

**Non classifié**

**TAD/TC/CA/WP(2012)3/FINAL**

Organisation de Coopération et de Développement Économiques  
Organisation for Economic Co-operation and Development

**13-Aug-2013**

**Français - Or. Anglais**

**DIRECTION DES ÉCHANGES ET DE L'AGRICULTURE**

**Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges**

**L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX SUR LES EXPORTATIONS DE FRUITS  
DU CHILI**

**JT03343583**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine

*Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.*



TAD/TC/CA/WP(2012)3/FINAL  
Non classifié

Français - Or. Anglais

**(Note du Secrétariat)**

Le présent rapport, *Impact des accords commerciaux régionaux sur les exportations de fruits chiliens* [[TAD/TC/CA/WP\(2012\)3](#)] analyse l'impact des accords de libre-échange du Chili sur les exportations de fruits frais en utilisant à la fois une analyse économétrique et une enquête structurée auprès des exportateurs de fruits chiliens ainsi que des associations commerciales agricoles pour divers produits. L'étude examine également l'évolution des politiques commerciales du Chili et les aspects de l'économie politique des accords commerciaux régionaux en ce qui concerne le secteur agricole. Elle a été entreprise dans le cadre du PTB 2011-12 au titre de l'activité 3.2.2.2.2 ACR - effets sur les échanges. Ce rapport complète les travaux antérieurs sur les ACR menés avec la Banque interaméricaine de développement, *Accords commerciaux régionaux - Traitement de l'Agriculture*, document de travail TAD n ° 44, mars 2011, et une analyse de l'impact des accords commerciaux régionaux sur les produits agricoles, [[TAD/TC/CA/WP\(2012\)2/FINAL](#)].

Ce rapport a été préparé en collaboration avec M. Alejandra Engler de l'Université de Talca (Chili). Le Dr. Sebastian Jean a fourni les estimations économétriques sur les effets commerciaux. Nous remercions les fonctionnaires de la DIRECON, de l'ODEPA, de SAG et ProChile de leur aide pour les entretiens avec les associations professionnelles et l'établissement d'une liste des entreprises. Un remerciement particulier est adressé à toutes les entreprises et aux associations commerciales qui ont participé aux entrevues. Le Secrétariat est responsable de toutes les erreurs ou omissions éventuelles.

Ce rapport a été déclassifié lors de la 69<sup>ème</sup> session du groupe de travail conjoint sur l'Agriculture et les échanges du 24 mai 2013.

**Acronymes**

ACR	Accord commercial régional
ALE	Accord de libre-échange
DIRECON	Direction General de Relaciones Economicas Internacionales (Ministère des Relations extérieures du Chili)
ODEPA	Oficina des Estudios e Politicas Agrícolas (Ministère de l’Agriculture du Chili)
OMC	Organisation mondiale du commerce
SAG	Servizio Agricola e Ganadero
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires

## TABLE DES MATIÈRES

L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX SUR LES EXPORTATIONS DE FRUITS DU CHILI.....	5
Synthèse .....	5
Première partie. Introduction.....	8
Deuxième partie. Vue d'ensemble de la politique du Chili en matière d'accords de libre-échange .....	10
2.1 L'agriculture dans les accords de libre-échange .....	12
La négociation des accords.....	12
La structure des accords.....	13
Droits de douane et contingents tarifaires.....	13
Contingents tarifaires.....	18
Réglementations sanitaires et phytosanitaires (SPS).....	18
Règles d'origine (RO).....	19
Troisième partie. Analyse de l'impact des accords de libre-échange signés par le Chili sur les exportations de fruits.....	20
3.1 Analyse économétrique de l'impact des accords de libre-échange sur les exportations de fruits ...	23
3.1.1 Résultats de l'estimation.....	24
3.2 Enquête auprès des entreprises d'exportation.....	26
Diffusion de l'information concernant les ALE .....	27
Partenaires les plus importants des ALE .....	27
Avantages perçus des ALE.....	28
Marges tarifaires préférentielles .....	29
Impact au niveau des entreprises .....	30
Contingents tarifaires et exportations .....	31
Autres mesures de politique commerciale incluses dans les accords .....	31
Rôle du secteur public pour optimiser les avantages liés aux ALE .....	32
Quatrième partie. Conclusions .....	36
ANNEXE 1 .....	38
ANNEXE 2 .....	39
Présentation succincte de la méthode d'estimation .....	39
Modification de la variable dépendante .....	39
ANNEXE 3 .....	41
ANNEXE 4 .....	42
Modèle de questionnaire pour les entretiens : exportateurs .....	42
ANNEXE 5 .....	48
BIBLIOGRAPHIE.....	52

### Encadrés

Encadré 1. Une stratégie de croissance fondée sur le développement des échanges commerciaux.....	11
Encadré 2. Résumé des entretiens avec les associations professionnelles .....	35

## L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX SUR LES EXPORTATIONS DE FRUITS DU CHILI

### Synthèse

1. Les accords de libre-échange constituent aujourd'hui un élément important des stratégies de politique commerciale de nombreux pays. Le Chili a conclu 22 accords de libre-échange avec environ 60 pays et d'autres sont en cours de négociation. Depuis les années 90, le Chili a adopté une politique commerciale tournée vers l'extérieur, en abaissant unilatéralement les droits de douane et en signant des accords commerciaux multilatéraux, bilatéraux et plurilatéraux. Cette politique a été appliquée dans le secteur agricole et dans d'autres secteurs. La réduction des droits de douane et d'autres obstacles au commerce est envisagée comme un moyen de stimuler la croissance à la fois en termes d'amélioration de l'accès des produits chiliens au marché et de réduction du coût des importations nécessaires pour moderniser l'économie et promouvoir la croissance.

2. Dans le domaine agricole, le Chili est aujourd'hui l'un des premiers exportateurs mondiaux de fruits frais. Ce rapport examine l'impact des accords de libre-échange du Chili sur son commerce de fruits frais. Il cherche à établir si – et dans quelle mesure – ces accords ont stimulé les échanges et comment ils sont perçus par les exportateurs de fruits frais et, plus généralement, les associations professionnelles agricoles.

3. Cette étude d'ampleur limitée recourt à deux approches pour répondre à ces questions. La première est l'utilisation de méthodes économétriques pour mesurer l'impact des accords de libre-échange sur le commerce de fruits frais, spécifiquement les exportations de fruits frais. La deuxième est la réalisation d'une enquête structurée afin de recueillir, à l'aide de questionnaires, l'avis des exportateurs et des associations professionnelles sur les accords.

4. L'analyse économétrique a permis de mesurer certains impacts des accords sur le commerce de fruits frais, notamment les effets de l'abaissement des droits de douane sur les exportations de fruits frais du Chili vers les États parties à ces accords. La méthode utilisée ne prend en compte que la réduction des droits de douane et non les changements dus à d'autres mesures pouvant affecter les échanges commerciaux comme les mesures sanitaires et phytosanitaires. L'approche employée dans cette étude permet en effet d'isoler le changement attribuable uniquement aux réductions de droit de douane spécifiées dans un accord d'autres facteurs pouvant agir sur les échanges commerciaux et dont l'origine se trouve souvent dans d'autres secteurs de l'économie ou dans la situation économique générale des pays partenaires.

5. Quels sont les résultats des évaluations économétriques ? Sur 48 accords, il apparaît qu'une baisse de 1 % du prix de vente, droits de douane compris, se traduit par une augmentation de 5 % des échanges, et la seule existence d'un ALE établissant une préférence tarifaire de 5 % ou moins stimule les échanges de l'ordre de plus de 65 % par rapport à la situation sans accord. En outre, l'accroissement des échanges peut atteindre 100 % lorsque la préférence tarifaire est nettement supérieure à 5 %. La préférence tarifaire désigne l'écart entre les droits de douane appliqués au titre de l'accord commercial et le taux NPF (nation la plus favorisée) de ces droits. L'impact des accords sur le commerce de nouveaux produits s'est

révélé en revanche très faible : une augmentation de 2 % seulement par rapport à la situation sans accord ; même avec une préférence tarifaire de 10 %, l'impact n'est que de 3.5 % environ.

6. Toutefois, ces résultats doivent être considérés comme des résultats préliminaires. La validité de la méthode devra encore être testée en l'appliquant à des données agrégées par secteur.

7. Quels sont les résultats de l'enquête ? Le petit nombre de réponses recueillies auprès d'entreprises exportatrices et d'associations professionnelles semble indiquer qu'il existe un consensus sur l'idée que les accords de libre-échange du Chili ont amélioré à la fois la compétitivité au niveau des entreprises et les résultats d'exportation. Bien que l'avantage concurrentiel soit atténué du fait des nombreux accords signés par chaque pays, l'absence d'un accord de libre-échange avec tel ou tel marché national placerait les exportateurs en situation de désavantage très net.

8. Les gains commerciaux semblent dus principalement aux réductions des droits de douane prévues dans les accords, mais ces préférences tarifaires subissent aujourd'hui une certaine érosion du fait des nombreux accords – et qui se recoupent – signés par les pays importateurs de produits du Chili. La mise en place par le gouvernement d'une infrastructure institutionnelle, réglementaire et matérielle est jugée déterminante pour stimuler les échanges. Les exportateurs et les associations professionnelles considèrent que cela est nécessaire à la création d'un environnement favorable à l'expansion du commerce.

9. Les entreprises exportatrices de fruits frais interrogées se déclarent satisfaites de l'infrastructure globale et des institutions qui soutiennent les échanges. Elles louent tout spécialement le rôle du SAG, l'entité chargée des questions de santé animale et végétale au Chili, à qui elles reconnaissent le mérite d'aider le secteur à appliquer les normes SPS et à négocier des procédures de mise en œuvre conformes à la réglementation des pays importateurs.

10. Elles reconnaissent également l'aide apportée par ProChile, l'organisme gouvernemental de promotion des produits chiliens sur le marché mondial, pour identifier de nouveaux marchés et favoriser le commerce des produits chiliens.

11. Les exportateurs de fruits frais indiquent également que leurs associations professionnelles jouent un rôle déterminant à la fois pour représenter les intérêts du secteur privé lors du processus de négociation des accords commerciaux, faire connaître les résultats et développements importants liés aux accords et surveiller leur mise en œuvre.

12. Les associations professionnelles des principaux secteurs agricoles et de l'industrie agro-alimentaire considèrent que les accords commerciaux sont essentiels pour favoriser l'accès des produits chiliens au marché. Elles se déclarent en général satisfaites de leur participation au processus de négociation, ainsi que des résultats des accords, même si leurs exigences ne sont pas toujours prises en compte. Elles sont également satisfaites du cadre institutionnel – en particulier le SAG et ProChile – mis en place pour soutenir le secteur dans le domaine des échanges commerciaux.

13. Bien que cette étude porte uniquement sur l'impact des accords de libre-échange sur le commerce de fruits frais du Chili, elle met en lumière l'importance, du point de vue des exportateurs de fruits, du cadre institutionnel pour permettre aux entreprises de rester concurrentielles. Outre les accords commerciaux en tant que tels, l'engagement d'institutions nationales comme le SAG, l'organisme public chargé de la santé animale et végétale, ProChile, l'agence de promotion des exportations, et le gouvernement plus généralement est crucial pour permettre aux entreprises de mettre à profit les mesures décidées pour faciliter l'accès au marché. La collaboration entre le secteur public et le secteur privé, représenté par les associations professionnelles, leur semble aussi avoir contribué fortement aux résultats globalement positifs obtenus jusqu'ici par le secteur.

14. Si l'analyse économétrique s'est penchée uniquement sur les impacts des réductions tarifaires sur les échanges, les mesures non-tarifaires, en particulier les mesures sanitaires et phytosanitaires ne sont pas moins importantes. Pour les produits agricoles, les chapitres SPS sont d'une importance centrale parce qu'ils déterminent si un produit peut ou non entrer dans le pays. En comparaison avec les concessions tarifaires accordées, les chapitres SPS des ALEs ne vont généralement pas au-delà de ce qui est prévu dans le cadre de l'accord OMC-SPS. Par conséquent, ils ne semblent pas offrir de bénéfices supplémentaires par rapport à l'accord OMC-SPS. Beaucoup des ALEs du Chili permettent d'établir des rapports plus étroits entre les agences gouvernementales des signataires par le biais des comités techniques et comités ad-hoc. Celles-ci peuvent répondre à des questions sur les procédures concernant des produits spécifiques. À l'avenir afin d'assurer que les ALEs puissent continuer et même augmenter leur rôle de facilitateur des échanges, il serait peut-être souhaitable d'explorer diverses approches et moyens d'améliorer la collaboration transfrontalière sur les normes et régulations agro-alimentaires, par exemple en utilisant des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) ou de nouveaux mécanismes de coopération institutionnelle.

## Première partie. Introduction

15. Selon l'OMC, le nombre d'accords de libre-échange bilatéraux et plurilatéraux continue à augmenter. En janvier 2012, plus de 500 accords (en comptant séparément les biens et les services) ont été notifiés à l'OMC, dont 319 sont en vigueur. L'OMC autorise les accords commerciaux régionaux à condition qu'ils promeuvent le libre-échange entre les parties et ne créent pas d'obstacles pour les non-parties. Ces accords doivent prévoir l'élimination dans un délai raisonnable des droits de douane et des mesures non tarifaires sur la plupart des marchandises, en n'excluant aucun secteur important (GATT, article XXIV).<sup>1</sup> Bien que la libéralisation des échanges à l'aide d'accords multilatéraux demeure l'objectif des membres de l'OMC, les retards dans la mise en œuvre de cet objectif sont sans doute ce qui a incité les pays à négocier des accords de libre-échange bilatéraux ou plurilatéraux/régionaux<sup>2</sup> (Stallings et Katada, 2009). Il est de plus en plus fréquent pour un pays d'être signataire de plusieurs accords de libre-échange.<sup>3</sup>

16. Les accords de libre-échange (ALE) sont un élément courant des stratégies commerciales et de croissance des pays, grands ou petits. Mais quel est l'impact de ces accords sur les résultats commerciaux d'un pays ou d'un secteur ou produit ? Selon une analyse économétrique récente de l'OCDE, les accords commerciaux régionaux ont de fortes incidences positives sur les échanges de l'ensemble du secteur agricole (OCDE, [TAD/TC/CA/WP \(2012\)2/FINAL](#)). Mais ces avantages se maintiennent-ils au niveau d'un pays ou d'un secteur de produit particulier ? Et comment les résultats des accords sont-ils perçus par le secteur privé ?

17. La stratégie de politique commerciale du Chili s'est appuyée en partie sur des accords de libre-échange, afin d'obtenir un accès préférentiel au marché pour ses exportations et de réduire les obstacles aux importations.<sup>4</sup> Le pays a conclu 22 accords commerciaux préférentiels avec 60 pays et d'autres sont en cours de négociation.<sup>5</sup> Ces accords sont considérés comme une composante essentielle de la politique commerciale et de croissance du Chili. Les partenaires à ces accords représentent plus de 85 % du PIB mondial et environ 60 % de la population mondiale (DIRECON, 2012). La part du commerce extérieur dans le PIB du Chili est passée de 45 % en 1994-96 à 68 % en 2008-10 (Banque mondiale, 2012).<sup>6</sup> La croissance du PIB a atteint en moyenne plus de 4.7 % par an pendant la période 2000-2011 (OCDE, 2012) et cela est dû en grande partie à la croissance du commerce extérieur. Plus de 90 % des exportations du Chili sont destinées à des pays avec lesquels le Chili a signé un ALE.

<sup>1</sup> D'après l'OMC, il faut néanmoins assurer que « *les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs de l'union, ou tout au moins pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires de ces territoires* » (GATT, article XXIV, par. 8). En outre, ceux-ci doivent être établis « *dans un délai raisonnable* » (art. XXIV, par. 5.c) compris en général comme une période de dix ans.

<sup>2</sup> Pour simplifier, dans ce document, les termes « accords commerciaux régionaux » et « accords de libre-échange » sont employés de façon interchangeable. L'expression « accords commerciaux préférentiels » est aussi parfois utilisée.

<sup>3</sup> Dans cette étude, « accords de libre-échange » est utilisé de façon interchangeable avec « accord commerciaux préférentiels ».

<sup>4</sup> Réduire les droits de douane sur les biens d'équipement et encourager l'investissement direct étranger était important pour moderniser l'économie et stimuler la croissance.

<sup>5</sup> On trouvera à l'annexe 1 une liste complète des accords commerciaux régionaux signés par le Chili.

<sup>6</sup> Ratio commerce extérieur / PIB calculé sur une moyenne de trois ans : 1974-76 et 2008-10 (Indicateurs économiques de la Banque mondiale).



18. L'abaissement des droits de douane est un élément important de ces accords. La marge préférentielle dont bénéficient les produits chiliens grâce à eux a été estimée à environ 90 % en 2011 (DIRECON, 2012). Le taux moyen des droits NPF applicables aux produits agricoles importés du Chili dans les pays partenaires aux accords de libre-échange serait normalement de 12.4 % ; avec les accords, les droits de douane s'élèvent à 1.47 %.<sup>7</sup> Au niveau de l'ensemble de l'économie, l'incidence moyenne des taux NPF était de 3.3 % contre 0.3 % avec les accords. De nombreux autres aspects des accords, bien que non quantifiables, contribuent à stimuler le commerce extérieur du pays (DIRECON, 2012). C'est le cas, par exemple, de l'établissement de liens institutionnels et commerciaux avec les autres parties aux accords et du développement des possibilités d'échanges et de contacts en vue de renforcer le caractère systématique et la cohérence du régime réglementaire transfrontalier.

19. Le commerce agricole a connu une forte croissance pendant les dix dernières années et représente maintenant environ 11 % du total des exportations ; les exportations de fruits frais représentent en gros 40 % du commerce agricole.<sup>8,9,10</sup> Les performances commerciales du secteur fruitier en ont fait l'un des secteurs de tête de l'économie agricole, qui est important pour l'ensemble de la balance commerciale du Chili. Le secteur fruitier représente aujourd'hui la moitié environ de la valeur du PIB et des emplois agricoles, et l'on considère qu'il a contribué au développement économique des régions rurales en créant environ 400 000 emplois permanents et temporaires.<sup>11</sup>

20. Étant donné les résultats d'exportation du secteur fruitier, on peut s'interroger sur le rôle joué par les accords de libre-échange dans les performances de ce secteur. Pour répondre à cette question, deux approches sont utilisées ici : une analyse économétrique de l'impact de ces accords sur les flux commerciaux du secteur fruitier et une enquête pour recueillir l'opinion des exportateurs sur la contribution des accords au leur fonctionnement. L'analyse économétrique vise à mesurer les effets des accords sur les échanges en présupposant que leur impact principal est dû à l'abaissement des droits de

<sup>7</sup> Moyennes tarifaires pour 2010 sur le commerce avec des partenaires à un accord tarifaire par rapport à la situation avec ces mêmes partenaires sous le régime de droits NPF.

<sup>8</sup> Le chiffre de 40% représente la part des produits SH-08 (fruits et noix comestibles) sur le total des exportations mondiales du pays relevant des chapitres SH-01 à 24. D'autres calculs réalisés à partir des données de la Banque centrale du Chili aboutissent à une estimation beaucoup plus haute : Series de Indicadores, exportaciones agropecuarias, silvícolas y pesca, <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/index.htm>

<sup>9</sup> Des conditions géographiques et climatiques favorables assurent au Chili un avantage naturel dans la production de fruits pour les marchés d'exportation. Situé dans l'hémisphère sud et s'étendant sur 4 200 km, le pays produit pratiquement tout au long de l'année une grande variété de fruits tempérés. En outre, ses frontières naturelles, la Cordillère des Andes et l'Océan Pacifique, le protègent en grande partie des organismes nuisibles et des maladies. Il peut fournir aux consommateurs des pays du nord, depuis l'hémisphère sud, des fruits hors-saison sans faire concurrence à la production intérieure de ces pays.

<sup>10</sup> Les exportations de fruits frais représentent 1.5% du total des exportations ou 5% si l'on exclut le cuivre. Leur part du marché mondial des exportations a fortement augmenté pendant la dernière décennie : de 18% à 25% pour le raisin ; 10% à 34% pour les baies, 6% à 24% pour les cerises et 13% à 27% pour les prunes ; 15% à 9% pour les avocats, 3% à 8% pour les fruits secs et 5% à 8% pour les fruits surgelés. Le Chili occupe la première place pour le raisin, les prunes, les cerises, les baies et les pommes séchées, et la deuxième ou troisième place pour les avocats et les fruits frais et surgelés.

<sup>11</sup> Les petites et moyennes entreprises d'exportation de fruits sont considérées comme importantes pour la croissance dans les régions rurales, bien qu'elles se consacrent en général à un nombre réduit de produits et de destinations. Leurs performances sont positives car elles s'adaptent rapidement à l'évolution du marché grâce à des stratégies de commercialisation flexibles. Ces dernières se sont révélées un bon moyen de parvenir à une croissance plus inclusive parmi les petits et moyens producteurs (Asociación Chilena de Fruta Fresca, 2010)

douane, seule mesure de politique commerciale facile à quantifier. Les estimations économétriques indiquent que l'impact des réductions de droits de douane est assez modeste. Une augmentation de 1 % de la préférence tarifaire (ou une baisse de 1 % environ du prix de vente, droits de douane compris) se traduit par une augmentation de 5 % des échanges par rapport aux autres fournisseurs en comparaison avec la situation sans accord si les droits étaient le seul facteur en cause. La brève enquête menée pour recueillir l'avis des exportateurs et des principales associations commerce agricoles sur l'impact des accords permet une appréciation qualitative de cet impact. Les exportateurs considèrent globalement que les accords, grâce à la baisse des droits de douane, améliorent leur compétitivité et stimulent les exportations. Ils jugent le rôle du gouvernement important pour mettre en place à la fois le cadre réglementaire, administratif et institutionnel et l'infrastructure matérielle nécessaires aux entreprises pour tirer profit de ces accords. Les avis fournis par le secteur privé offrent également des aperçus utiles sur les moyens d'améliorer les accords futurs ou de mieux accompagner les entreprises dans le cadre des accords existants. Cependant, cette enquête, de portée très limitée, ne concerne que le secteur des fruits frais et ses résultats, par conséquent, ne peuvent être extrapolés à l'ensemble du secteur agricole chilien ou bien pour analyser l'impact général des accords de libre-échange sur l'économie.

21. Ce document est organisé comme suit : la deuxième partie fournit un aperçu général de la politique du Chili en matière d'accords de libre-échange et décrit les caractéristiques principales de ces accords dans le domaine agricole ; la troisième partie présente une analyse de l'impact des accords de libre-échange sur le secteur fruitier ; enfin, la quatrième partie résume et conclut ce travail.

## **Deuxième partie. Vue d'ensemble de la politique du Chili en matière d'accords de libre-échange**

22. La croissance et le développement économiques du Chili pendant les dernières décennies se sont appuyés sur l'extension des échanges commerciaux dans le cadre d'une politique globale tournée vers le marché. Ces échanges sont perçus comme le moyen de maintenir le Chili sur la voie d'une croissance forte, le pays ne pouvant à cause de ses dimensions assez réduites se fier uniquement à l'augmentation de la demande intérieure.<sup>12</sup> Dans ces conditions, le secteur public considère que son rôle est de créer un environnement apte à promouvoir le commerce, en mettant en place le cadre institutionnel, administratif et réglementaire et l'infrastructure matérielle nécessaires pour faciliter les échanges.

23. A partir de la moitié des années 70, la stratégie de développement du Chili a changé d'orientation : le pays a abandonné sa politique de remplacement des importations au profit d'une stratégie de croissance alimentée par les exportations et tournée vers le marché, dont les accords bilatéraux de libre-échange (ALE) constituent un élément important. Le Chili a signé à ce jour 22 ALE avec 60 pays qui ont supprimé plus de 95 % des droits de douane ou prévoient la suppression de ces droits lorsqu'ils seront pleinement appliqués (on trouvera une liste complète des accords à l'annexe 1, tableau A1). Ces accords couvrent environ 93 % des exportations du Chili. Le tableau 1 montre les droits de douane appliqués en moyenne au titre de la nation la plus favorisée (NPF) ou d'un ALE pour un certain nombre d'accords. Avec les accords de libre-échange, les droits de douane moyens sur les exportations chiliennes ont diminué de plus de 90 %, passant de 3.2 % à 0.31 % pour toutes les marchandises et de 12.4 % à 1.4 % pour les produits agro-alimentaires. La marge de préférence du secteur agricole découlant de ces chiffres est d'environ 88 % mais les valeurs réelles s'échelonnent entre 0 % pour l'accord signé avec l'Inde et 100 % pour l'accord établi avec le Canada. Étant donné l'ampleur de ces marges, les mesures de réduction des droits de douane constituent un aspect non négligeable des négociations des accords commerciaux.

<sup>12</sup>

La libéralisation du commerce a créé des incitations à la spécialisation sur la base de l'avantage comparatif fourni par certains éléments présents en abondance dans le pays. Cependant, la diversification des exportations s'est révélée difficile : le cuivre et les biens non transformés représentent toujours près de 50% des exportations chiliennes.

L'Encadré 1 présente de façon succincte l'évolution des principaux aspects de la stratégie commerciale du Chili.

**Encadré 1. Une stratégie de croissance fondée sur le développement des échanges commerciaux**

Depuis le milieu des années 70, la stratégie de développement du Chili repose sur trois orientations fondamentales : i) la privatisation ; ii) la réduction des interventions sur le marché ; et iii) la libéralisation du commerce (Meller, 2004). La libéralisation du commerce s'est appuyée sur deux éléments principaux : la libéralisation unilatérale et multilatérale des échanges au moyen de réductions systématiques des droits de douane et la négociation d'accords commerciaux préférentiels.

La réduction unilatérale des droits de douane visait à abaisser le coût des biens d'équipement et des technologies et à stimuler l'investissement direct étranger (IDE) nécessaire pour moderniser l'économie. La négociation d'accords préférentiels ou de libre-échange avait pour but d'assurer et d'améliorer l'accès au marché des biens et services chiliens, tout en encourageant l'investissement national et étranger (Chile's Overview Report, Résumé, Banque mondiale, 2010). Le processus de réduction des droits de douane du Chili s'est déroulé en trois temps : 1) une réduction unilatérale des droits de douane sur les importations au milieu des années 70, avec la mise en place de droits uniformes de 10 à 35 % et la suppression de la plupart des obstacles non tarifaires (Saez, 2002) ; 2) une deuxième réduction des droits NPF, qui ont été portés à 11 % en 1994, avant la signature des accords du cycle d'Uruguay (URA) de l'OMC ; et 3) une réduction des droits de douane à 6 % au cours de la période 1999-2003.

La négociation d'accords de libre-échange, qui était le deuxième élément de la stratégie de croissance fondée sur le développement du commerce, avait pour objectif de renforcer l'accès au marché en réduisant les obstacles aux échanges, afin d'accroître à la fois le commerce des produits déjà échangés et celui des produits nouveaux.<sup>13</sup> Les accords commerciaux signés par le Chili dans les années 90 concernaient uniquement ses voisins sud-américains, d'abord sous la forme d'accords de complémentarité économique (ACE) puis, à partir du milieu des années 90, d'accords de libre-échange (ALE). Après 2000, le Chili a étendu sa stratégie en matière d'ALE en signant des accords dont la portée géographique inclut l'Amérique du Nord, l'Europe et la région Asie-Pacifique.

24. Pour certains analystes, les accords de libre-échange ont permis à une petite économie ouverte comme celle du Chili de tirer parti conjointement des bénéfices statiques résultant de la libéralisation du commerce et des bénéfices dynamiques rendus possibles par les économies d'échelle liées à l'extension des marchés (Saez *et al.*, 1999 ; Silva, 2004 ; Stallings, 2009). On pense également que les ALE ont contribué à améliorer la gouvernance du commerce au moyen de règles stables et transparentes, qui devraient réduire le coût des activités commerciales. En outre, le rôle important joué par le secteur privé dans l'expérience positive de croissance fondée sur le développement des échanges commerciaux pendant les années 90 a eu pour conséquence que les exportateurs considèrent encore aujourd'hui les ALE comme essentiels aux fins de leur expansion économique, notamment en réduisant au minimum leur dépendance économique à l'égard d'un nombre limité de marchés (Wehner, 2011). Étant donné l'étroite collaboration existant entre le secteur privé et les pouvoirs publics, le secteur de l'exportation a sans doute été en mesure d'influencer les décisions gouvernementales ayant permis d'élargir l'horizon des ALE<sup>14</sup> (Stallings *et al.*, 2009).

<sup>13</sup> Les accords comprenaient également des mesures d'incitation à l'investissement direct étranger et à l'importation de biens d'équipement, qui ont joué un rôle important pour moderniser l'économie chilienne et stimuler la croissance.

<sup>14</sup> L'élan en faveur d'une plus grande libéralisation des échanges s'est sans doute heurté aussi à l'opposition de secteurs moins compétitifs que leurs partenaires commerciaux. Wehner suggère que le gouvernement a effectivement trouvé les moyens de compenser les pertes prévues ou de les atténuer en allongeant la période de mise en œuvre. C'est ce qui s'est passé, par exemple, pour les viandes dans l'accord signé avec Mercosur.

## 2.1 L'agriculture dans les accords de libre-échange

### La négociation des accords

25. La DIRECON est l'organe gouvernemental chargé de coordonner la négociation des accords commerciaux du Chili, afin de veiller à la cohérence du contenu de ces accords et de la mise en œuvre de la stratégie commerciale du pays.<sup>15</sup> Les accords sont négociés en collaboration étroite avec les ministères du Trésor, de l'Économie et de l'Agriculture, dont les représentants participent à la commission permanente de négociation des traités avec le secrétaire exécutif du Président.<sup>16</sup> Le ministère du Trésor, l'acteur le plus important, évalue l'impact des réductions de droits de douane et d'autres mesures sur le budget, la croissance, l'emploi et les taux de change, alors que les ministères de l'Économie et de l'Agriculture sont chargés d'analyser les impacts sectoriels.

26. Le secteur privé joue un rôle important dans la négociation des accords et leur mise en œuvre. Les associations professionnelles du secteur agricole participent sous une forme consultative dans la *cuarto adjunto* (pièce d'à-côté) où elles sont physiquement présentes pendant les négociations.<sup>17</sup> Elles sont régulièrement consultées au cours du processus de négociation et fournissent des données par entreprise et par secteur, ainsi qu'un retour d'information sur les propositions pendant les cycles de négociation intermédiaires. Les associations sont considérées par le gouvernement comme des acteurs importants du processus de négociation car la contribution du secteur privé qu'elles représentent aide à définir le contenu des accords finaux (Silva, 2002, 2006 ; Porras, 2003 ; Saez 2006).<sup>18</sup> Ce processus est essentiel à l'acceptation politique des dispositions finales d'un accord, en particulier lorsqu'il n'est pas possible de satisfaire toutes les exigences des acteurs du secteur privé. Il repose en grande partie sur la confiance entre le gouvernement et les associations professionnelles et sur l'assurance commune que les intérêts de tous sont pris en compte (Porras, 2003).

27. Le Chili a conçu et applique dans le domaine agricole une stratégie commerciale qui repose essentiellement sur l'objectif d'accroître l'accès au marché des produits chiliens (ODEPA, 2011). D'une manière générale, le Chili s'efforce dans les négociations commerciales : i) d'inclure l'agriculture dans

---

<sup>15</sup> Depuis le milieu et la fin des années 90, toutes les négociations commerciales ont été menées par la DIRECON afin d'assurer la poursuite d'une stratégie de négociation unifiée. La DIRECON coordonne par conséquent la collaboration de divers ministères et organes gouvernementaux au cours des négociations commerciales internationales. Elle le fait par le biais du Comité interministériel des relations économiques internationales, qui est présidé par le ministère des Affaires étrangères et comprend des représentants des ministères de l'Économie, du Trésor et de l'Agriculture, ainsi que le secrétaire exécutif du Président du Chili. La DIRECON coordonne aussi en permanence les consultations avec le parlement, le secteur privé, les syndicats et la société civile en général (Silva, 2006 ; discussion avec des fonctionnaires du gouvernement ; et DIRECON, 2011 : <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1489>).

<sup>16</sup> Les préférences et concessions prévues dans les accords signés par le Chili en matière d'investissements et de biens d'équipement ont joué un rôle extrêmement important dans la transformation de l'économie chilienne, en l'aidant à se moderniser et à s'engager sur la voie de la croissance.

<sup>17</sup> Cette procédure est décrite dans la littérature spécialisée (Saez, 2004 ; Silva, 2002, 2006). Lors de discussions informelles, des représentants du gouvernement ont confirmé le rôle joué par les associations commerciales.

<sup>18</sup> Les associations commerciales agricoles participant au *cuarto adjunto* comprennent : ASOEX (exportateurs de fruits), Fedefruta (producteurs de fruits), Chilealimentos (produits alimentaires transformés), FAENACAR (producteurs de bœuf), ASPROCER (producteurs de porc) et APA (producteurs avicoles).

chaque accord en prenant en compte ses particularités et ses points sensibles ; ii) d'aller au-delà des normes de l'OMC lorsque cela est souhaitable et possible ; iii) de poursuivre de manière harmonisée des négociations agricoles avec différents pays ou groupes de pays, en tenant compte de leurs spécificités ; et iv) de faire avancer simultanément les négociations tarifaires et non tarifaires (ODEPA, 2011). Dans le cas de l'agriculture, des associations professionnelles comme Fedefruta (producteurs de fruits), Chilealimentos (produits alimentaires transformés), FAENACAR (producteurs de bœuf), ASPROCER (producteurs de porc), APA (producteurs avicoles), Wines of Chile et ASOEX (exportateurs de fruits) ont pris une part active importante non seulement aux négociations elles-mêmes mais aussi à la diffusion et à la mise en œuvre des accords. Au stade de l'application, par exemple, elles signalent les difficultés rencontrées pour mettre en œuvre certaines règles ou règlements spécifiques d'un accord, qui sont ensuite examinées à des fins de résolution par les instances techniques compétentes des partenaires. Les accords ne pourraient être appliqués de façon efficiente et sans heurts sans leur participation à toutes les étapes du processus (source : associations professionnelles).

### ***La structure des accords***

28. La structure des accords varie assez peu d'un pays à l'autre. Pour l'agriculture, les chapitres pertinents sont ceux qui portent sur les droits de douane et les contingents tarifaires, les mesures SPS-OTC et les règles d'origine. Les concessions tarifaires sont considérées comme l'élément clé des accords à cause de leur impact sur la compétitivité des exportations chiliennes. La stratégie suivie pendant les négociations sur les droits de douane a généralement visé la réciprocité, bien que le Chili ait pris unilatéralement des mesures de libéralisation du commerce. Les réductions tarifaires, minimales dans certains secteurs, cherchent à instaurer des règles du jeu équitables entre concurrents. Le Chili, néanmoins, prête fortement attention à certains secteurs sensibles - céréales, sucre et viandes – dans les négociations commerciales agricoles. Les accords ont été source d'avantages notables pour le secteur agricole, en particulier le secteur fruitier et le secteur vinicole. Les résultats n'ont pas été aussi satisfaisants dans le secteur des produits alimentaires transformés et des viandes. Les réductions des droits de douane applicables aux produits alimentaires transformés ne sont pas aussi fortes que celles dont bénéficient les produits agricoles bruts et les exportations du secteur des viandes sont fréquemment soumises à des contingents tarifaires.

### ***Droits de douane et contingents tarifaires***

29. Chacun des partenaires à un accord offre un barème de réduction des droits de douane pour chaque ligne tarifaire en précisant l'application année par année de la réduction prévue pendant la période de mise en œuvre. Cette période peut s'étendre jusqu'à 18 ans ou plus pour certains produits, mais le plus souvent la mise en œuvre est complète dans les dix années qui suivent l'entrée en vigueur. Quelles mesures le Chili offre-t-il et de quelles réductions tarifaires bénéficie-t-il en échange ?

30. Les Figures 1 à 3 présentent une vue d'ensemble des concessions tarifaires moyennes, en nombre de lignes tarifaires libres de droits, offertes par le Chili et dont il bénéficie dans les accords relatifs aux chapitres 1 à 24 du Système Harmonisé (SH)<sup>19</sup> (Schearer *et al.*, 2009). La Figure 1 présente l'évolution de la part moyenne des lignes tarifaires en franchise de droits consenties au Chili dans chaque accord pendant la période de mise en œuvre. Les droits de douane ne sont pas entièrement supprimés. Dans le cas de l'accord avec l'AELE, seuls 50 % des lignes tarifaires sont libres de droits au stade d'application complète, alors qu'avec l'Union européenne la proportion est de 70%. Certains pays comme la Nouvelle-Zélande, Singapour et l'Australie accordent des réductions tarifaires de 100 % dès la première année de l'accord.

<sup>19</sup> Selon l'OMC, l'agriculture englobe les chapitres 1 à 24 du Système Harmonisé, à l'exception du SH-3, et certains produits relevant d'autres chapitres du SH (29, 22, 35, 38 : huiles, agents d'apprêt ou de finissage, mannitol, etc. ; 41 et 43 : cuirs et peaux ; 50 à 53 : coton, laine et soie). Dans cette partie de l'analyse, l'agriculture est définie comme incluant uniquement les chapitres SH 1 et 2 et 4 à 24.

31. L'étendue des concessions tarifaires peut également être appréciée en comparant l'incidence des droits NPF par rapport aux droits négociés pour les exportations chiliennes vers des pays signataires d'un accord commercial avec le Chili. Le tableau 1 présente succinctement les deux taux tarifaires pour l'agriculture et les différents secteurs commerciaux au regard de plusieurs accords. L'écart de pourcentage entre les deux taux (droits NPF et droits négociés) fournit une estimation de la marge de préférence due à un accord. Au niveau de l'ensemble des accords, la marge de préférence atteint environ 90 %, à la fois pour l'agriculture et pour le commerce total (DIRECON, 2012). Elle varie, bien entendu, d'un accord à l'autre : de 0 % (Inde) à 100 % (Canada) pour le secteur agricole. Cette marge peut être importante pour déterminer la compétitivité des exportations du Chili par rapport à ses concurrents. De nombreux pays, cependant, sont signataires de multiples accords ; c'est le cas, par exemple, des principaux marchés d'exportation du Chili : l'Union européenne et les États-Unis. Par conséquent, la marge de préférence effective du Chili par rapport à celle de ses concurrents est sans doute beaucoup moins élevée. Le maintien d'une marge de préférence à l'égard des concurrents est un facteur important dans le soutien qu'apportent les exportateurs aux ALE.

32. La Figure 2 montre les concessions tarifaires du Chili en part moyenne des lignes tarifaires libres de droits. La part de lignes en franchise de droits augmente lentement pendant les premières années de l'accord, puis fortement vers la fin de la période de mise en œuvre, généralement au bout de 10 ans. La suppression des droits de douane ou leur réduction au niveau final convenu a lieu le plus souvent autour du seuil des 10 ans, tant pour l'agriculture que pour d'autres secteurs, comme le recommande le Comité des accords commerciaux régionaux de l'OMC. Le Chili accorde cependant la réciprocité aux pays qui consentent immédiatement l'accès en franchise de droits aux produits chiliens comme Singapour, la Nouvelle-Zélande, le Mexique et l'Australie. Dans le cas de la Corée et de la Suisse, la part de lignes tarifaires libres de droits atteint moins de 60 % au stade final de mise en œuvre, alors qu'avec la Norvège et l'Union européenne, cette part est de 75 % au stade final (Schearer *et al.*, 2009).

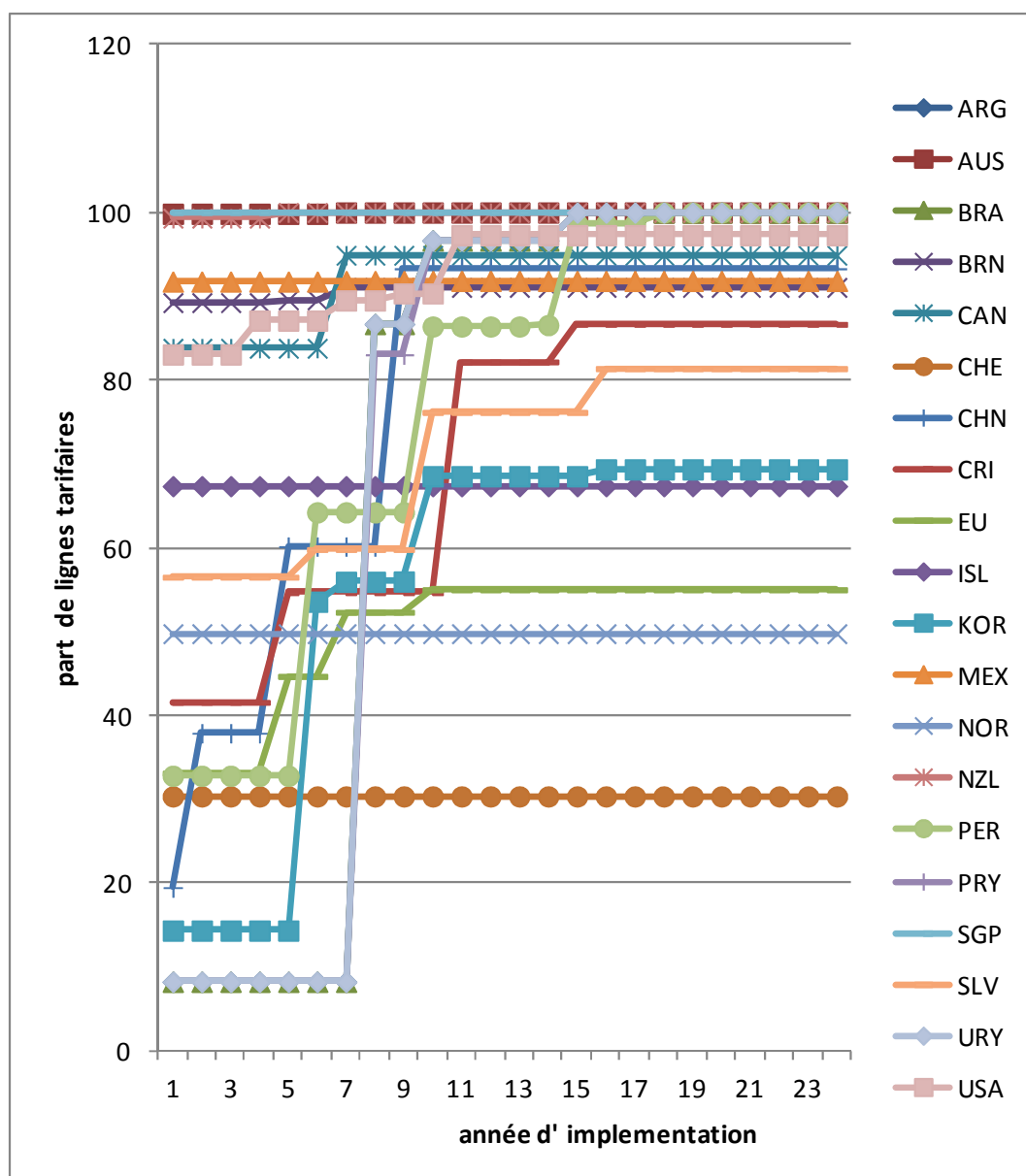
33. La Figure 3 montre la part moyenne de lignes tarifaires libres de droits pour le chapitre SH-08 (fruits et noix comestibles), qui représente environ 60 % des exportations agro-alimentaires du Chili.<sup>20</sup> Un certain nombre de pays ne suppriment pas complètement les droits de douane pour ces produits, même à la fin de la période de mise en œuvre. Comparée à l'ensemble du secteur agro-alimentaire (Figure 1), la part de lignes tarifaires en franchise de droits augmente moins rapidement car d'importantes exemptions subsistent, y compris au terme de la mise en œuvre. Ici encore, la Corée, la Norvège et la Suisse suppriment les droits de douane sur environ 50 % de leurs lignes tarifaires et l'Union européenne sur environ 70 % de ses lignes tarifaires au stade final de la mise en œuvre. La réticence à réduire les droits de douane que montrent la portée et le rythme de ces suppressions laisse à penser que les partenaires du Chili cherchent à protéger leur production nationale des importations chiliennes. Cela tient sans doute à la compétitivité du Chili dans le secteur fruitier, bien que celle-ci soit atténuée par le fait qu'il est un fournisseur hors-saison. Néanmoins, la plupart des accords prévoient la suppression presque complète des droits de douane sur les importations de fruits du Chili. Le secteur fruitier et le secteur viticole semblent avoir nettement bénéficié des accords commerciaux du point de vue des réductions tarifaires, et cela a sans doute amélioré la position concurrentielle du Chili.

---

<sup>20</sup>

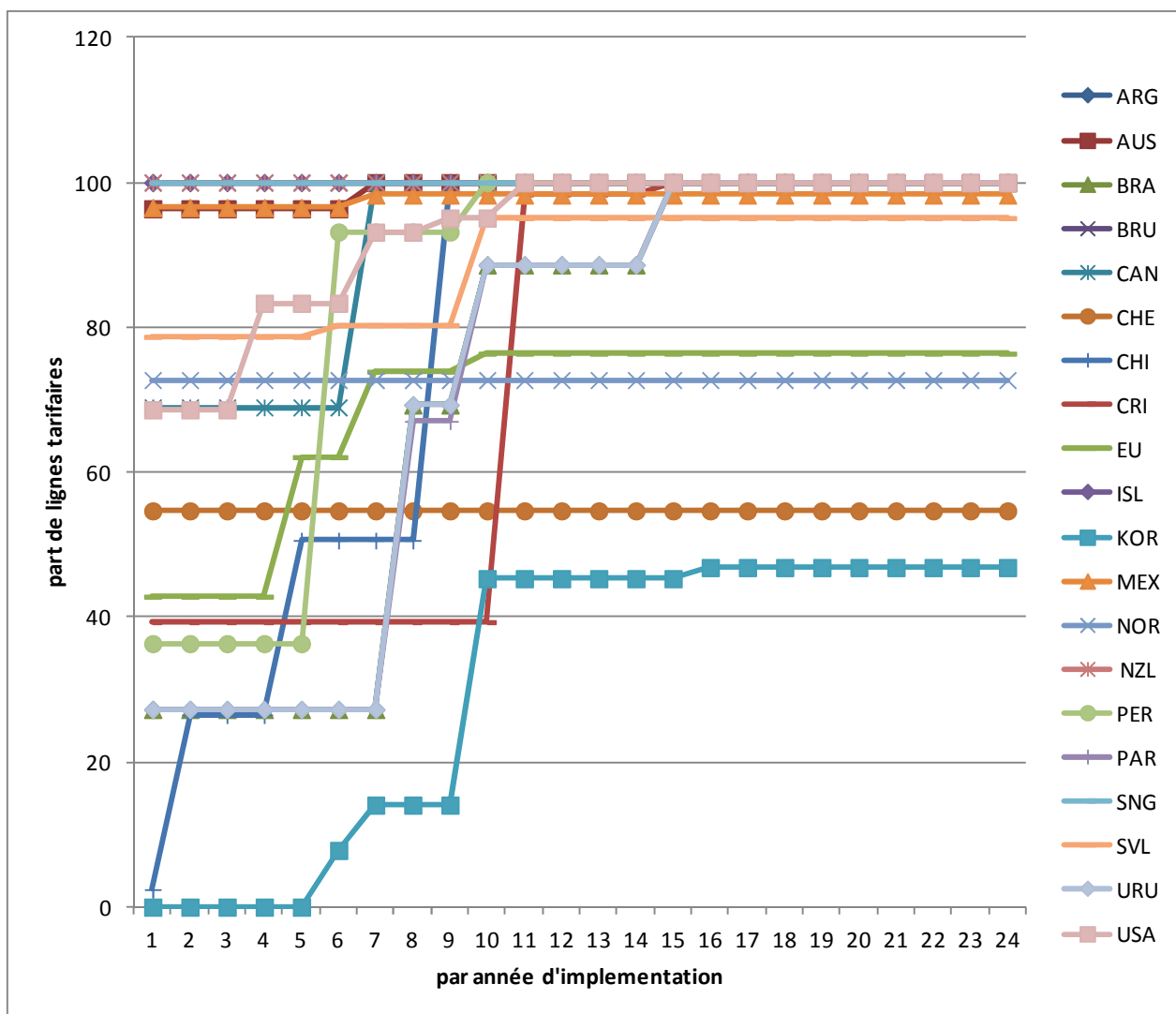
Dans ces données, le secteur agricole est défini comme incluant les chapitres SH 1 à 24 et SH-08 (fruits).

Graphique 1. Part moyenne de lignes tarifaires en franchise de droits, par partenaire commercial, pendant la période de mise en œuvre de l'accord dans le secteur agro-alimentaire (SH 1 à 24)



Source : calculs du Secrétariat réalisés à partir des listes incluses dans les accords commerciaux (Fulponi *et al.*, 2010).

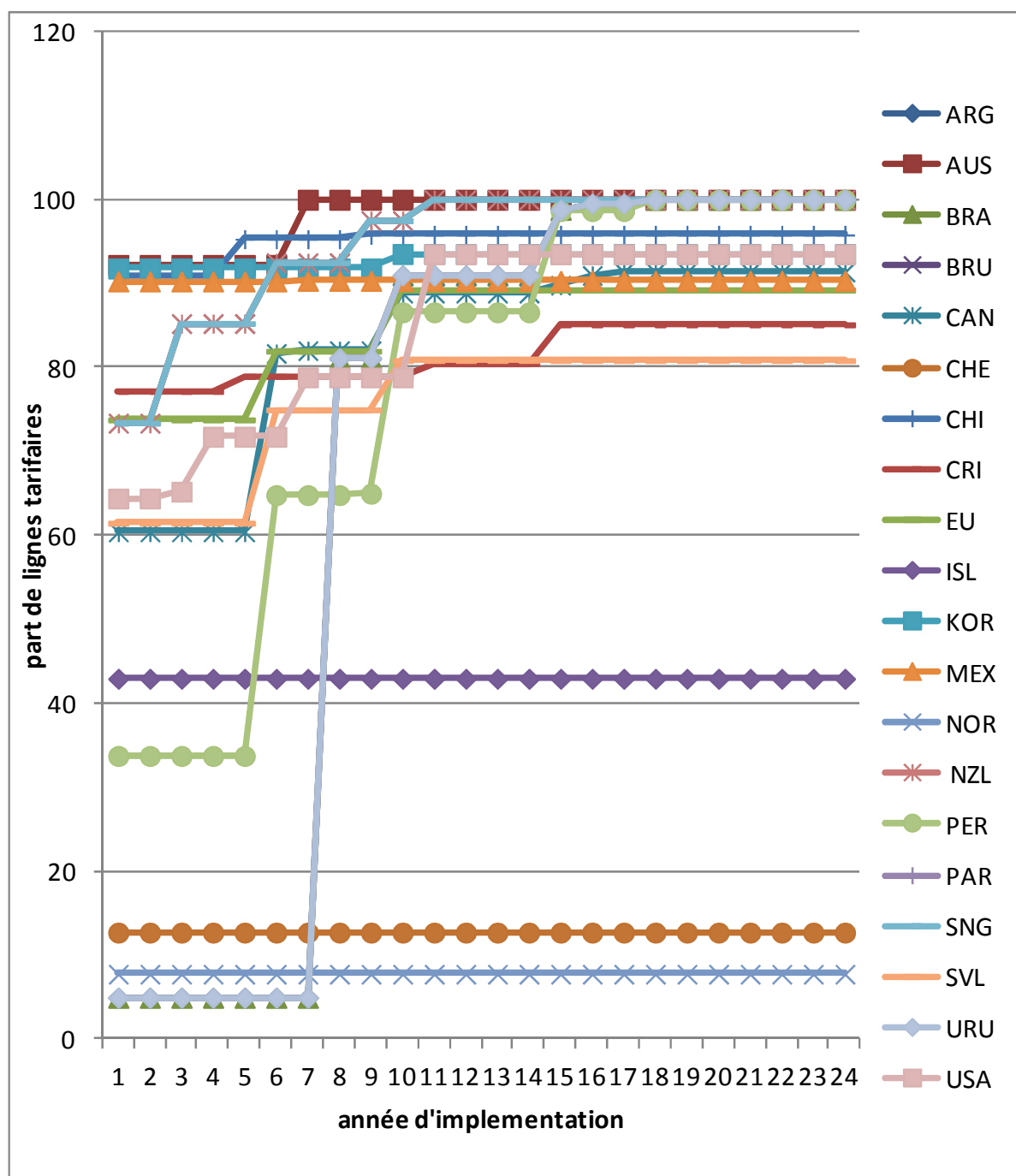
**Graphique 2. Part moyenne de lignes tarifaires en franchise de droits, par partenaire commercial, pendant la période de mise en œuvre de l'accord dans le secteur fruitier (SH-08)**



Source : calculs du Secrétariat réalisés à partir des listes incluses dans les accords commerciaux (Fulponi *et al.*, 2010).



Graphique 3. Part moyenne de lignes tarifaires en franchise de droits accordés par le Chili dans le secteur alimentaire, par année de mise en œuvre



Source : calculs du Secrétariat réalisés à partir des listes incluses dans les accords commerciaux (Fulponi *et al.*, 2010).

**Tableau 1. Taux moyens des droits de douane appliqués aux exportations chiliennes dans le cadre des ALE**

	Taux moyen des droits appliqués aux exportations chiliennes			
	Secteur agricole		Tous secteurs	
	Taux NPF	Taux ALE	Taux NPF	Taux ALE
Mercosur	15.3	0,2	7.7	0.02
Communauté andine	13.7	0.8	9.7	0.7
Mexique	54	2	20	0.6
États-Unis	3.2	1	2	0.2
Canada	10	0	2.5	0
Amérique centrale	13.2	3	6.5	1.8
Panama	14.6	10	11	4
Australie	1	0	0.4	0
Corée	32.1	12	4.1	0.7
UE	9.1	0	1.2	0.04
AELE	8.3	4.7	0.7	0.3
Chine	15.1	6.9	1.6	0.1
Inde	50	50	3.1	2.8
Japon	8	6	0.8	0.5
<b>Total</b>	<b>12.7</b>	<b>1.47</b>	<b>3.2</b>	<b>0.31</b>

Source : Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON (DIRECON, 2012).

### ***Contingents tarifaires***

34. Les contingents tarifaires sont conçus le plus souvent comme des outils complexes servant essentiellement à limiter le commerce de produits sensibles. Les exportations hors quota sont généralement soumises à des droits de douane extrêmement élevés, qui rendent difficile le développement des exportations au-delà du contingent en vigueur. Leur gestion peut aussi s'avérer très compliquée, ce qui ajoute un niveau de difficulté supplémentaire pour les exportations vers les pays qui appliquent des contingents tarifaires..

35. Des contingents tarifaires s'appliquent normalement, par exemple, aux exportations chiliennes de bœuf vers les États-Unis, la Corée et l'Union européenne. Toutefois, dans le cas des États-Unis, grâce à l'augmentation des quotas dans le temps, ces contingents ont en fait été supprimés au stade de la mise en œuvre complète de l'accord commercial ; la même chose s'est produite pour les exportations d'avocats. Dans le cas de l'Union européenne, les quotas saisonniers établis pour le raisin et les kiwis ont peu à peu été relevés et cela a supprimé leur effet restrictif sur les échanges. Bien que les contingents tarifaires fassent l'objet d'une révision périodique dans la plupart des accords commerciaux qui établissent des quotas, ils demeurent le résultat le moins satisfaisant de ces accords. Le Chili a généralement adopté pour stratégie d'appliquer des contingents tarifaires lorsqu'un partenaire commercial le fait.

### ***Réglementations sanitaires et phytosanitaires (SPS)***

36. Pour les produits agricoles, les dispositions sanitaires et phytosanitaires constituent un élément essentiel des accords, car ce sont elles qui déterminent si oui ou non un produit peut effectivement entrer dans un pays. Bien qu'il s'agisse d'une question importante et sensible, les normes SPS ne sont pas en général un objet de négociation. Le plus souvent, les sections des accords concernant la réglementation SPS ne vont pas au-delà de ce que prévoit l'Accord sur l'OMC. Par conséquent, ces parties des accords ne

semblent pas tirer substantiellement avantage de la réglementation SPS au regard des normes et principes internationaux que prévoit l'accord OMC-SPS.<sup>21</sup> Les accords, cependant, offrent effectivement la possibilité de contacts plus étroits entre organismes de réglementation dans le cadre de commissions techniques ou même de commissions ad hoc mises sur pied pour traiter des questions procédurales.

37. Néanmoins, un examen plus attentif des procédures prévues pour l'application des normes SPS révèle que les accords ne sont pas sans avantages en ce domaine. Le plus important est la mise en place d'une commission technique pour traiter certains problèmes spécifiques soulevés par la mise en œuvre de l'accord. L'intérêt principal des commissions SPS bilatérales est qu'elles jouent un triple rôle en permettant : d'établir des priorités entre produits avec les pays partenaires ; de convenir, sur la base des normes internationales ou d'une analyse de risque, d'une réglementation sur l'entrée de certains produits ; et de surveiller le respect de leurs engagements par les pays partenaires. Une fois les accords signés, les partenaires entament des négociations produit par produit ou catégorie de produit sur la réglementation et sa mise en œuvre. En effet, nombre des points les plus importantes pour le commerce en matière sanitaire et phytosanitaire ont été négociés produit par produit dans le cadre d'une commission ad hoc ou d'une commission technique SPS permanente.

38. Le travail de la commission technique est considéré comme très important, car il permet de résoudre les conflits bilatéraux sur les questions SPS en autorisant l'entrée de certains produits sur certains marchés comme celui des États-Unis, de l'Union européenne ou de la Chine. Le principe de reconnaissance mutuelle des produits avicoles et bovins a, par exemple, été décidé dans le cadre de la commission technique SPS Chili-États-Unis. En outre, le Chili est parvenu à négocier des conditions d'entrée plus favorables pour ses produits, notamment via les procédures d'inspection et de certification, ou les procédures de transparence dans certains cas. Pas toujours cependant : peu de produits agricoles chiliens, par exemple, ont été autorisés à entrer en Chine, principalement à cause de la réglementation SPS et des procédures de documentation requises.

39. Seuls trois des accords signés par le Chili (Union européenne, Pacifique-4 et Colombie) incluent un engagement partiel à appliquer le principe d'équivalence au-delà de ce que requiert l'accord OMC-SPS, en établissant un mécanisme qui permet d'appliquer progressivement ce principe à un produit ou groupe de produits spécifique au lieu d'en généraliser complètement l'application. Le principe figure dans ces accords mais cela ne veut pas dire que l'équivalence soit effectivement appliquée. Par équivalence, on entend la reconnaissance par un pays des mesures SPS appliquées par un partenaire commercial comme équivalentes aux siennes propres même si elles diffèrent en fait. Le Chili a appliqué le plus souvent l'équivalence des mesures, sans développer de systèmes d'équivalence. Un exemple en est le système Approach en vigueur avec les États-Unis, qui remplace la mise en quarantaine des fruits. Le Chili s'efforce aussi d'assurer l'application du principe de reconnaissance mutuelle dans le cadre des accords qu'il a signés avec Mercosur et l'Union européenne, en s'engageant à rendre effective la reconnaissance mutuelle au lieu de souscrire au principe dans le texte de l'accord.

### ***Règles d'origine (RO)***

40. Afin de restreindre les avantages tarifaires ou contingents tarifaires aux partenaires commerciaux, les règles d'origine stipulent quels produits devront être considérés comme provenant du pays partenaire et pourront donc bénéficier des droits de douane/préférences tarifaires qui ont été négociés. Les marchandises agricoles satisfont en général facilement aux critères requis puisqu'elles sont produites à l'intérieur du pays. La plus grande partie du commerce agricole du Chili porte sur des produits agricoles bruts et n'est donc guère affectée par les RO, mais il existe des produits pour lesquels les RO s'appliquent de façon

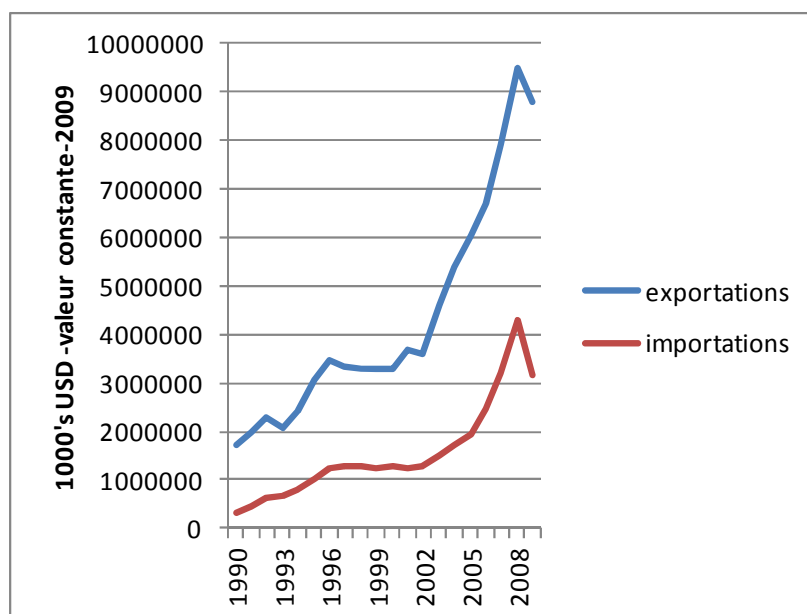
<sup>21</sup> Des fonctionnaires du SAG participent aux négociations et jouent un rôle important dans la négociation produit par produit des critères d'admission et des normes SPS.

contraignante. Ce sont les produits agro-alimentaires transformés comme les fruits en conserve et les jus de fruit en poudre, dont les ingrédients essentiels sont les fruits et le sucre importé. La présence d'un élément importé peut déclencher l'application des RO en empêchant l'application des droits préférentiels. Dans l'annexe sur les règles d'origine, les critères détaillés de composition sont définis dans la plupart des cas produit par produit, sur la base du pourcentage de valeur ajoutée ou du pourcentage de contenu importé.

41. Les associations du secteur privé jugent efficaces et flexibles les modalités de certification d'origine des exportations agricoles chiliennes. Le processus de conformité s'effectue généralement par : i) auto-certification, ou ii) certification par un organe gouvernemental. Dans le deuxième cas, les certificats sont autorisés par la DIRECON, qui délègue la tâche de certification proprement dite à la Chambre de commerce (produits de l'agriculture et de la pêche). La procédure de certification, qui est considérée comme simple et peu coûteuse, ne devrait donc pas restreindre le commerce.

### Troisième partie. Analyse de l'impact des accords de libre-échange signés par le Chili sur les exportations de fruits

Graphique 4. Commerce agro-alimentaire du Chili



Source : Banco Centrale de Chile/ODEPA.

42. Le commerce de produits agricoles a fortement augmenté en termes réels pendant les deux dernières décennies, aussi bien pour les exportations que pour les importations, comme le montre la Figure 4. Les performances commerciales ont été particulièrement notables pendant cette période, les exportations ayant augmenté d'un coefficient de six et les importations d'un coefficient de cinq. Plus de 85 % du commerce agro-alimentaire s'effectue aujourd'hui avec des pays partenaires à un ALE et ce pourcentage dépasse 90 % pour les fruits frais (2011). Depuis 2002, les échanges agro-alimentaires ont augmenté à un taux annuel moyen d'environ 20 % alors que, pendant la décennie précédente, ce taux de croissance n'était que de 6,8 %. La même période a vu également une augmentation importante du nombre d'ALE signés par le Chili, notamment avec les marchés d'exportation les plus importants du pays, à savoir les États-Unis, le Japon et l'Union européenne. La Figure 5 montre les parts des importations et des exportations de produits agricoles par accord pour 2009, et l'on y voit que les exportations du Chili sont encore assez concentrées sur plusieurs pays partenaires. Les plus grands marchés d'exportation du Chili

sont les États-Unis, l'UE et le Japon ; la plus grande part de ses importations provient des pays du Mercosur.

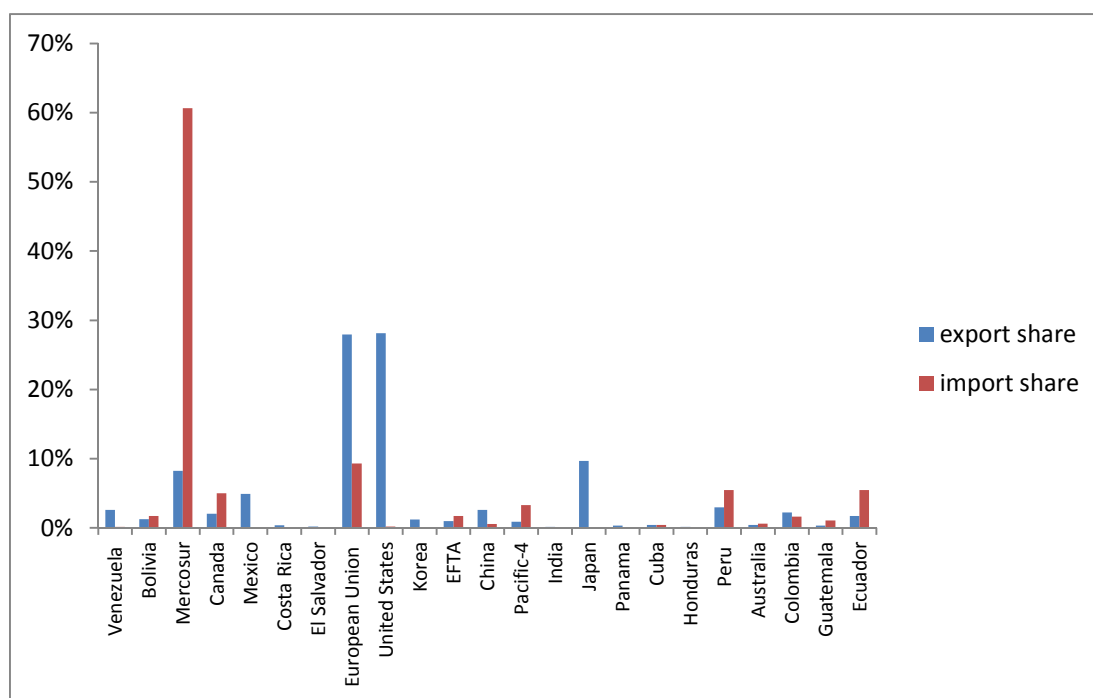
43. Les fruits frais et le vin sont les principales exportations agricoles. Les exportations de fruits frais tempérés viennent en tête de ces produits en raison de l'avantage comparatif dont jouit le Chili au niveau de la production, sa situation géographique en faisant un fournisseur hors saison des pays de l'hémisphère nord. Les exportations de fruits SH-08, dont le volume a été multiplié par près de six fois pendant la période de 1990 à 2011, représentent environ 40 % du commerce agricole (en part des exportations des produits SH 1 à 24, Adeunas Servicios de Chile). La Figure 6 montre cette évolution. La part des exportations de fruits dans les accords commerciaux atteint presque 90 %. Le raisin, les avocats, les pommes et les kiwis constituent les principales exportations de fruits du Chili, mais la part des baies comme produit d'exportation a fortement augmenté pendant la dernière décennie. Le tableau 2 montre la liste des dix premiers produits d'exportation fruitiers.

**Tableau 2. Parts d'exportation des dix premiers produits SH-08 et SH-22**

Produit	Code SH	% du chapitre SH (moyenne 2007-2009)
Avocats	080440	6 %
Raisins frais	080610	33 %
Pommes	080810	16 %
Poires	080820	3 %
Cerises	080920	4 %
Pêches	080930	3 %
Prunes	080940	4 %
Baies	081040	5 %
Kiwis	081050	4 %
Vin avec DO - SH-22	22042110	78 %

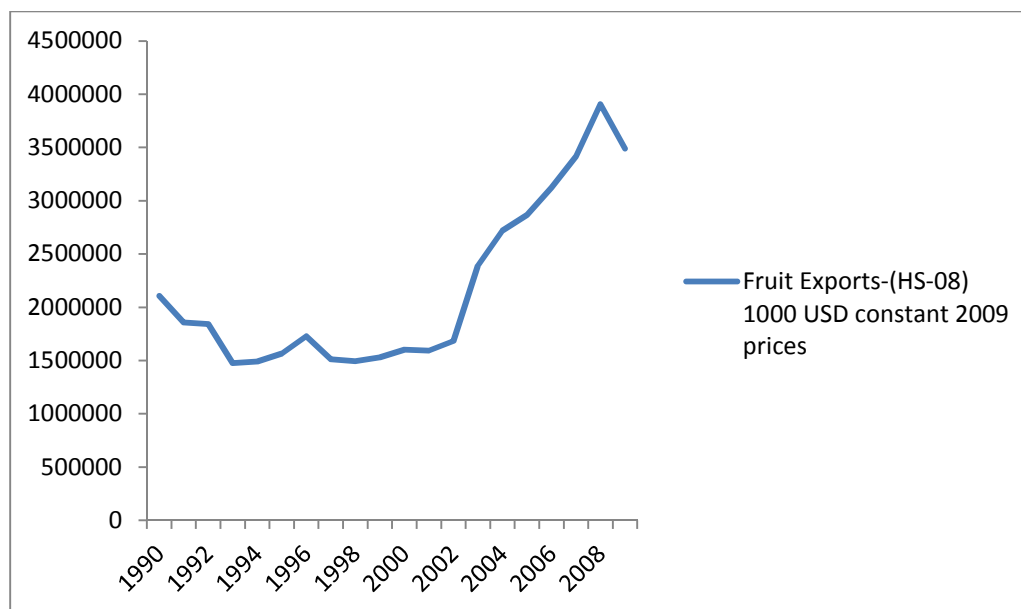
Source : Adeunas Servicios de Chile

**Graphique 5. Parts des importations et exportations agro-alimentaires par ALE (2009)**



Source : DIRECON, 2010.

**Graphique 6. Total des exportations de fruits SH-08, en milliers USD**



Source : ODEPA/Banco Centrale de Chile.

44. Cette section décrit les méthodes utilisées pour évaluer l'impact des accords sur le commerce des fruits frais. Dans le premier cas, on s'est servi de techniques économétriques récentes pour mesurer les

effets à la fois sur le commerce de produits préexistants et sur le commerce de produits nouveaux, en s'appuyant sur les réductions tarifaires induites. Bien que présentant un caractère exploratoire, ces estimations fournissent de fait une première approximation quantitative de l'impact commercial des accords. La seconde méthode, sous la forme d'une enquête structurée, visait à recueillir le point de vue des exportateurs et leur évaluation des résultats des accords commerciaux. L'examen portant ici sur le principal secteur d'exportation agricole, il en résulte un biais qui empêche d'extrapoler les effets observés à l'ensemble du secteur agricole. Une enquête structurée a également été menée auprès des associations professionnelles afin de disposer d'un aperçu plus large de la manière dont sont perçus les accords.

### 3.1 Analyse économétrique de l'impact des accords de libre-échange sur les exportations de fruits(HS-08)<sup>22</sup>

45. Le fait que les échanges commerciaux aient augmenté en même temps que le nombre d'accords de libre-échange ne signifie pas nécessairement que les ALE sont la cause de l'accroissement des flux commerciaux. On se sert ici d'une méthode économétrique pour analyser l'impact des ALE sur les exportations de fruits chiliennes. Quel est l'impact moyen des accords de libre-échange sur les exportations de fruits du Chili ? Ces accords ont-ils contribué à accroître ou à diminuer les échanges du Chili et quelle est l'ampleur de ces impacts ? Ces derniers peuvent être mesurés en termes d'évolution du commerce de marchandises préexistantes, c'est-à-dire de « marge intensive », ou du commerce de marchandises nouvelles, c'est-à-dire de « marge extensive ». Pour mesurer ces deux effets, il est nécessaire de disposer de critères de référence montrant ce qu'auraient été les flux commerciaux en l'absence d'accords. Toutefois, cela est impossible d'un point de vue observationnel. Le problème revient en quelque sorte à mesurer les effets d'un traitement donné – ici un ALE – sur le commerce par rapport aux résultats obtenus par un groupe de contrôle, à savoir les pays dont le commerce n'est régi par aucun ALE. Cela peut être fait au moyen d'une transformation adéquate de la variable dépendante, afin de pouvoir appliquer, sous une forme modifiée, la méthode permettant d'interpréter les estimations comme une différence de différences.

46. Cette méthode a été utilisée dans l'étude intitulée *The Impacts of Regional Trade Agreements on Trade in Agricultural Products* [TAD/TC/CA/WP(2012)2/FINAL]. Comme dans cette étude, l'analyse présentée ici doit être considérée comme exploratoire, étant donné le caractère assez nouveau de la méthode d'estimation. L'analyse porte sur le commerce de fruits et noix comestibles (SH-08), principale exportation agricole du Chili pour laquelle, en outre, des objectifs commerciaux spécifiques ont été établis dans le cadre des politiques économiques. L'analyse prend en compte 42 listes de pays relevant d'environ 18 accords. On trouvera une liste de ces accords au tableau 1 de l'annexe 2. Les explications qui suivent sont tirées de l'étude précitée.

47. Le plus souvent, l'estimation du modèle de gravité sert à évaluer les déterminants des flux commerciaux. La forme de base du modèle gravitationnel s'écrit:

$$48. \quad (1) \quad X_{ijt} = G_t S_{it} M_{jt} \Phi_{ijt}$$

49. où les indices i, j et t se rapportent respectivement aux pays exportateur et importateur et à l'année. X représente le flux de commerce en valeur, S un vecteur de caractéristiques de l'exportateur, M un vecteur de caractéristiques de l'importateur. Les déterminants du commerce spécifiques au couple de pays sont représentés par le vecteur de variables  $\Phi$ .

<sup>22</sup> L'analyse économétrique se réfère aux produits dans le système de classification harmonisé, HS-08, même si le texte se réfère aux exportations des fruits frais- les fruits frais ont la part plus importante dans cette catégorie.

50. Pour éviter les erreurs courantes d'estimation expliquées ci-dessus, la stratégie adoptée ici consiste à transformer la variable dépendante pour tirer profit de la structure multiplicative du modèle. Cette transformation permet d'interpréter les estimations, écrites en logarithme, comme une différence de différences. Cette approche est couramment utilisée pour évaluer les résultats d'expériences dans lesquelles un groupe reçoit un traitement et l'autre non. Ici, le groupe soumis au traitement est constitué des flux commerciaux relevant d'accords commerciaux bilatéraux et le groupe de contrôle des flux commerciaux hors accord. Il s'agit en effet de la différence entre pays fournisseurs et de la différence entre marchés des exportations par produit. L'utilisation de cette méthode nécessite d'avoir recours à un groupe de contrôle d'exportateurs et à un groupe de contrôle d'importateurs. Si l'on choisit comme groupes de contrôle des pays dont les politiques commerciales n'ont pas changé pendant la période d'étude, alors les déterminants bilatéraux des échanges avec ces groupes peuvent être supposés constants. Par conséquent, seule la libéralisation du commerce entre les partenaires à l'accord explique l'évolution de la différence de différences de flux commerciaux (OCDEa, 2012).

51. Après transformation et simplification appropriées de l'équation de base (1), on obtient :

$$(2) \quad \ln(\mathbf{B}_{ijkt}) = \alpha_{ijk} + \sigma \ln \left( \frac{\tau_{ijkt}}{\tau_{ijkt}} \right) + \beta_{it} + \gamma_{jt} + \mathbf{u}_{ijkt}$$

52. où  $\mathbf{B}_{ijkt} = \left( \frac{X_{ijkt}}{X_{ijkt}} \right) / \left( \frac{X_{ij'kt}}{X_{ij'kt}} \right)$ ,  $i'$  désignant le groupe de contrôle de l'exportateur  $i$  ( $i = \text{Chili}$ ),  $j'$  celui de l'importateur  $j$  ( $j' = M$  importateurs) dont les politiques à l'égard du Chili n'ont pas changé pendant la période d'estimation ;  $\mathbf{u}$  désigne un terme d'erreur, et  $\alpha_{ijk} = \ln(\lambda_{ijk})$ ,  $\beta_{it}$  et  $\gamma_{jt}$  sont des effets fixes exportateur-année et importateur-année, introduits pour contrôler l'existence éventuelle de facteurs d'influence spécifiques à un pays pour une année donnée.<sup>23</sup>

53. Cette spécification inclut un effet fixe spécifique à chaque triplet exportateur-importateur-produit. De ce fait, l'estimation de l'élasticité de substitution entre importations d'origine différentes ( $\sigma$ ), supposée identique entre produits, n'est liée qu'aux changements au cours du temps au sein de chacun de ces triplets. Les effets fixes par exportateur, importateur ou produit, ou par une combinaison deux à deux de ces dimensions sont donc implicitement pris en compte. Cette approche permet d'estimer l'élasticité des échanges à la marge préférentielle. Cette élasticité mesure la sensibilité des flux de commerce bilatéraux par produit au différentiel de prix de vente, droits de douane compris, induit par le régime tarifaire préférentiel, selon la spécification définie dans l'équation (2). La variable dépendante mesure donc l'évolution des importations du Chili chez ses partenaires commerciaux en sus de ce que l'on peut attendre au vu de l'augmentation des exportations chiliennes et des importations de ses partenaires commerciaux par rapport aux groupes de contrôle. Ces derniers sont composés de pays n'ayant pas signé d'accord commercial avec le Chili ou ses importateurs.

### 3.1.1 Résultats de l'estimation

54. L'analyse économétrique révèle un impact positif important des accords commerciaux sur les exportations de fruits du Chili : une marge préférentielle correspondant à une réduction de 1 % du prix de vente, droits de douane compris, se traduit par une augmentation des échanges de 4.95 % par rapport à d'autres exportateurs. Ce résultat (indiqué au tableau 3, colonne 1) montre que les accords commerciaux sont effectivement sources pour les exportateurs d'avantages positifs significatifs d'un point de vue

<sup>23</sup>

On peut penser, par exemple, aux variations des taux de change bilatéraux par rapport aux groupes de contrôle. Étant donné que les groupes de contrôles sont définis différemment pour chaque importateur et chaque exportateur, les effets fixes correspondants doivent être bidimensionnels.



statistique.<sup>24</sup> L'analyse révèle également que la simple existence d'un ALE, même en l'absence de marges préférentielles, stimule le commerce de près de 65 % (exposant(.524)-1≈.65) par rapport à ce que serait la situation sans accord. Plus grande est la marge préférentielle, plus important est l'impact : en cas de marges préférentielles positives, le commerce augmente de plus de 100 % par rapport à d'autres fournisseurs (voir tableau 1, colonne 2). Ces résultats, bien que préliminaires, signalent l'ampleur possible de l'impact des accords sur les échanges commerciaux du Chili. L'élasticité de substitution entre importations d'origine différentes montre, dans une large mesure, combien les importations sont sensibles à la relativité des prix.

55. Les ALE stimulent-ils le commerce de nouveaux produits ? La réponse à cette question est particulièrement importante pour la croissance future du secteur, étant donné la stagnation du commerce de nombreux produits traditionnels. Les estimations de la probabilité d'exporter (voir tableau 3, colonne 4) ne sont pas significatives d'un point de vue statistique ; on n'observe donc pas d'impact manifeste sur le commerce de nouveaux produits pouvant être statistiquement attribué aux accords. Un impact significatif apparaît, cependant, lorsque l'on examine différents degrés de marge préférentielle. La simple existence d'un accord, même en l'absence d'une marge préférentielle, accroît la probabilité d'exporter un nouveau produit d'environ 2 % par rapport à d'autres pays et, avec une marge préférentielle supérieure à 10 %, d'environ 3.4 %. Alors que l'impact positif d'une marge préférentielle importante paraît logique dans la mesure où cette marge fournit un avantage concurrentiel en termes de prix, il est plus difficile d'expliquer pourquoi la simple existence d'un accord a un faible effet positif et pourquoi une marge préférentielle petite ou moyenne est ensuite sans effet. Il se peut que la signature d'un accord autorise des contacts commerciaux entre pays qui n'auraient pas lieu s'il n'existait pas et que, généralement, l'ampleur de la préférence marginale doit être d'au moins 10 % pour qu'un effet se fasse sentir. Les estimations, par conséquent, ne fournissent qu'une indication limitée sur la promotion du commerce de nouveaux produits entre les partenaires à un accord commercial par rapport à d'autres pays.

56. Il existe très peu d'études permettant de comparer les résultats obtenus ici avec ceux d'autres travaux. Une étude réalisée très récemment pour évaluer l'impact de l'accord de libre-échange UE-Chili à l'aide de la même méthode constate que l'élasticité de substitution entre importations d'origine différentes pour le secteur fruitier est de -9.48 et devient significative d'un point de vue statistique à hauteur de 5 %. Cela veut dire qu'une marge préférentielle correspondant à une réduction de 1 % du prix de vente, droits de douane compris, entraîne une augmentation des exportations de plus de 9 % par rapport à celles d'autres fournisseurs. Ces résultats sont à rapprocher de ceux de l'étude de l'impact des ALE sur l'ensemble du secteur agricole dans plus de 59 pays, qui montre que une baisse de 1 % du prix de vente, droits de douane compris, se traduit par une augmentation de 2 % du commerce agricole par rapport à d'autres fournisseurs (OCDE, 2012, [[TAD/TC/CA/WP\(2012\)2/FINAL](#)]).

---

<sup>24</sup> Les estimations portant sur un seul secteur, ce résultat extrêmement significatif confirme l'efficacité des ALE pour le secteur d'exportation de fruits du Chili.

Tableau 3. Estimation de l'impact des marges préférentielles sur le commerce bilatéral

Dependant variable:		Diff in diff log exports		Export probability	
		(1)	(2)	(3)	(4)
<b>Independent variable:</b>					
<b>Log price wedge linked to preferential duties</b>					
<b>Chile-fruits</b>	<i>FTA's first year</i>	-1.79 (-0.82)		-0.05 (-0.30)	
	<i>Subsequent years</i>	-4.95 *** (-2.68)		-0.16 (-1.26)	
<b>Size class of Preferential margin</b>					
<b>Chile-fruits</b>	<i>PTA in force, but preferential m</i>		0.524 *** (2.94)		0.021 * (1.66)
	<i>0 &lt; preferential margin &lt; 5%</i>		0.859 *** (4.45)		0.029 (1.49)
	<i>5% &lt; preferential margin &lt; 10%</i>		0.726 *** (3.34)		0.013 (0.64)
	<i>10% &lt; preferential margin</i>		0.762 *** (3.17)		0.034 * (1.68)
<b>Balanced panel</b>		No	No	Yes	Yes
	Adj. R-squared	0.015	0.015	0.010	0.010
	Observations	181,272	181,272	1,181,244	1,181,244
	Observations for Chile's export	3,334	3,334	12,180	12,180
	Panel units	31,927	31,927	98,437	98,437

### 3.2 Enquête auprès des entreprises d'exportation

57. Cette section présente succinctement les résultats de l'enquête menée auprès des entreprises exportatrices de fruits frais. Cette enquête a été réalisée sur la base d'entretiens structurés, le plus souvent avec les représentants des entreprises en personne mais dans quelques cas par téléphone, pour des raisons logistiques. Les questions suivantes ont été abordées : impact des réductions des droits de douane ; effets des autres mesures de politique commerciale ; rôle du gouvernement et des associations professionnelles pour permettre aux entreprises de tirer les bénéfices des accords. Il était demandé aux exportateurs d'indiquer si, à leur avis, les accords de libre-échange ont amélioré la compétitivité et accru les exportations, ouvert de nouveaux marchés, amélioré la rentabilité et stimulé l'innovation, en donnant également leur point de vue sur l'importance des règlements SPS dans les échanges commerciaux. Les modèles de questionnaires pour les entretiens avec les exportateurs et les associations professionnelles sont reproduits respectivement aux annexes 4 et 5.

58. Une enquête auprès de 21 entreprises exportatrices de fruits frais a été réalisée au moyen d'entretiens structurés avec le directeur commercial ou le directeur général de l'entreprise.<sup>25</sup> L'échantillon, sélectionné à partir de l'annuaire Eximfruit 2009 (Inglobo), comprenait 207 entreprises grandes, moyennes et petites exportant leurs produits dans le monde entier. Ces entreprises ont été sélectionnées de manière aléatoire parmi les entreprises du secteur, sans stratification préalable.<sup>26</sup> Lorsqu'une entreprise ne pouvait être contactée ou refusait de répondre, nous avons sélectionné une nouvelle entreprise de taille similaire. Il importe de noter, cependant, que les sept premières entreprises exportatrices de fruits du Chili sont incluses

<sup>25</sup> Les contacts ont été fournis par ProChile.

<sup>26</sup> Le générateur de nombres aléatoires Excel a été utilisé pour la sélection des entreprises.

dans l'échantillon. Les entreprises interrogées représentent environ 28 % du marché d'exportation en termes de volume.

59. Les entreprises couvertes dans l'enquête sont décrites au tableau 4. Toutes, à l'exception des plus petites, sont membres d'ASOEX, la principale association d'exportateurs. Les entretiens ont été réalisés en personne par téléphone avec le directeur commercial ou le directeur général de l'entreprise. Sur les 21 entreprises interrogées, 11 sont à la fois productrices et exportatrices, 4 d'entre elles exportant uniquement leur propre production. Les 10 entreprises restantes sont seulement exportatrices.

60. Pour remédier en partie à l'étroitesse de l'échantillon d'entreprises, les associations d'exportateurs (ASOEX) et de producteurs (Fedefruta) de fruits et les associations professionnelles agricoles ont également été interrogées afin d'établir comment les accords sont perçus en général par les acteurs du secteur. Les résultats de ces entretiens, ainsi que de ceux menés avec d'autres associations professionnelles sectorielles, sont présentés succinctement dans l'Encadré 2.

**Tableau 4. Caractéristiques de l'échantillon d'entreprises exportatrices**

<b>Caractéristiques des entreprises</b>	<b>Valeur moyenne</b>	<b>Dimensions</b>
Valeur des exportations (en milliers USD)	39.171	600 - 180.000
Nombre de salariés	786	8 - 2.220
Pourcentage de la production destiné à l'exportation	97	85 - 100
Durée de vie (en années)	19	4 - 54
Nombre de produits	8	1 - 55
Nombre de marchés	27	1 - 85

#### ***Diffusion de l'information concernant les ALE***

61. Toutes les entreprises sauf une étaient généralement informées des ALE signés par le Chili, mais aucune n'a déclaré avoir une connaissance détaillée de ces accords. Dans plus de 50 % des cas, la principale source d'information sur les accords et sur les bénéfices attendus était ASOEX (Asociacion de Exportadores), suivie par les presse et des clients ; environ 20 % seulement d'entreprises ont désigné le gouvernement comme source d'information principale. ASOEX est également perçue comme importante pour la diffusion en temps opportun d'informations sur les accords, car l'association participe aux négociations commerciales dans le *cuarto adjunto* et a immédiatement accès à leurs résultats qu'elle communique rapidement à ses membres.

#### ***Partenaires les plus importants des ALE***

62. Les trois quarts des répondants ont désigné les États-Unis et l'Union européenne comme les marchés les plus importants. Ces deux marchés, destinataires à eux seuls plus de 56 % des exportations chiliennes, étaient déjà les principaux partenaires commerciaux du Chili avant les accords. Les entreprises interrogées ont également indiqué que les accords ont eu un fort impact sur les échanges avec les marchés asiatiques de Corée et de Chine, car auparavant les droits de douane imposés par ces pays étaient élevés, ce qui a sans doute nui aux exportations. Le tableau 5 présente un classement des marchés d'exportation sur la base de l'impact des ALE. Étant donné la taille réduite de l'échantillon, la prudence s'impose dans l'interprétation de ces données.

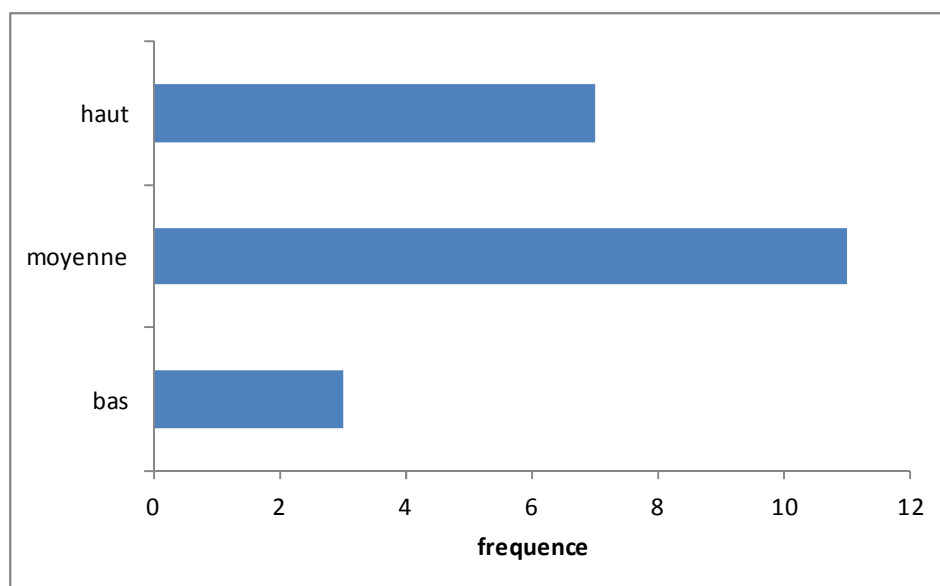
**Tableau 5. Classement des marchés d'exportation sur la base de l'impact**

<b>1<sup>er</sup> marché mentionné</b>		<b>2<sup>e</sup> marché mentionné</b>		<b>3<sup>e</sup> marché mentionné</b>	
Marché	Fréquence	Marché	Fréquence	Marché	Fréquence
UE	7	États-Unis	7	UE	3
États-Unis	6	Asie	4	États-Unis	2
Corée	2	Corée	1	Amér. latine	2
Chine	2	Chine	1	Japon	1
Colombie	1	UE	1	Chine	1
Pas de réponse	2	Pas de réponse	6	Pas de réponse	13

*Avantages perçus des ALE*

63. Les entreprises sont d'avis que les ALE bénéficient au secteur via l'impact sur la compétitivité qui résulte des concessions tarifaires. Pour les exportateurs, il ne s'agit pas seulement d'obtenir un avantage concurrentiel au moyen d'une baisse des droits de douane ; l'important est d'instaurer des règles du jeu équitables entre concurrents. Les entreprises interrogées considèrent que l'avantage concurrentiel que leur assuraient précédemment les préférences tarifaires subit actuellement une érosion du fait de la multiplication des ALE signés par les principaux importateurs de produits chiliens avec des pays concurrents. L'absence d'ALE constituerait un désavantage sur certains marchés, et ce désavantage économique pourrait être suffisamment important pour obliger une entreprise exportatrice à abandonner le marché. Environ 85 % des répondants approuvent l'idée que les ALE contribuent à l'augmentation des flux commerciaux vers les marchés existants et en ouvrent de nouveaux, et 33 % approuvent fortement cette idée.

64. Les exportateurs pensent que les avantages sont plus importants pour l'ensemble du secteur agro-alimentaire que pour leur secteur particulier ou leur entreprise. On peut en déduire qu'une connaissance et une expérience détaillée de ces accords atténuerait sans doute les appréciations globales. Ni la taille de l'entreprise, ni le nombre de destinations ne semblent jouer un rôle déterminant dans l'évaluation des ALE par les exportateurs : des entreprises grandes et petites exportant vers une gamme étendue ou restreinte de marchés figurent aussi bien parmi les répondants qui estiment tirer des bénéfices importants des accords que parmi ceux qui déclarent en tirer des avantages limités mais positifs. Ces réponses sont résumées dans la Figure 7.

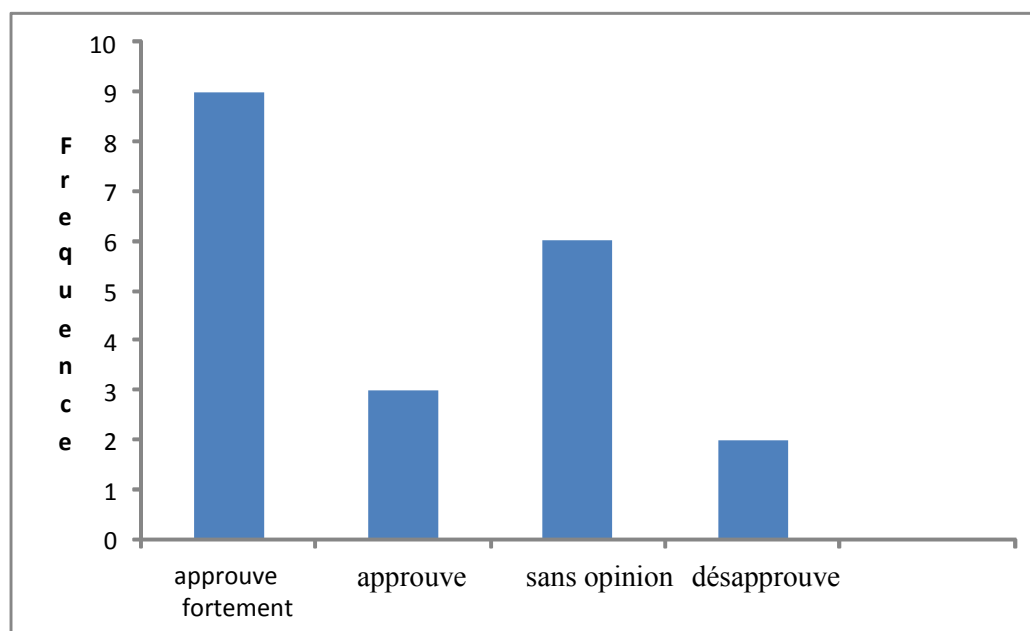
**Graphique 7. Appréciation par les entreprises des avantages liés aux accords de libre-échange**

65. L'évaluation de l'aptitude des ALE à promouvoir effectivement le commerce de nouveaux produits a nettement varié parmi les entreprises interrogées : 53 % ont approuvé l'idée que les accords promeuvent le commerce de nouveaux produits, 33 % se sont déclarées sans opinion à ce sujet et 14 % ont rejeté cette idée. Les deux dernières catégories de répondants considèrent que la dynamique du marché et les préférences des consommateurs sont sources d'opportunités pour de nouveaux produits, non les accords administratifs.

66. Quelque 62 % des répondants ont déclaré que les accords pouvaient stimuler les innovations de procédés ou d'extrants, en particulier dans le domaine de la logistique, alors que 10 % ont considéré qu'ils étaient sans effet sur l'innovation. 29 se sont déclarés sans opinion.

### *Marges tarifaires préférentielles*

67. Environ 76 % des répondants déclarant avoir utilisé les marges tarifaires préférentielles ont indiqué, cependant, que l'existence d'un ALE n'était pas nécessairement le facteur déterminant dans le choix d'une destination d'exportation. Le choix d'un marché est, selon eux, dicté avant tout par des considérations de prix. Ces résultats paraissent plus compréhensibles au vu de l'appréciation par les exportateurs de l'ampleur des marges tarifaires préférentielles prévues dans les accords. La Figure 8 montre qu'environ 60 % d'entre eux considèrent que les marges préférentielles applicables au secteur fruitier du Chili sont importantes ; cependant, 30 % sont sans opinion et 10 % pensent le contraire. Ces derniers chiffres sont peut-être dus au fait que, dans certains marchés, la mise en œuvre des accords n'est pas encore complète ou que leurs produits ne bénéficieront pas de réduction significative des droits de douane.

**Graphique 8. Réaction à la proposition : les marges tarifaires préférentielles sont importantes*****Impact au niveau des entreprises***

68. Environ 76 % des répondants approuvent l'idée que les accords ont un impact positif sur la compétitivité et 67 % un impact positif également sur la rentabilité, dont respectivement 29 % et 24 % qui « approuvent fortement ». Seuls 10 % pensent qu'il n'en résulte aucun avantage en termes de compétitivité et de rentabilité. Ces résultats sont présentés succinctement au tableau 6. De plus, les exportateurs chiliens pensent que les accords commerciaux les rendent plus compétitifs que leurs concurrents ne disposant pas de marges préférentielles. En ce qui concerne la relation entre rentabilité et ALE, la plupart des répondants ont indiqué que la rentabilité dépend d'un ensemble de variables complexe comme, par exemple, les taux de change, le prix des intrants et les coûts de transport et que rapporter ces variables à un ALE ne permet pas sans doute d'établir de quelle façon il contribue réellement à la rentabilité.

**Tableau 6. Impact des accords de libre-échange au niveau de l'entreprise**

Impact des ALE sur l'activité d'exportation de l'entreprise	Opinions (en pourcentage)				
	Approuve fortement	Approuve	Sans opinion	Désapprouve	Désapprouve fortement
Les ALE ouvrent de nouveaux marchés	33 %	52 %	14 %	0 %	0 %
Les ALE augmentent les flux commerciaux sur les marchés existants	33 %	52 %	14 %	0 %	0 %
Les ALE favorisent l'introduction de nouveaux produits	10 %	43 %	33 %	14 %	0 %
Les ALE promeuvent l'innovation dans l'entreprise	0 %	62 %	29 %	10 %	0 %
Les ALE améliorent la compétitivité	29 %	48 %	14 %	10 %	0 %
Les ALE améliorent la rentabilité	24 %	43 %	24 %	10 %	0 %

### ***Contingents tarifaires et exportations***

69. Les contingents tarifaires ne sont pas généralement perçus comme des obstacles aux exportations, même lorsqu'ils sont encore en place pour certains produits ou sur certains marchés. Plusieurs exportateurs ont noté, par exemple, l'existence d'un quota tarifaire saisonnier applicable au raisin de table dans l'Union européenne mais, celui-ci ayant été étendu, il ne joue plus un rôle contraignant. Plusieurs répondants ont indiqué également que le quota applicable aux avocats aux États-Unis a été étendu pour ne plus être contraignant et doit venir à terme en 2015.

### ***Autres mesures de politique commerciale incluses dans les accords***

#### *Règles d'origine et autres critères techniques*

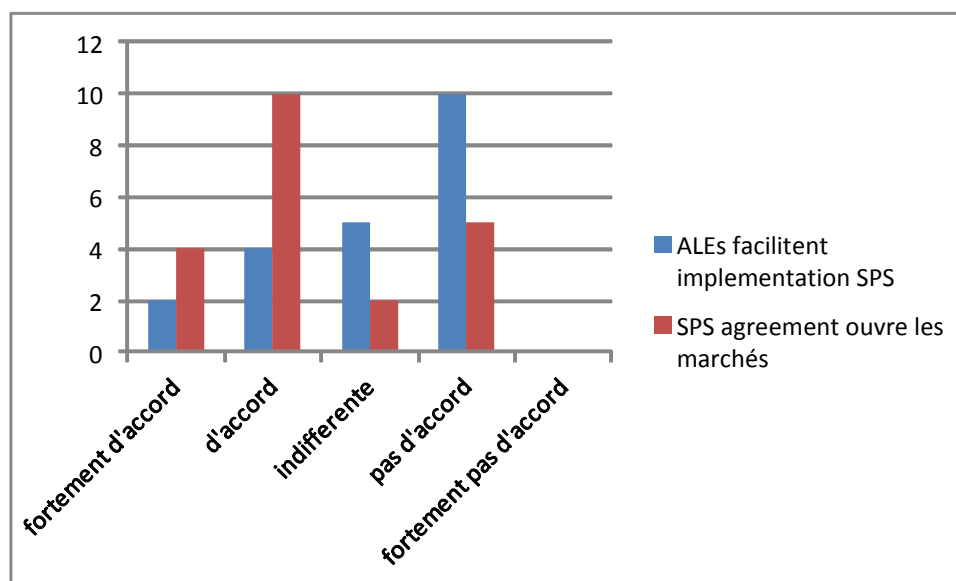
70. Plus des deux tiers des répondants ont déclaré que les critères techniques ou spéciaux exigés pour pouvoir bénéficier des droits préférentiels ne sont pas restrictifs. Ils ont indiqué, en effet, qu'il n'existe pas de critères techniques ou spéciaux pour l'exportation au titre des droits préférentiels. Pour ceux d'entre eux qui avaient connaissance des règles d'origine, la certification de l'origine n'était pas considérée comme un obstacle à l'accès aux droits préférentiels. Un tiers des répondants a déclaré avoir besoin d'un certificat d'origine pour exporter en bénéficiant des droits préférentiels mais que les certificats étaient peu coûteux et faciles à obtenir. Le seul inconvénient de la procédure de certification exigée est que la Chambre de commerce, l'institution qui délivre les certificats, n'est généralement pas ouverte le weekend.

#### *Les ALE facilitent-ils le respect des normes SPS ? Contribuent-ils à modifier la réglementation SPS ?*

71. La conformité aux normes SPS représente un aspect important de l'accès au marché et environ 67 % des entreprises interrogées ont indiqué qu'un ALE peut aider à ouvrir de nouveaux marchés en aidant à définir et préciser les procédures requises pour satisfaire à la réglementation SPS. Les entreprises n'attendent pas des ALE qu'ils modifient les normes SPS, puisqu'il s'agit de normes officielles de sécurité alimentaire et de santé animale et végétale. La négociation avec les autorités de sécurité alimentaire et de santé végétale de chaque pays partenaire, dans le cadre des commissions techniques, permet de simplifier les conditions d'accès au marché en précisant les modalités procédurales et exigences en matière de certification.

72. Plusieurs entreprises ont noté que, dans le cas de la Chine, de la Corée et des États-Unis, pays considérés comme ayant mis en place des procédures très strictes d'analyse des risques, l'existence d'un ALE aidait à accélérer les procédures d'autorisation requises pour l'entrée d'un produit. Toutefois, 29 % seulement des répondants ont déclaré que les accords peuvent faciliter le respect des règles. Néanmoins, les deux tiers des entreprises interrogées n'ont pas de difficultés à satisfaire aux règlements SPS d'un importateur. La Figure 9 montre la distribution des réponses à ces deux questions.

73. Les répondants apprécient hautement le travail du SAG (Servizio Agricola e Ganadero). Ils considèrent que ce service a un impact très positif sur les capacités d'exportation du secteur. Il remplit une fonction essentielle le long de la chaîne de l'offre, de la production à l'exportation. Seule l'existence de critères d'inspection différents selon les régions a été critiquée, car cela complique le processus de certification pour l'exportation.

**Graphique 9. Impact des ALE sur le respect des mesures SPS et l'ouverture de nouveaux marchés**

### *Rôle du secteur public pour optimiser les avantages liés aux ALE*

74. Quelque 71 % des répondants ont déclaré que rôle du gouvernement a été important pour promouvoir et informer les entreprises des avantages liés aux ALE, mais 29 % ont désapprouvé cette idée ou ont indiqué être sans opinion. D'une manière générale, ASOEX, l'association des exportateurs, a joué visiblement le rôle le plus important dans la diffusion d'informations sur les ALE et les opportunités qui en découlent. C'est pourquoi elle est souvent perçue comme mieux apte que le gouvernement à promouvoir les ALE et leurs avantages.

75. ProChile (71 % des répondants) et le SAG (57 %) sont les institutions gouvernementales jugées les plus efficaces pour aider les exportateurs à pénétrer sur de nouveaux marchés ou étendre leur présence sur les marchés existants. En revanche, les représentants diplomatiques officiels ne sont pas considérés comme jouant un rôle dans l'extension des marchés existants ou la pénétration de nouveaux marchés (tableau 7).

76. ProChile, l'agence gouvernementale de promotion des exportations soutient de façon significative les efforts de commercialisation des exportateurs en finançant leur participation à des foires internationales et à des missions d'exportation dans des pays avec lesquels un accord commercial est envisagé. Les entreprises interrogées ont indiqué qu'aider les exportateurs à établir des contacts avec des importateurs dans de nouveaux marchés est le moyen le plus efficace dont dispose le gouvernement pour garantir et renforcer les bénéfices issus des accords.

77. Une part importante de la réussite des exportations du Chili est attribuée à la collaboration entre les secteurs public et privé, spécifiquement entre ProChile et les associations de producteurs-exportateurs qui ont exploré conjointement des marchés à l'étranger et découvert de nouvelles opportunités commerciales. ProChile a joué un rôle important dans cette stratégie de diversification en finançant la participation des exportateurs à des foires commerciales et en les aidant à identifier de nouveaux marchés d'importation.<sup>27</sup> Après avoir commercialisé avec succès une ou plusieurs variétés, les acheteurs des pays

<sup>27</sup>

Cette évaluation de ProChile confirme le point de vue d'Agosin et Bravo qui ont constaté qu'après avoir commercialisé avec succès une ou plusieurs variétés, les acheteurs des pays importateurs se sont intéressés



importateurs se sont intéressés à d'autres produits ; il convient donc de reconnaître le rôle de ProChile pour faciliter la commercialisation de variétés anciennes et nouvelles par les exportateurs<sup>28</sup> (Agosin et Bravo, 2009).

**Tableau 7. Appréciation du rôle du gouvernement dans la promotion des avantages liés aux accords de libre-échange**

Institutions les plus efficaces pour soutenir les entreprises d'exportation :	Appréciation (en %)	
	Positive	Pourcentage
ProChile	15	71 %
SAG	12	57 %
Ambassades/services diplomatiques	3	14 %

78. Des efforts accrus du gouvernement pour faire connaître le contenu des accords et leurs modalités de mise en œuvre et fournir des informations actualisées sur leur évolution pourraient contribuer à renforcer les avantages qui en résultent. Les accords étant conçus comme des documents « vivants » et, en tant que tels, devant faire l'objet d'une révision périodique quant à certaines procédures et règlements spécifiques, une meilleure communication sur ces changements est apparue aux répondants comme nécessaire. De nombreuses entreprises ont également suggéré d'améliorer l'accès aux ressources gouvernementales pour l'utilisation des accords.

*Opinion des associations professionnelles sur les accords de libre-échange*

79. Les associations professionnelles agricoles jouent un rôle important à la fois dans la négociation des accords commerciaux et la diffusion de leurs résultats et constituent, par conséquent, un maillon essentiel entre le gouvernement et les producteurs, les exportateurs et d'autres professionnels du secteur agricole. Leur rôle est important aussi au stade de la mise en œuvre des accords, car elles peuvent signaler les problèmes qui apparaissent en relation avec les procédures ou d'autres aspects. Les associations suivantes ont été interrogées dans le cadre de l'enquête : ASOEX (exportateurs de fruits), Fedefruta (producteurs de fruits), Chilealimentos et AssoGourmet (produits alimentaires transformés), FAENACAR (producteurs de bœuf), ASPROCER (producteurs de porc) et Wines of Chili (producteurs de vin), ainsi que la Sociedad Nacional de Agricultura qui représente tous les producteurs de produits agro-alimentaire le long de la chaîne alimentaire.<sup>29</sup>

80. Afin de replacer les résultats de l'enquête auprès des exportateurs de fruits dans le contexte plus général du secteur agro-alimentaire, il a été décidé d'interroger également les principales associations agricoles/commerciales agro-alimentaires du Chili pour connaître leur point de vue et leur évaluation des accords. La méthode des entretiens structurés a été appliquée, en donnant aux répondants la possibilité de développer leurs réponses s'ils le souhaitaient (on trouvera à l'annexe V le questionnaire ayant servi aux entretiens avec les associations professionnelles). Les associations professionnelles se sont déclarées satisfaites du rôle qu'elles ont joué dans les négociations au moyen du *cuarto adjunto*, tout en

---

à d'autres produits, ce qui souligne la nécessité de reconnaître le rôle de ProChile pour faciliter la commercialisation de variétés anciennes et nouvelles par les exportateurs (Agosin et Bravo, 2009).

<sup>28</sup> Des entreprises multinationales comme Dole et Chiquita, ainsi que de grands exportateurs chiliens qui achètent la production fruitière de producteurs indépendants, ont ajouté de nouvelles variétés à leur portefeuille d'exportations, en élargissant ainsi le choix des importateurs.

<sup>29</sup> La FAENACAR (producteurs de bœuf) et l'APA (producteurs avicoles), deux importantes associations commerciales du Chili, n'ont pas été prises en compte dans l'enquête.

reconnaissant que leur point de vue n'a pas toujours été pris en compte dans le texte final des accords. Elles considèrent d'une manière générale que les accords favorisent de façon très positive les exportations agricoles du Chili. Certaines ont même ajouté qu'ils ont fortement bénéficié à l'ensemble de l'économie. Il ne leur semble pas que les accords aient bénéficié plus fortement aux grandes qu'aux petites entreprises, même si les grandes entreprises d'exportation obtiennent généralement de meilleurs résultats que les autres sur les marchés d'exportation.

81. Les questions suivantes ont été abordées au cours des entretiens : réduction des droits de douane ; contingents tarifaires ; règles d'origine ; mesures sanitaires et phytosanitaires ; impact sur l'innovation et l'accès au marché ; et rôle du gouvernement pour permettre aux entreprises de tirer les bénéfices des accords. L'Encadré 2 présente une synthèse des réponses recueillies.

## Encadré 2. Résumé des entretiens avec les associations professionnelles

*Droits de douane / Contingents tarifaires* - Les associations professionnelles approuvent fortement l'idée que les accords de libre-échange ont accru les exportations et ont joué un rôle essentiel dans le maintien de leurs parts de marché dans le monde, leurs plus importants marchés d'exportation étant constitués par des pays signataires de multiples accords commerciaux. Elles attribuent en grande partie l'augmentation des échanges à la réduction des droits de douane. Cependant, les associations ne portent pas toutes la même appréciation sur l'étendue de l'impact de ces réductions, étant donné qu'à leur avis d'autres facteurs ont également pu jouer un rôle important. Le secteur fruitier et le secteur viticole pensent être ceux qui en ont bénéficié le plus dans le monde agricole, car les droits de douane les concernant diminuent rapidement et ils ne sont pas assujettis à des quotas obligatoires ou à des restrictions dues aux règles d'origine. Le secteur des produits agro-alimentaires transformés, en revanche, considère que les droits de douane n'ont pas suffisamment baissé, outre le fait que ses exportateurs sont souvent assujettis à des règles d'origine. L'ensemble des associations perçoivent les réductions de droits de douane comme nécessaires pour instaurer des règles du jeu équitables entre concurrents, en particulier sur les marchés où les importateurs bénéficient de l'existence d'accords multiples. Certaines d'entre elles pensent même qu'en l'absence de ces réductions, le Chili aurait perdu des parts de marché. Les accords commerciaux, cependant, peuvent aussi créer une situation de concurrence entre importations et produits nationaux, les importations des pays à moindre coût pénétrant sur le marché national à un prix inférieur. Les importations de bœuf de la zone Mercosur, par exemple, sont perçues comme nuisibles au marché local à cause de la concurrence qu'elles exercent sur les prix.

Les associations sont déçues par les contingents tarifaires car les quotas peuvent restreindre leurs exportations. Bien que les contingents tarifaires varient selon les accords, la réponse des associations reflète le fait que des quotas sont appliqués par les importateurs les plus importants : l'UE et les États-Unis. Bien que ces partenaires commerciaux révisent régulièrement leurs quotas, les associations sont d'avis qu'ils ne leur ont pas été très favorables. Dans les marchés d'exportation de volaille et de porc, les quotas semblent être atteints rapidement et les droits de douane hors quota y sont élevés, atteignant 100 % ou plus pour certains produits. Ces marchés sont, à leur avis, les plus affectés. Les exportations du secteur bovin sont soumises à des quotas mais les exportations du Chili visent un créneau haut de gamme où ces quotas ne sont pas généralement contraignants. Le Chili a pour stratégie d'imposer des quotas sur les produits lorsque ses partenaires commerciaux le font.

*Opportunités d'accès aux marchés* - Les associations pensent que les accords ont ouvert de nouvelles opportunités commerciales, à la fois en termes d'augmentation du commerce de produits existants et de produits/marchés nouveaux. Cela est vrai, selon elles, pour les marchés de l'UE, des États-Unis, du Japon et, dans une moindre mesure, de la Chine et de la Corée. Les opportunités commerciales attendues en Chine, en particulier, ne semblent pas se concrétiser. D'autres accords, notamment avec les pays de l'AELE, ne se traduisent pas par une réduction substantielle des droits de douane ou une augmentation notable des exportations. La plupart des associations considèrent que, bien que les marchés émergents à haut ou moyen revenu semblent les plus prometteurs, même les marchés de plus petite taille offrent des possibilités d'exportation et ne doivent pas être négligés. Aucun marché, à leur avis, n'est trop petit.

*Rentabilité* - Les associations ne s'accordent pas sur l'idée de savoir si les accords améliorent la rentabilité des entreprises d'exportation. Elles ne pensent pas qu'il existe un lien automatique entre réduction des droits de douane et augmentation des profits. Les incidences du taux de change sur le volume des exportations sont un facteur qui pèse de façon déterminante sur la rentabilité et affecte la compétitivité des entreprises. Lorsque l'on réfléchit à l'impact des accords et aux moyens d'améliorer leurs résultats, il est nécessaire de prendre en compte le contexte économique plus large agissant sur la compétitivité et la rentabilité. Plusieurs associations insistent sur le fait que ce sont les prix, non les droits de douane, qui déterminent la rentabilité. Néanmoins, le secteur du vin, par exemple, considère que les accords contribuent effectivement à sa compétitivité et à sa rentabilité.

*Innovation* - Les associations ne pensent pas que les accords stimulent fortement l'innovation, sauf celle du secteur fruitier qui indique effectivement que la réduction des droits à l'importation a permis de réduire le coût des technologies et biens d'équipement importés. Elles sont néanmoins d'avis que les accords pourraient favoriser l'adoption des technologies modernes dans les domaines de la logistique et des télécommunications, tout au long de la chaîne de production.

*Mesures SPS* - Toutes les associations déclarent que les règles SPS sont justifiées parce qu'elles s'appliquent à tous les marchés, en protégeant la santé des consommateurs, des plantes et des animaux de chaque pays, et qu'elles ne doivent pas être un objet de négociation. L'ensemble des associations soutiennent aussi fortement la mise en place de commissions techniques, non seulement pour résoudre les litiges en matière de réglementation/tests/certification de certains produits mais aussi afin d'avancer sur les questions de transparence, de reconnaissance mutuelle et d'équivalence. Elles considèrent que les accords permettent de parler ouvertement des problèmes qui n'ont pas encore été résolus. Elles attribuent leur succès à la négociation de protocoles spécifiques de reconnaissance mutuelle ou d'équivalence avec de grands pays importateurs pour des produits particuliers et aux compétences du SAG, l'organe de contrôle de la santé animale et végétale. Grâce aux efforts du SAG, la reconnaissance mutuelle avec les États-Unis a été obtenue pour certains produits avicoles et bovins. Les associations, cependant, signalent la complexité des procédures de conformité de la Chine et de la Corée où des négociations doivent être menées au niveau de chaque produit, par l'intermédiaire des commissions techniques de chaque pays, pour obtenir un accès limité au marché.

*Règles d'origine (RO)* - Ces règles ne sont pas considérées comme une restriction aux exportations du secteur agricole puisque la plupart des exportations agricoles sont produites localement. Néanmoins, dans le cas des produits transformés à base de fruits, qui constituent l'essentiel des exportations de produits agro-alimentaires transformés du Chili, les RO peuvent limiter l'accès aux droits préférentiels lorsque la norme RO exige une production à 100 % nationale, des additifs importés comme le sucre entrant fréquemment dans leur fabrication. Les associations considèrent que les procédures de certification des RO sont simples et peu coûteuses. Avec le temps, ces procédures ont été fortement rationalisées.

*Rôle du gouvernement* - Toutes les associations reconnaissent sans ambages le rôle extrêmement important du travail de promotion de ProChile en direction des pays partenaires pour soutenir les exportations. La participation à des activités comme les foires commerciales ou à des missions commerciales spécifiques, afin de présenter les produits chiliens à des partenaires commerciaux et de permettre à des exportateurs chiliens de se familiariser avec les caractéristiques du marché d'un pays partenaire, est considérée comme un moyen essentiel de promouvoir les produits chiliens et donc de stimuler les échanges commerciaux.

#### Quatrième partie. Conclusions

82. L'analyse économétrique de l'impact des accords de libre-échange signés par le Chili sur le secteur fruitier montre que ces accords ont eu pour effet d'accroître les exportations. Les résultats de l'enquête menée auprès d'un très petit échantillon d'exportateurs confirment l'existence d'un impact positif des accords sur les échanges commerciaux. Les trois quarts environ des entreprises interrogées indiquent qu'avec les accords, les flux commerciaux ont augmenté sur les marchés existants et plus de 50 % constatent leur utilité pour promouvoir le commerce de nouveaux produits. Les répondants, en outre, déclarent que les accords améliorent la compétitivité grâce aux réductions des droits de douane, et deux tiers d'entre eux font état d'effets positifs sur la rentabilité. Les exportateurs et les associations professionnelles s'accordent à reconnaître que les accords commerciaux sont absolument indispensables pour instaurer des règles du jeu équitables entre concurrents. Malgré l'érosion de leur impact du fait du grand nombre d'accords signés par les principaux importateurs de produits chiliens, les préférences tarifaires demeurent un élément important – mais pas le seul – de leurs décisions commerciales. L'étroitesse de l'échantillon, cependant, ne permet pas d'extrapoler ces résultats à d'autres secteurs agricoles ou à d'autres accords commerciaux.

83. Les réductions des droits de douane sont importantes pour le commerce des fruits mais d'autres facteurs comme les activités promotionnelles que mène ProChile pour identifier de nouveaux marchés et établir des contacts avec des importateurs jouent également un rôle non négligeable. Ces activités sont perçues comme essentielles pour comprendre ce que veulent les acheteurs en termes de produits et de qualité et connaître les besoins logistiques. Les accords de libre-échange avec des marchés étendus et à revenu élevé comme l'Union européenne, les États-Unis et le Japon sont considérés comme les plus importants car ils génèrent le plus souvent les volumes de ventes les plus élevés. Toutefois, même les marchés de taille plus réduite offrent des possibilités d'exportation et ne doivent donc pas être négligés.

84. Le travail du SAG pour aider les exportateurs à respecter les mesures SPS applicables aux exportations, ainsi que lors de la négociation des normes procédurales, est perçu comme essentiel. Satisfaire à la réglementation SPS n'est pas considéré comme un obstacle au commerce mais simplement comme une exigence commerciale.

85. Les entreprises, par conséquent, reconnaissent l'importance du SAG pour les aider à respecter les normes au moyen d'informations et de directives, ainsi que dans le cadre des procédures de négociation pour la mise en œuvre des règles et certifications.

86. L'analyse économétrique, qui portait uniquement sur les droits de douane s'appliquant aux produits SH-08, (fruits et noix comestibles), montre qu'une réduction de 1 % du prix de vente, droits de douane compris, se traduit par une augmentation de 5 % des échanges par rapport à d'autres fournisseurs. Cet effet s'accroît en outre au fur et à mesure que baissent les droits de douane et, par conséquent, des réductions tarifaires de 5 % et 10 % ont un impact très important sur le commerce, qui dépasse dans certains cas 100 %. Ces résultats sur les échanges à la marge intensive, c'est-à-dire le commerce de produits existants, confirment le point de vue des exportateurs et des associations professionnelles du secteur fruitier.

87. La probabilité que les accords commerciaux favorisent le commerce de nouveaux produits n'est pas – et cela est surprenant – significative d'un point de vue statistique. Les résultats économétriques s'éloignent ici de la perception de la majorité des exportateurs et associations professionnelles pour lesquels les ALE contribuent effectivement à l'ouverture de marchés pour de nouveaux produits comme, par exemple, les baies.

88. Dans leurs réponses à l'enquête, les associations professionnelles n'appartenant pas au secteur fruitier ont, elles aussi, indiqué que les accords commerciaux sont nécessaires pour assurer le maintien de règles du jeu équitables entre fournisseurs. Cependant, leur appréciation de l'impact de ces accords n'est pas aussi positive que celle des représentants du secteur fruitier car leurs produits y sont traités différemment. Les contingents tarifaires, qui se traduisent par des droits de douane élevés pour les quantités hors quota, sont en particulier perçus comme un frein au développement du commerce de leurs produits.

89. Néanmoins, les contingents prévus dans les accords représentent un progrès par rapport aux niveaux envisagés dans l'accord sur l'agriculture de l'Uruguay Round (URAA) et ils sont renégociés de façon régulière. Le point de vue de l'association commerciale du secteur des produits agro-alimentaires transformés (ChileAlimentos) diffère également de celui des représentants du secteur fruitier car les droits de douane applicables à ces produits ne bénéficient pas de réductions aussi importantes ; les produits agro-alimentaires transformés, en outre, ne bénéficient pas dans tous les cas du traitement tarifaire préférentiel à cause des règles d'origine.

90. Les exportateurs et les associations professionnelles ont insisté sur le fait que les accords sont nécessaires pour maintenir des règles du jeu équitables vis-à-vis de concurrents pouvant s'appuyer sur des accords commerciaux avec des pays importateurs effectifs ou potentiels. Cela soulève l'importante question de l'impact éventuel sur les pays tiers, c'est-à-dire les pays qui ne disposent pas d'un réseau d'accords commerciaux et qui recourent uniquement à des transactions multilatérales.

91. Les résultats de cette étude de cas miniature ne peuvent être extrapolés à l'ensemble du secteur agro-alimentaire du Chili ou à d'autres pays. En effet, les résultats économétriques portent uniquement sur le secteur des fruits frais. Ils sont complétés par les entretiens menés auprès du secteur privé qui enrichissent l'analyse économétrique en fournissant une information sectorielle plus spécifique et en aidant à comprendre, au moins en partie, de quelle manière différents aspects des accords commerciaux peuvent agir sur les résultats.

## ANNEXE 1

Tableau A1. Accords commerciaux dont le Chili est actuellement signataire

Pays/ Groupe	Type d'accord	Année	Part du PIB <sup>4</sup>
Venezuela	ACE	1993	0.47
Bolivie	ACE	1993	0.05
Mercosur <sup>1</sup>	ACE	1996	3.9
Canada	ALE	1997	1.8
Mexique <sup>2</sup>	ALE	1999	2.09
Costa Rica <sup>3</sup>	Protocole ALE	2002	0.07
El Salvador <sup>3</sup>	Protocole ALE	2002	0.06
Union européenne	AAE	2003	20.45
États-Unis	ALE	2004	19.74
Corée	ALE	2004	1.97
AELE	ALE	2004	3.9
Chine	ALE	2006	17.4
Pacifique-4 <sup>5</sup>	AAE	2006	1.03
Inde	Accord partiel	2007	5.4
Japon	AAE	2007	5.85
Panama	ALE	2008	0.06
Cuba	Accord partiel	2008	-
Honduras <sup>3</sup>	Protocole ALE	2008	0.05
Pérou <sup>2</sup>	ALE	2009	0.37
Australie	ALE	2009	1.91
Colombie <sup>2</sup>	ALE	2009	0.58
Guatemala <sup>3</sup>	Protocole ALE	2010	0.09
Équateur	AAE	2010	0.15
Turquie	ALE	2011	1.29
Nicaragua	Protocole ALE	2012	.02
Malaisie	ALE	2012	.056

AAE : Accord d'association économique

ACE : Accord de complémentarité économique

ALE : Accord de libre-échange

<sup>1</sup> L'Argentine a signé avec le Chili en 1991 un ACE qui a ensuite été inclus dans l'accord signé avec Mercosur (1996).

<sup>2</sup> Des ACE ont été signés avec le Mexique (1991), le Pérou (1998), la Colombie (1993) et l'Équateur (1994), puis renégociés et signés sous forme d'ALE.

<sup>3</sup> Le Chili a signé un protocole ALE avec le Costa Rica, le Salvador, le Honduras, le Guatemala et le Nicaragua en 1999 en vue de l'ouverture de négociations avec chaque pays séparément.

<sup>4</sup> Part du PIB mondial (PPA) pour 2010 (source : Indicateurs économiques de la Banque mondiale).

<sup>5</sup> La part du PIB inclut le Chili.

Source : DIRECON, colonnes 1-3, <http://www.direcon.gob.cl/pagina/1897>

## ANNEXE 2

**Présentation succincte de la méthode d'estimation**

92. Le plus souvent, l'estimation du modèle de gravité sert à évaluer les déterminants des flux commerciaux.

La forme de base du modèle gravitationnel s'écrit:

$$(2) \quad X_{ijt} = G_t S_{it} M_{jt} \Phi_{ijt}$$

où les indices  $i$ ,  $j$  et  $t$  se rapportent respectivement aux pays exportateur et importateur et à l'année.  $X$  représente le flux de commerce en valeur,  $S$  un vecteur de caractéristiques de l'exportateur,  $M$  un vecteur de caractéristiques de l'importateur. Les déterminants du commerce spécifiques au couple de pays sont représentés par le vecteur de variables  $\Phi$ .

93. Dans la version la plus simple du modèle, infondée théoriquement mais se rapprochant le plus de la loi physique de la gravitation universelle,  $S$  et  $M$  représentent les PIB respectifs des partenaires et  $\Phi$  l'inverse de la distance ; en pratique, beaucoup d'autres déterminants des flux de commerce doivent être pris en compte. Cette équation est utilisée le plus souvent en relation avec l'ensemble de l'économie, mais elle peut être appliquée entre secteurs.

94. La plupart des méthodes d'évaluation de l'impact des ACR sur les échanges s'appuient sur l'utilisation d'une variable indicatrice binaire pour indiquer l'existence ou non d'un accord entre les pays membres. Si cette approche permet par sa simplicité l'étude conjointe d'un grand nombre d'accords et de pays, elle se fonde sur plusieurs hypothèses qui posent question.

**Modification de la variable dépendante**

95. Pour éviter les erreurs courantes d'estimation expliquées ci-dessus, la stratégie adoptée ici consiste à transformer la variable dépendante pour tirer profit de la structure multiplicative du modèle. Cette transformation permet d'interpréter les estimations, écrites en logarithme, comme une différence de différences. Cette approche est couramment utilisée pour évaluer les résultats d'expériences dans lesquelles un groupe reçoit un traitement et l'autre non. Ici, le groupe soumis au traitement est constitué des flux commerciaux relevant d'accords commerciaux bilatéraux et le groupe de contrôle des flux commerciaux hors accord. Il s'agit en effet de la différence entre pays fournisseurs et de la différence entre marchés des exportations par produit. L'utilisation de cette méthode nécessite d'avoir recours à un groupe de contrôle d'exportateurs et à un groupe de contrôle d'importateurs. Si l'on choisit comme groupes de contrôle des pays dont les politiques commerciales n'ont pas changé pendant la période d'étude, alors les déterminants bilatéraux des échanges avec ces groupes peuvent être supposés constants. Par conséquent, seule la libéralisation des échanges entre les partenaires à un accord explique l'évolution de la différence de différences de flux commerciaux (OCDEa, 2012).

96. Après transformation et simplification appropriées de l'équation de base (1), on obtient :

$$(2) \quad \ln(B_{ijkt}) = \alpha_{ijk} + \sigma \ln\left(\frac{\tau_{ijkt}}{\tau_{ijkt}}\right) + \beta_{it} + \gamma_{jt} + u_{ijkt}$$

où  $u$  désigne un terme d'erreur, et  $\alpha_{ijk} = \ln(\lambda_{ijk})$ .  $\beta_{it}$  et  $\gamma_{jt}$  sont des effets fixes exportateur-année et importateur-année, introduits pour contrôler l'éventuelle existence de facteurs d'influence spécifiques à un pays pour une année donnée.<sup>30</sup>

97. Cette spécification inclut un effet fixe spécifique à chaque triplet exportateur-importateur-produit. De ce fait, l'estimation de l'élasticité de substitution entre importations d'origine différentes ( $\sigma$ ), supposée identique entre produits, n'est liée qu'aux changements au cours du temps au sein de chacun de ces triplets. Les effets fixes par exportateur, importateur ou produit, ou par une combinaison deux à deux de ces dimensions sont implicitement pris en compte. Cette approche permet d'estimer l'élasticité des échanges à la marge préférentielle.

98. Les estimateurs sont robustes à l'hétéroscédasticité et à la corrélation des erreurs dans chaque unité de panel (c'est-à-dire chaque triplet exportateur-importateur-produit). Cependant, ce type d'estimation souffre potentiellement d'un biais de sélection, puisque nombre de flux de commerce sont nuls et, de ce fait, ne sont pas pris en compte dans l'estimation. Ce problème est aggravé dans le cas présent par le fait que l'un des flux de commerce avec les groupes de contrôle peut aussi être nul, ce qui multiplie les sources potentielles d'absence d'une observation donnée. Pour éviter le biais de sélection, les effets des droits préférentiels sur la marge intensive sont estimés en se limitant aux triplets importateur-exportateur-produit pour lesquels le flux de commerce est non nul sur chacune des années de l'échantillon ; c'est pourquoi la période 2002-2009 a été retenue. Une estimation non biaisée de l'effet des accords préférentiels sur les flux de commerce préexistants peut ainsi être obtenue. Cette approche est identique à celle utilisée par Romalis (2007).

99. Pour mesurer l'influence des droits de douane préférentiels sur la marge extensive, nous faisons porter les estimations sur la probabilité d'exportation. Comme pour les estimations des flux de commerce, et pour les mêmes raisons, la modélisation économétrique de cette probabilité nécessite de prendre en compte les déterminants spécifiques à chaque triplet exportateur (potentiel)-importateur-produit, ainsi que des effets fixes par exportateur-année et par importateur-année. La spécification retenue est donc identique à celle de l'équation (2) à l'exception de la variable expliquée, qui est ici la probabilité que les exportations soient non nulles. Nous utilisons un modèle linéaire pour estimer la probabilité d'exporter, à l'instar de Frazer et Van Biesebroeck (2010) et de Head *et al.* (2010).

100. L'application de cette méthode nécessite de construire des groupes de contrôle spécifiques à chaque importateur et à chaque exportateur. Pour un pays donné, le groupe de contrôle se compose de tous les pays de notre base de données<sup>31</sup> n'ayant pas signé un accord préférentiel avec ce pays en 2009. Cette composition est donc spécifique à chaque pays, mais stable dans le temps.

<sup>30</sup> On peut penser par exemple aux variations des taux de change bilatéraux par rapport aux groupes de contrôle. Étant donné que les groupes de contrôles sont définis différemment pour chaque importateur et chaque exportateur, les effets fixes correspondants doivent être bidimensionnels.

<sup>31</sup> Notre base de données exclut le commerce entre deux pays ayant signé un ACR lorsqu'on ne dispose d'aucune information sur la nature des concessions prévues dans cet accord.



### ANNEXE 3

#### **Liste des accords pris en compte dans l'estimation**

Argentine-Chili, Chili-Argentine, Australie-Chili, Chili-Australie, Brésil-Chili, Chili-Brésil, Brunei-Chili, Chili-Brunei, Canada-Chili, Chili-Canada, Chili-Suisse, Suisse-Chili, Chili-Costa Rica, Costa Rica-Chili, Chili-Corée, Corée-Chili, Chine-Chili, Chili-Chine, UE-Chili, Chili-UE, Pérou-Chili, Chili-Pérou, Salvador-Chili, Chili-Salvador, Mexique-Chili, Chili-Mexique, Paraguay-Chili, Chili-Paraguay, Uruguay-Chili, Chili-Uruguay, États-Unis-Chili, Chili-États-Unis, Nouvelle-Zélande-Chili, Chili-Nouvelle-Zélande, Singapour-Chili, Chili-Singapour, Chili-Îles du Pacifique, Îles du Pacifique-Chili, Norvège-Chili, Chili-Norvège

## ANNEXE 4

## Modèle de questionnaire pour les entretiens : exportateurs

## L'impact des accords de libre-échange

## I. Informations générales

1. Nom de l'entreprise			
2. Personne à contacter			
3. Adresse		4. Ville	
5. Téléphone / Télécopie		6. Courriel	
7. Nombre de salariés	Permanents Temporaires Employés administratifs	8. Âge de l'entreprise	
9. Associations commerciales/professionnelles dont l'entreprise est membre			
10. Nombre de produits exportés			
11. Nombre de marchés de destination			
12. Produits exportés les plus importants et parts respectives des ventes totales	Produits	%	
7. Marchés de destination les plus importants et parts respectives des ventes totales	Pays	%	

8. Valeur moyenne des ventes à l'exportation pendant les trois dernières années	USD :
9. Part des ventes représentée par les exportations	

## II. Les accords de libre-échange et leur impact.

1. Quelle connaissance avez-vous des accords dont le Chili est signataire ?

Une connaissance détaillée

Une connaissance générale

Pas de connaissance

2. Quelle est votre principale source d'information sur ces accords ?

L'administration centrale

Les autorités locales

Les associations de producteurs/d'exportateurs

Les médias

Autres \_\_\_\_\_

3. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont eu un impact positif sur le secteur agricole du Chili ?

Approuve fortement

Approuve

Sans opinion

Désapprouve

Désapprouve fortement

Pourquoi ?

4. Votre entreprise a-t-elle bénéficié directement des accords de libre-échange ?

Oui, fortement

Oui, dans une certaine mesure

Non

5. Quels accords ont bénéficié le plus à votre entreprise ?

6. Votre entreprise a-t-elle utilisé les préférences tarifaires dans ses exportations ?

Oui

Non

Si non, pourquoi ?

7. Si vous avez utilisé les préférences tarifaires, celles-ci ont-elles influencé le choix des marchés de destination ?

Oui

Non

8. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les marges tarifaires préférentielles sont élevées ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

9. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont ouvert un nouveau marché à mon entreprise ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

10. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont stimulé l'augmentation de l'activité commerciale de mon entreprise.

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

11. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont créé des opportunités pour le développement de nouveaux produits ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

12. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont stimulé le processus d'innovation de l'entreprise ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

13. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis à mon entreprise d'améliorer sa compétitivité ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

14. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis à mon entreprise d'accroître sa rentabilité ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

15. Pensez-vous que la signature d'accords de libre-échange contribue de manière significative au développement des exportations du Chili en général ?

- Oui, fortement
- Oui
- Non

16. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les contingents tarifaires sont un obstacle au développement des échanges ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

17. Des procédures spéciales sont-elles nécessaires pour bénéficier des avantages liés aux préférences tarifaires ? La certification de l'origine représente-t-elle une contrainte pour l'accès aux préférences tarifaires ?

- Oui
- Non

18. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : la certification de l'origine des produits est un obstacle aux avantages liés aux préférences tarifaires ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

19. Qui effectue la certification de l'origine ?

- Le secteur public
- Des agents du secteur privé

20. La procédure de certification de l'origine est-elle complexe ?

- Oui
- Non

21. La procédure de certification de l'origine est-elle coûteuse ?

- Oui
- Non

22. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont facilité l'application de la réglementation SPS pour les marchés de destination ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

23. Si vous avez approuvé la proposition ci-dessus, quels sont à votre avis les bénéfices majeurs ?

- Amélioration de l'accès au marché
- Diminution des exigences réglementaires
- Développement et amélioration de l'information
- Autres

24. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis l'ouverture de nouveaux marchés au regard des mesures sanitaires et phytosanitaires ?

- Approuve fortement
  - Approuve
  - Sans opinion
  - Désapprouve
  - Désapprouve fortement
- Quels marchés ?

25. Quel autre type de réglementation ou de contrôle du marché ont, à votre avis, bénéficié des accords de libre-échange ?

26. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : le gouvernement a pris des mesures pour faciliter l'accès aux avantages liés aux accords de libre-échange ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

27. Quelles institutions/administrations publiques sont, à votre avis, les plus efficaces pour soutenir les échanges commerciaux et l'utilisation d'accords de libre-échange ?

- ProChile
- Ambassades
- SAG
- Autres

28. Quelles mesures sont, à votre avis, les plus importantes pour soutenir les avantages liés aux accords de libre-échange ?

29. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les associations professionnelles ont contribué à faciliter l'utilisation des accords de libre-échange ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

30. Quelles mesures prises par les associations professionnelles ont joué le rôle le plus important à cet égard ?

31. Quelles autres mesures pourraient être utiles pour mieux promouvoir les avantages liés aux accords de libre-échange ?

## ANNEXE 5

## Modèle de questionnaire pour les entretiens : associations professionnelles

Nom de l'association	
Acteurs représentés	
Nombre de membres	

1. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange (ALE) ont bénéficié à l'agriculture chilienne ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

2. Quelle rôle avez-vous joué dans la négociation des accords ? Avez-vous formulé des propositions en vue de ces accords ? Ces propositions ont-elles été prises en compte dans les accords ?

3. Êtes-vous satisfait des modalités de négociation des accords de libre-échange (ALE) ?

- Oui
- Non

4. Vos membres ont-ils utilisé les accords ?

- Oui
- Non

5. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les marges tarifaires préférentielles prévues dans les accords sont élevées ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

6. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les ALE sont nécessaires pour maintenir des règles du jeu équitables entre concurrents ? Quelle est l'importance des préférences tarifaires ? Quels autres facteurs sont importants ?



- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

7. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les contingents tarifaires demeurent un obstacle important à l'accès aux avantages liés aux accords de libre-échange ? Quelle est l'expérience de votre secteur ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

8. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont stimulé les échanges commerciaux ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

9. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis l'ouverture de nouveaux marchés ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

10. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont stimulé l'innovation dans les produits, les procédés et la logistique ? Expériences particulières ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

11. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis d'accroître la compétitivité du secteur ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve

12. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont permis d'augmenter la rentabilité de votre secteur ?

- Approuve fortement

- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

13. Pensez-vous que la forme des accords de libre-échange a joué un rôle significatif dans le développement des exportations de votre secteur ? Pourquoi ?

- Oui, un rôle très important
- Oui, un rôle important
- Non

14. Pensez-vous que les grandes entreprises ont plus bénéficié des accords que les petites ?

- Oui
- Non

15. Quelles procédures/critères sont nécessaires pour certifier l'origine des produits (RO) ?

16. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les procédures de certification d'origine sont efficaces ? Coûteuses ? Complexes ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

17. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les certificats d'origine sont une contrainte pour les exportations du secteur ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

18. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les accords de libre-échange ont facilité l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

19. Quels aspects spécifiques de la réglementation sanitaire et phytosanitaire ont, à votre avis, été facilités ?

- Les commissions techniques
- La transparence de l'information
- La reconnaissance mutuelle
- L'équivalence des réglementations
- Autres

20. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : les mesures sanitaires et phytosanitaires sont un obstacle aux exportations ?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

21. Quelles initiatives votre association a-t-elle prise pour promouvoir l'utilisation des accords par ses membres ?

22. Comment réagissez-vous à la proposition suivante : le gouvernement a pris des mesures pour promouvoir l'utilisation des accords de libre-échange?

- Approuve fortement
- Approuve
- Sans opinion
- Désapprouve
- Désapprouve fortement

23. Quelles mesures spécifiques, à votre avis, le gouvernement devrait-il prendre pour promouvoir l'utilisation des accords et leurs avantages ?

24. Quels accords ont le plus bénéficié à votre secteur ? A l'ensemble du secteur agro-alimentaire ?

## BIBLIOGRAPHIE

- Agosin, M. et C. Bravo-Ortega (2009), *The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America : The Case of Chile*, *Research Network Working Paper n° R-552*, Banque interaméricaine de développement. New York, USA.
- Asociación Chilena de Fruta fresco, 2010, *Industria frutícola Chilena*, disponible à : [www.chileanfreshfruit.com/img/img\\_promocional/promocion\\_ing.pdf](http://www.chileanfreshfruit.com/img/img_promocional/promocion_ing.pdf)
- Asociación Chilena de Fruta fresco, 2011, [www.chileanfreshfruit.cl](http://www.chileanfreshfruit.cl)
- Banco Central de Chile (2011), *Statistical Databases*, disponible à : [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)
- Casanueva, Héctor (2006), *Una nueva forma de mirar la integración. Democracia, Gobernaza y Desarrollo en el Mercosur, Hacia un proyecto propio en el Siglo XXI*, UNESCO, CLACSO.
- CONICYT, 2006, *The Fruit Sector in Chile : Research capabilities and science in technology development areas*, disponible à : [http://www.embassyofchile.se/espanol/Documentos/Frutic\\_Fruit\\_BD.pdf](http://www.embassyofchile.se/espanol/Documentos/Frutic_Fruit_BD.pdf)
- DIRECON-Departamento de Estudios (2012), *Beneficio en el comercio de biens derivados de los acuerdos comerciales suscrito por Chile*, Santiago, janvier 2012.
- DIRECON-Departamento de Estudios (2010), *Desarrollo del sector agroindustrial exportador en relación al proceso de innovation tecnological que implican los sccuertos comerciales*, juin 2010
- Frazer, G. et Van Biesebroeck, J. (2010), « Trade Growth under the African Growth and Opportunity Act », *Review of Economics and Statistics*, 92(1), 128-144.
- Fulponi, L., M. Shearer et J. Almeida (2011), *Regional Trade Agreements : Treatment of Agriculture*, Documents de travail de l'OCDE sur l'alimentation, l'agriculture et les pêcheries, n° 44, OCDE.
- Head, K., Mayer, T. et Ries, J. (2010), « The erosion of colonial trade linkages after independence », *Journal of International Economics*, 81(1), 1-14.
- Inglobo (2009), *Análisis de exportaciones frutícolas*, Soc. Piedra Roja Ltda, Santiago, Chili.
- ITAQA (2012), *Evaluation of the Economic Impact of the trade pillar of the EU-Chile Association Agreement*, Paris, France.
- Meller, Patricio (2004), « Chile : de la economía semi-cerrada a la economía globalizado », *Revista TodaVÍA*, vol 8, Santiago, Chili.
- OCDE (2012), *L'impact des accords commerciaux régionaux sur le commerce de produits agricoles*, [TAD/TC/CA/WP\(2012\)2/FINAL](http://www.tadtc.ca/wp-content/uploads/2012/02/FINAL.pdf).

- ODEPA (2010), Inserción de la Agricultura Chilena en los Mercados Internacionales, Documento de trabajo Serie Comercio Exterior, Santiago, Chili.
- ODEPA (2011), Statistical Databases, disponible à [www.odepa.cl](http://www.odepa.cl)
- ODEPA (2011), Insercion de la agricultura Chilena en los mercados internacionales, Publication de la Oficina de Estudios y Politcas agrarias - ODEPA, Ministerio de Agricultura.
- OMC (Organisation mondiale du commerce) (2009), Examens des politiques commerciales, Rapport du Secrétariat, Chili, disponible à : [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/tpr\\_f/tp320\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp320_f.htm)
- Porras, J. I. (2003) , La estrategia de acuerdos comerciales : an análisis politico, Division de Comercio Internacional e Integracion, décembre, Santiago, Chili.
- Romalis, J. (2007), « NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade », *Review of Economics and Statistics*, 89(3), 416-435.
- Rosales, Osvaldo V. ( 2003) , « Chile-US Free Trade Agreement : lessons and best practices », exposé présenté à l'American Chamber of Commerce, Washington, 28 avril 2003.
- Sáez, Sebastián and Juan Valdés (1999), « Chile and its 'Lateral' Trade Policy », *CEPAL Review*, 67, 85-131.
- Saez, Sebastián (2005), Trade Policy Making in Latin America : A Compared Analysis, Cepal Serie Comercio Internacional, n° 55, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/23238/lcl2410i.pdf>
- Shearer, Matthew, J. Salles-Almeida et C. Gutierrez (2009), The Treat of Agriculture in Regional Trade Agreements in the Americas, IDB working paper series, P -145, IDB. Washington.
- Silva, Verónica (2004), « Chile a Multi-Track Market Access Strategy » in *Trade Policy Reforms in Latin America* , édité par M. Lengyel et V. Ventura-Dias. Palgrave Macmillan, New York, p. 27-43.
- Stallings, Barbara (2009), « Chile a Pioneer in Trade Policy », in *Competitive Regionalism : FTA, Diffusion in the Pacific Rim*, édité par M. Solís, B. Stallings et S. Katada, Palgrave Macmillan, Basing Stroke, p. 1-24.
- Stallings, Barbara et Saori Katada (2009), « Conclusion : FTAs in a Competitive World », in *Competitive Regionalism : FTA, Diffusion in the Pacific Rim*, édité par M. Solís, B. Stallings et S. Katada, Palgrave Macmillan, Basing Stroke, p. 236-251.
- Wehner, Leslie (2011), « Chile's Rush to Free Trade Agreements », *Revista de Ciencia Politca*, 31:2, 207-226.