

LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPÉENNE ENTRE RECHERCHE DE STABILITÉ POLITIQUE ET DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Pierre Boulanger et Patrick Messerlin¹

Sciences Po, Groupe d'économie mondiale

Cet article replace la politique commerciale européenne dans le cadre beaucoup plus vaste de l'intégration des marchés régionaux et internationaux. Si l'OMC est indiscutablement le meilleur forum pour négocier des objectifs quantifiables et assurer un règlement des différends, sa primauté en matière réglementaire est moins évidente. L'UE est engagée dans la négociation de nombreux accords préférentiels de commerce et d'investissement, dont l'objectif diffère selon le pays ou la région partenaire. Ainsi cet article propose de distinguer une politique du « cercle proche » (pays voisins de l'UE) dominée par un objectif de stabilité politique et celle du « cercle large » (pays de niveau de développement comparable à celui de l'UE) dominée par un objectif de croissance économique.

L'Union européenne (UE) est le premier acteur commercial au monde, aussi bien en termes d'exportations que d'importations. Toutefois cette suprématie s'effrite rapidement avec l'émergence de nouveaux acteurs commerciaux, notamment asiatiques. L'UE s'est ouverte, et continue de s'ouvrir. En 2014, la moyenne des droits NPF appliqués est de 5,5 %, un taux faible mais atteignant 14,8 % en agriculture et avec des taux élevés (plus de 10 %) sur un nombre non négligeable de produits industriels (OMC, 2013)².

1. Les opinions exprimées dans cet article sont de la seule responsabilité des auteurs.

2. Il est à souligner que cet article n'aborde pas l'accès des pays les moins avancés au marché européen, ni les préférences accordées aux pays en développement.

L'OMC a perdu son rôle de forum de négociations – mais elle garde celui lié au règlement des différends. Le cycle de Doha est au point mort, pour longtemps peut-être. Les raisons de cette situation sont à chercher dans le formidable basculement géopolitique en cours entre les États-Unis, l'Europe et l'Asie-Pacifique, non pas dans les relations commerciales *per se*. Le gel du cycle de Doha n'est qu'un des effets de cette mutation en cours, laquelle touche tout autant des sujets aussi divers que le changement climatique, l'approvisionnement en eau ou la lutte pour plus de croissance en Afrique³. Des zones de libre-échange de taille sans précédent sont en cours de négociations tels le partenariat trans-atlantique de commerce et d'investissement (TTIP⁴), le partenariat trans-pacifique (TPP⁵), l'accord UE-Japon, l'accord Chine-Japon-Corée du Sud, ou l'accord Chine continentale-Taiwan. Ces accords représentent un vrai risque systémique pour le fonctionnement du système commercial international car ils ont la capacité de fragmenter l'économie mondiale. Ces négociations croisées méritent un examen particulier au regard de la stratégie d'ouverture du marché européen.

L'UE dispose d'une compétence exclusive en matière de politique commerciale et d'investissement. Avant d'engager la négociation d'un accord préférentiel de commerce et d'investissement (APCI), la Commission doit obtenir l'autorisation du Conseil, qui statue à la majorité qualifiée. Pour ratifier un accord conclu, le Parlement européen (majorité simple) et le Conseil (majorité qualifiée) votent sur les accords dans leur ensemble. L'unanimité du Conseil est requise dans certains cas, notamment pour la ratification de dispositions relatives aux droits de propriété intellectuelle à certains services (audiovisuels, éducation ou santé).

Cet article différencie la politique commerciale de l'UE envers ses voisins (le *cercle proche*) et ses partenaires commerciaux au stade de développement similaire (le *cercle large*). En effet, la signature d'un APCI avec ces derniers apparaît comme un moyen unique de stimuler la croissance européenne. Cette différenciation entre politique commerciale du *cercle proche* et du *cercle large* permet d'insérer la politique commerciale de l'UE dans une perspective de diplo-

3. Beaucoup de recherches ont été consacrées aux déterminants du marasme de l'OMC. Messerlin (2012a) présente un aperçu synthétique des raisons internationales et domestiques.

4. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*.

5. *Trans-Pacific Partnership*.

matie économique aux gains différenciés : d'une part la stabilité et la paix dans une UE régionalement intégrée ; d'autre part la croissance économique stimulée par une intégration mondiale ciblée.

1. Politique du cercle proche: l'argument de stabilité politique

La politique commerciale de l'UE dans son voisinage est un élément clé de son action extérieure. À travers une adhésion pleine à l'UE ou la conclusion d'un accord approfondi, cette politique commerciale du *cercle proche* vise à promouvoir la stabilité et la paix aux frontières de l'UE d'une part, le développement économique à travers l'expansion du marché commun d'autre part. L'aspect politique répond à une exigence de court-terme, notamment en réponse aux crises récentes aux frontières sud et est de l'UE. Le critère économique est porté par la diffusion de la réglementation européenne dans un espace propice aux flux de biens, services, personnes et capitaux.

L'UE est composée de 28 membres. L'adhésion récente de la Croatie est le résultat d'une intégration progressive, enclenchée bien avant juillet 2013. Aussi elle ne peut qu'inciter à une accélération de l'intégration économique des autres pays des Balkans afin de diminuer les distorsions commerciales, essentiellement en Bosnie-Herzégovine et Serbie (Boulanger, Ferrari, Michalek, Vinyes, 2013). La Serbie est candidat à l'adhésion européenne, avec l'Islande⁶, le Monténégro, l'Ancienne République yougoslave de Macédoine, et la Turquie. Néanmoins le stade d'intégration de ces pays différent, entre l'union douanière⁷ UE-Turquie entrée en vigueur en 1995 ou la Serbie dont les négociations d'adhésion ont débuté en janvier 2014. Candidats potentiels mais dont les négociations d'adhésion n'ont pas encore été ouvertes, l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine et le Kosovo⁸, ont vocation à intégrer le

6. Membre de l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'Islande, tout comme le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, est déjà engagée dans un processus d'intégration au marché commun européen. A la différence de la politique de voisinage européenne, les relations UE-AELE sont dictées par des considérations économiques, à l'instar de la politique du *cercle large* avec des pays au stade de développement similaire.

7. Andorre et Saint Marin ont également une union douanière avec l'UE.

8. « Cette désignation est sans préjudice des positions sur le statut et est conforme à la résolution 1244 du Conseil de sécurité des Nations-Unies, ainsi qu'à l'avis de la CIJ sur la Déclaration d'Indépendance du Kosovo ».

marché commun et bénéficient d'un processus de stabilisation et d'association.

Regroupant les pays aux frontières de l'UE, la politique européenne de voisinage (PEV) est un outil de diplomatie économique et d'influence inestimable. Les 16 pays de la politique de voisinage regrouperont plus de 330 millions de personnes en 2030, correspondant aux deux tiers de la population de l'UE.⁹ La politique de voisinage s'articule autour de la négociation d'APCI dits accords de libre-échange approfondi et complet (DCFTAs¹⁰). A la différence des accords existants – d'association avec le Sud, de partenariat et de coopération avec l'Est – le champ de libéralisation d'un DCFTA va bien au-delà de la simple réduction des barrières ou de l'ouverture de quotas tarifaire. Il inclut le commerce des services, les marchés publics, la concurrence, les droits de propriété intellectuelle, la protection des investissements. Il tend à intégrer progressivement les pays de la PEV au marché unique européen, l'adoption par ces derniers de nombre de normes et réglementations techniques (par exemple des mesures sanitaires et phytosanitaires) et la mise en œuvre de coopération renforcée¹¹. Afin notamment de faire face au coût élevé de mise en œuvre des normes européennes, l'instrument européen de voisinage et de partenariat (ENPI¹²) dont bénéficient les 16 pays de la PEV, ainsi que la Russie, est doté d'environ 15 milliards d'euros pour la période 2014-2020.

Les pays de la PEV se caractérisent par (i) une relation commerciale asymétrique avec l'UE ; (ii) un potentiel de croissance important mais nécessitant au préalable une stabilité politique ; (iii) une qualité réglementaire médiocre mise à part quelques exceptions telle la Géorgie dont l'indicateur de performance *Doing Business* devance celui de certains pays de l'UE. Une plus grande liberté de circulation des biens et services devrait s'accompagner

9. Les pays de la politique d'élargissement représentent quant à eux 20% de la population de l'UE en 2030, essentiellement au regard du poids de la Turquie dont la population sera comprise entre 81 et 93 millions de personnes en 2030 (UN Population and World Prospects, projections 2010 : <http://www.un.org/en/development/desa/population/>).

10. Deep and Comprehensive Free Trade Agreements.

11. Le partenariat oriental, l'Union pour la Méditerranée ou la synergie de la Mer noire sont des forums régionaux permettant le renforcement de projets de coopération incluant des acteurs public et privés.

12. *European Neighbourhood and Partnership Instrument*.

d'une augmentation des flux de capitaux entre les pays partenaires, accrus par la transparence et prévisibilité du cadre réglementaire. De même, la coopération entre pays doit permettre une plus grande mobilité des personnes. Il est intéressant de souligner que cette dernière existe déjà et devrait être renforcée grâce à la coopération que prévoient les DCFTAs. Le nombre de visas émis est un bon indicateur de cette mobilité (Tableau 1).

Tableau 1. La politique européenne du cercle proche

	UE total import.	UE total export.	PIB/tête	Doing Business ¹	Visas Schengen	Négociation DCFTA
	2011 en %	2011 en %	2012 en €	2014 rang	2012 en milliers	au 01.01.2014
UE	6,4 ²	7,8 ³	25,500	5-103		
Politique de voisinage – Sud						
Algérie	52,1	50,8	4,405	153	280,4	
Egypte	29,1	30,7	2,360	128	120,9	en cours
Israël	34,6	27,7	24,969	35	11,3	
Jordanie	20,6	4,7	3,815	119	34,7	en cours
Liban	36,1	11,9	8,110	111	85,5	
Maroc	48,3	57,5	2,380	87	322,1	en cours
Palestine	9,2*	1,7*	1,890	138	2,5	
Syrie	25,3*	40,5*	2,114*	165	3,3	
Tunisie	57,5	76,4	3,334	51	110,1	en cours
Politique de voisinage – Est						
Arménie	26,0	46,0	2,364	37	35,8	conclu (juillet 2013)
Azerbaïdjan	32,3	59,6	5,820	70	49,9	
Bélarusse	18,9	38,9	5,204	63	693,4	
Géorgie	29,0	26,5	2,700	8	59,4	conclu (nov. 2013)
Moldavie	43,5	48,9	1,662	78	48,6	conclu (nov. 2013)
Ukraine	31,2	26,3	2,935	112	1,283,0	en cours
Politique d'élargissement						
<i>Négociations d'adhésion en cours</i>			Islande, Monténégro, Macédoine, Serbie, Turquie			
<i>Pays candidats potentiels</i>			Albanie, Bosnie-Herzégovine, Kosovo			

1. Plus le rang du pays est élevé, plus ses performances réglementaires sont faibles.

2. Exportations de l'UE vers les pays de la PEV en % du total des exportations de l'UE.

3. Importations de l'UE depuis les pays de la PEV en % du total des importations de l'UE.

* 2010.

Sources : European Commission (2013), Eurostat, Doing Business.

Les gains escomptés de l'intégration dépend d'une réduction significative des barrières non-tarifaires. En modélisant ces dernières, le PIB agrégé de l'Égypte, du Maroc et de la Tunisie pourrait s'accroître de plus de 10 milliards d'euros en 2020 (2,7% du PIB), du fait d'un DCFTA, par rapport à un *status quo* en matière commerciale. Si l'accroissement du PIB européen est bien moindre (6 milliards d'euros), les gains liés à un cadre réglementaire stable et transparent (propice aux investissements) et surtout les gains non monétaires (stabilité politique) ne sont pas pris en compte (Boulanger, Kavallari, Rau, Rutten, 2013). Enfin, toute ouverture commerciale induit des perdants et des gagnants que des politiques de redistribution et d'ajustement structurels (par exemple des dispositions de la PAC liées aux investissements en capital humain et physique ou des mesures financées par le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation) doivent cibler.

À court-terme, l'intégration économique du *cercle proche* revêt tout d'abord un objectif politique. *Pour le cercle large* l'objectif est avant tout économique, avec une recherche de croissance devant guider les négociations d'APCI.

2. Politique du cercle large : l'argument de croissance économique

Tout APCI signé par l'UE doit être évalué sur sa capacité à stimuler la croissance en Europe et à favoriser les réformes si nécessaires en Europe. Des APCI incapables de stimuler la croissance n'intéresseront pas les responsables politiques européens au plus haut niveau (chefs d'État ou de gouvernement, ministres des Finances). Dès lors, ils seront laissés au seul jeu des intérêts particuliers, n'apportant que des résultats limités tout en exacerbant les conflits internes que déclenche toute libéralisation, même de faible ampleur.

Cette capacité à stimuler la croissance exige que le partenaire d'un APCI remplisse trois conditions : (i) il doit avoir une taille suffisante par rapport à l'énorme économie européenne, (ii) il doit avoir une bonne « qualité réglementaire » comparée à celle existant en Europe, (iii) il doit être bien connecté au reste du monde. En ouvrant de façon simultanée et non discriminatoire toutes les économies mondiales, un cycle de Doha couronné de succès aurait

assuré les entreprises européennes de trouver, à tout moment, les pays remplissant ces trois conditions. Une libéralisation fondée sur la négociation successive d'APCI nécessite que l'on détermine avant de lancer les négociations quels seront les pays les plus prometteurs sur ces trois critères.

Le critère de la taille repose sur un argument simple : plus les marchés du partenaire sont importants, plus les entreprises européennes pourront accroître les économies d'échelle de leurs opérations et la variété de leurs produits, et donc plus l'APCI en question pourra modifier les prix relatifs des biens et services en Europe. Cette modification des prix relatifs est le mécanisme permettant aux consommateurs européens de trouver des produits et services plus variés et moins chers. Ce critère de taille a une dimension temps cruciale car l'UE est confrontée à un besoin pressant de croissance. Lancer des négociations avec un partenaire trop petit aujourd'hui pour avoir un impact sur l'économie de l'UE n'a que peu d'intérêt pour l'UE, même si ce partenaire a un énorme potentiel de croissance dans un avenir lointain. Ouvrir des négociations tardives (une fois que le partenaire a dépassé son pic de taille) a un coût d'opportunité considérable pour la croissance européenne.

L'accord UE-Corée peut être considéré comme un modèle. Cet accord récent (signé en 2010) entre deux économies développées prend en compte presque tous les sujets que devraient aborder les négociateurs des autres APCI. De plus, il y a de bonnes raisons de penser que les dispositions du TPP seront proches de celles de l'APE Corée-UE (et Corée-USA). Cette observation découle de la position très particulière de la Corée se positionnant en une double « plateforme » en termes d'investissements et d'échanges. Les effets escomptés de cet accord sur les échanges sont considérables, de l'ordre de 50 milliards d'euros (tableau 2).

La protection commerciale moyenne entre l'UE et les pays du *cercle large* est faible (les exportations européennes peuvent toutefois faire face à une protection moyenne pondérée de l'ordre de 10% imposée par l'Inde ou le Mercosur). Il est possible d'estimer le potentiel de croissance d'un APCI en calculant pour chaque accord l'indicateur d'expansion du marché européen, défini comme le ratio entre le PIB du partenaire commercial de l'UE et le PIB de l'UE (tableau 2). Un tel ratio offre un ordre de grandeur du potentiel

d'économies d'échelle et de diversité des biens que l'APCI en question permet aux entreprises européennes, et de là, de sa capacité à stimuler la croissance européenne. Cet indicateur illustre la prédominance du TTIP et de l'accord UE-Japon. Néanmoins, un accord UE-Taiwan-Chine permettrait une expansion du marché européen de 176% en 2030 (non présenté dans le tableau 2, négociations non ouvertes), Taiwan jouant un rôle de « plateforme » vers le marché chinois.

Tableau 2. La politique européenne du cercle large

	Moyenne des droits pondérés imposés par l'UE ¹	Moyenne des droits pondérés aux exports de l'UE ¹	Doing Business ²	Expansion du marché européen	Expansion du marché européen	Impact APCI sur le PIB UE ³	Impact APCI sur exports UE ³	Impact APCI sur imports UE ³
	2011 en %	2011 en %	2014 rang	2010 % du PIB	2030 % du PIB	Milliard d'euros	Milliard d'euros	Milliard d'euros
Négociations conclues – accord modèle								
Corée	1,8	2,1	7	6,3	6,7	9,5	25,2	23,6
Négociations en cours								
USA	1,8	1,3	4	94,7	110,9	65,7	29,4	29,0
Japon	3,2	3,7	27	33,9	36,1	42,9	25,2	25,8
Mercosur	4,4	10,5	116*	15,5	28,3	21,5	13,7	14,2
Canada	1,6	2,8	19	9,7	10,3	10,1	14,6	6,0
ASEAN	2,3	2,9	120*	11,4	53,2	4,4	33,7	30,1
Inde	2,5	9,0	134	10,7	49,7	3,8	11,6	11,8
CCG	0,4	5,8	23*	5,8	11,6	—	—	—

¹ Moyenne des droits appliqués pondérés par les flux d'importations/exportations.

² Plus le rang du pays est élevé, plus ses performances réglementaires sont faibles.

³ Méthodologie différente appliquée à l'examen de chaque accord de libre-échange (ALE) ; résultats à prendre avec précaution (notamment pas de désagrégation du secteur agricole).

*Indonésie (ASEAN), Brésil (Mercosur), Emirats Arabes Unis (Conseil de Coopération du Golf).

Sources: Commission européenne (2012), Messerlin (2012b), Doing Business.

Le critère de la qualité réglementaire repose également sur un argument simple : plus les réglementations du partenaire sont bonnes, plus l'UE est contrainte d'améliorer ses propres réglementations pour offrir aux entreprises européennes la même qualité réglementaire que celle que son partenaire offre à ses propres entreprises. Des réglementations de bonne qualité s'avèrent comme un des instruments les plus puissants pour modifier le prix relatif des biens et services. La qualité réglementaire est un critère particulièrement important pour les APCI à venir qui seront

dominés par des questions réglementaires, comme les normes de produits, les réglementations façonnant le marché des services, les droits de propriété intellectuelle, etc. De nouveau cet indicateur illustre la prédominance du TTIP et de l'accord UE-Japon. Il existe des évaluations proprement économiques des impacts de ces APCI dont les effets sur le PIB, les exportations et importations européennes, sont présentés dans le tableau 2. Le gain cumulé des négociations en cours atteindrait 150 milliards d'euros dont deux tiers pour les seuls TTIP et accord UE-Japon. A long-terme le gain cumulé pourrait atteindre 250 milliards d'euros (2 % du PIB européen) et générer 2 millions d'emplois en UE (Commission européenne, 2012).

Enfin, il convient de mettre en avant le rôle-clé de la connectivité ou effet plateforme qu'offre un APCI à l'UE. Clairement, un pays qui a déjà un réseau fourni d'accords préférentiels économique avec d'autres pays offre aux entreprises européennes des opportunités nouvelles – que ces entreprises vendent leurs produits dans le pays partenaire ou qu'elles investissent dans ce partenaire pour y produire les biens qu'elles vendront dans les pays connectés au partenaire. En d'autres termes, la connectivité du partenaire de l'UE peut permettre aux entreprises européennes de bénéficier immédiatement du réseau des accords préférentiels du partenaire pour pénétrer ces marchés tiers ; par exemple la Corée offre une plateforme vers les États-Unis, le Canada, les pays du Sud-Est asiatique, Japon et Chine (ASEAN+3).

En bref, au vu de la taille économique, la qualité réglementaire et la connectivité (trois critères-clés d'un APCI source de croissance), les choix de la Commission européenne en 2006 (Global Europe) ont été malheureux. Aucun des pays ciblés par la Commission (Brésil, Inde et Russie) ne remplit les conditions ci-dessus (et la grande réticence de ces pays à ouvrir davantage leur économie à la concurrence internationale renforce encore plus l'aspect malheureux du choix de la Commission). Par contre, les États-Unis ou le Japon remplissent ces conditions, d'où le « pivotement » de l'UE vers ces pays en 2013.

Le TTIP et l'accord UE-Japon offrent le meilleur soutien disponible pour répondre au besoin urgent de croissance de l'UE car ces deux pays sont assez grands, ont une qualité réglementaire suffisante, et sont bien suffisamment bien connectés pour avoir un

impact sur l'économie européenne. Comme la Corée, le Japon apparaît, avec ses accords préférentiels en vigueur ou en négociation, comme une « plateforme » essentielle pour les firmes européennes voulant accéder aux autres économies asiatiques, sans attendre la conclusion d'APCI entre l'UE et ces dernières.

3. L'UE sera-t-elle réactive et créative?

Cet article replace la politique commerciale européenne dans le cadre beaucoup plus vaste de l'intégration des marchés régionaux et internationaux. À l'urgence de la stabilité politique aux frontières de l'UE s'associe un besoin manifeste de croissance économique. A court terme, l'objectif pour le *cercle proche* est avant tout politique tandis que le *cercle large* est à même de répondre à un objectif de croissance économique. Si l'OMC est indiscutablement le meilleur forum pour négocier des objectifs quantifiables (par exemple la diminution de protection tarifaire, la discipline des politiques agricoles) et assurer un règlement des différends, sa supériorité en matière réglementaire est moins évidente. Négocier des réglementations exige, à l'évidence, une certaine confiance entre les futures parties à l'accord. De nos jours, aucun pays n'a confiance dans ses 158 partenaires de l'OMC.

Cette brève mise en perspective de l'ouverture ciblée du marché européen et de ceux de ses principaux partenaires appelle plusieurs recommandations :

1. La politique commerciale de l'UE dans son voisinage est un élément-clé de son action extérieure. C'est un outil d'influence et de stabilité inestimable. À travers une adhésion pleine à l'UE ou la conclusion d'un DCFTA, la politique commerciale du *cercle proche* a avant tout un objectif politique de stabilité et de paix, à l'instar de la construction européenne ;
2. L'intégration du voisinage et l'application de l'acquis communautaire nécessitent un soutien financier, tel l'instrument européen de voisinage et de partenariat. Si l'objectif de court terme est avant tout politique, ces accords doivent diffuser la réglementation européenne à des pays tiers, également promouvoir les investissements et la mobilité du

travail entre les pays partenaires, signifiant une circulation accrue des biens, services, personnes et capitaux ;

3. La politique commerciale du *cercle large* doit répondre au besoin urgent de croissance de l'UE. Le TTIP et l'accord UE-Japon offrent le meilleur soutien disponible car ces deux pays sont assez grands et ont une qualité réglementaire suffisante pour avoir un impact sur l'économie européenne. À court-terme, l'accord UE-Japon est néanmoins moins controversé que le TTIP (avec ses points polémiques tels l'agriculture génétiquement modifiée, l'audiovisuel, ou encore les données personnelles). Or un accord préférentiel UE-Japon offre également une plateforme commerciale exceptionnelle vers l'Asie et assure contre les effets discriminatoires d'un éventuel TPP.

Références bibliographiques

- Boulanger P., E. Ferrari, J. Michalek et C. Vinyes, 2013, *Analysis of the impact of Croatia's accession to the EU on the agri-food sectors. A focus on trade and agricultural policies*, JRC Scientific and Policy Report, EUR 25835 EN.
- Boulanger P., A. Kavallari, M-L. Rau et M. Rutten, 2013, *Trade openness and investment in North Africa*, International Agricultural Trade Research Consortium, IATRC Symposium, Seville.
- Commission européenne, 2013, *Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2012 – Statistical Annex*, Joint Staff Working Document, SWD (2013) 87 final, 20.3.2013, Bruxelles.
- Commission européenne, 2012, *External sources of growth - Progress report on EU trade and investment relationships with key economic partners*, Commission Staff Working Document, July 2012, Bruxelles.
- Messerlin P., 2012a, « Keeping the WTO busy while the Doha Round is stuck », Tribune *VoxEU*, 29.07.2012. <http://www.voxeu.org/article/keeping-wto-busy-while-doha-round-stuck>
- Messerlin, P., 2012b, *The EU Preferential Trade Agreements: Defining Priorities for a Debt-Ridden, Growth-Starving EU*, Working Paper du Groupe d'Economie Mondiale, Janvier 12, Sciences Po, Paris.
- OMC, 2013, *Examen des politiques commerciales – Rapport du Secrétariat – Union européenne*, WT/TPR/S/284, 28 mai 2013, Genève.

Achévé de rédiger en France
Dépôt légal : mai 2014
Directeurs de la Publication : Jean-Luc Gaffard et Henri Sterdyniak
Publié par les Éditions du Net SAS 92800 Puteaux