Accords commerciaux : les économistes mal armés pour en estimer les conséquences

7 mars 2018

Dans un article au titre provocateur (*What do trade agreements really do?*), publié sur le site de l'université Harvard, l'économiste Dani Rodrik remet en cause la capacité de la science économique actuelle à évaluer les effets des accords commerciaux dans leur forme la plus récente (ex : accord trans-pacifique), qui concernent en particulier les secteurs agricoles et agroalimentaires. Partant du constat que ces accords ne se réduisent plus à des baisses de protection douanière, mais intègrent de plus en plus des normes sociales ou sanitaires, des règles d'arbitrage ou de propriété intellectuelle, il considère que les outils classiques de l'analyse économique ne suffisent plus à estimer si les effets seront, au final, globalement bons ou mauvais. De plus, dans une approche d'économie politique, il avance que s'ils constituent un contrepoids aux pressions politiques protectionnistes de certains groupes d'intérêt, ces accords peuvent à l'inverse renforcer les situations de rente d'autres intérêts tels que les entreprises multinationales, aux dépens de l'intérêt général.

Ainsi, pour l'auteur, même lorsque les accords conduisent à une augmentation des échanges et des investissements, les économistes devraient être plus prudents avant d'affirmer que leurs effets globaux seront bénéfiques.

Source : université Harvard