

Études de l'OCDE
sur la politique commerciale



Dynamiser les échanges

LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT
DANS LE SYSTÈME COMMERCIAL
MULTILATÉRAL



Études de l'OCDE sur la politique commerciale

Dynamiser les échanges

LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT
DANS LE SYSTÈME COMMERCIAL
MULTILATÉRAL



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Publié en anglais sous le titre :

Trading Up

ECONOMIC PERSPECTIVES ON DEVELOPMENT ISSUES IN THE MULTILATERAL TRADING SYSTEM

© OCDE 2006

Toute reproduction, copie, transmission ou traduction de cette publication doit faire l'objet d'une autorisation écrite. Les demandes doivent être adressées aux Éditions OCDE rights@oecd.org ou par fax (33 1) 45 24 99 30. Les demandes d'autorisation de photocopie partielle doivent être adressées directement au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20 rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, fax (33-1) 46 34 67 19, contact@cfcopies.com ou (pour les États-Unis exclusivement) au Copyright Clearance Center (CCC), 222 Rosewood Drive Danvers, MA 01923, USA, fax (978) 646 8600, info@copyright.com.

AVANT-PROPOS

Depuis la publication par l'OCDE de *Echanges et développement : les enjeux*, en 2001, le système commercial multilatéral a été agité par de vifs débats sur la forme que pourrait revêtir un ensemble de mesures négocié dans le cadre du Programme de Doha pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce. Confrontés à un environnement commercial mondial de plus en plus concurrentiel et complexe, les pays en développement ont contesté le système pour tenter d'obtenir un ensemble de mesures qui améliore leurs perspectives de développement. Pourtant, la situation des différents pays en développement varie grandement, de même que les avis sur les effets de la libéralisation opérée dans le passé et les avantages à en attendre dans l'avenir.

La présente publication met en lumière quelques-uns des problèmes les plus pressants qui se posent dans les domaines des échanges et du développement, présentant une nouvelle série d'analyses faisant appel à des méthodes économétriques et aux techniques de modélisation les plus récentes. L'objectif est d'étudier dans le détail les effets de la libéralisation multilatérale et d'examiner la variation entre les différents pays en développement et à l'intérieur de ces pays, ainsi que les conséquences du point de vue de l'action gouvernementale. Pour aborder un large éventail de préoccupations des pays en développement au sujet de libéralisation commerciale multilatérale, l'analyse s'appuie sur les travaux récents de l'OCDE et comporte un chapitre spécial présentant de nouveaux résultats de modélisations réalisées par une équipe de la Banque mondiale. Au-delà des principaux thèmes traités dans les différents chapitres, une série de « *gros plans* » récapitulatifs braquent le projecteur sur les conclusions des recherches effectuées par l'OCDE.

Douglas Lippoldt, de la Direction des échanges de l'OCDE, a assuré la direction de cette publication. Jacqueline Maher, également de la Direction des échanges de l'OCDE, a été chargée de compiler les divers éléments et d'en harmoniser la présentation. Les différents chapitres et les « *gros plans* » ont été rédigés par les membres de plusieurs directions de l'OCDE et de la Banque mondiale, dont les noms figurent en page de titre de leurs contributions. L'attention des lecteurs est attirée sur les notes et remerciements présentés dans les différents chapitres, qui sont trop nombreux pour être reproduits ici. Un certain nombre de chapitres sont étroitement inspirés de documents connexes de l'OCDE établis en collaboration avec d'autres experts, auquel cas, ces références sont mentionnées dans les notes. La présente publication représente un effort collectif et la Direction des échanges de l'OCDE, qui a supervisé la gestion du projet, tient à remercier chacun des participants.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Avant-propos</i>	3
<i>Résumé : Un monde de libéralisation des échanges</i> , Douglas Lippoldt.....	13
<i>Chapitre 1 Le Programme de Doha pour le développement : gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation multilatérale des droits de douane</i> , Przemyslaw Kowalski	19
Introduction	19
Où en sommes-nous actuellement ? La structure de la protection tarifaire après le Cycle d'Uruguay	21
Profils tarifaires régionaux	21
Profils tarifaires sectoriels	22
Dispersion tarifaire	23
Droits consolidés et droits effectivement appliqués	23
Méthodes de réduction tarifaire fondées sur des formules et réduction des droits de douane dans le programme de travail de Doha	24
Avantages potentiels à attendre des réductions tarifaires	28
Évaluation quantitative	31
Introduction	31
Droits de douane appliqués et consolidés.....	33
Scénarios d'action	33
Analyse des résultats	35
Conclusion.....	38
<i>Gros plan sur la quantification des effets des scénarios de politique commerciale: différentes méthodes possibles de modélisation</i> , Przemyslaw Kowalski	50
<i>Chapitre 2 Réforme du commerce mondial des marchandises : décomposition des effets sur le bien-être</i> , Dominique van der Mensbrugge, Will Martin et Kym Anderson	53
Introduction	53
Le modèle mondial LINKAGE d'évaluation des effets d'une réforme future des échanges	54
Gains mondiaux de bien-être.....	56
Décomposition des gains globaux en fonction des trois piliers.....	58
Décomposition des gains globaux en par grand secteur et région de libéralisation	58
Décomposition des effets sur les termes de l'échange	60
Hypothèses concernant les marchés de facteurs et comparaisons avec d'autres modèles.....	61
Version dynamique et version statique.....	61
Flexibilité de l'utilisation des terres et sensibilité aux élasticités des échanges.....	62
Flexibilité ou rigidité des salaires.....	64
Conclusions	66
<i>Gros plan sur les redevances et impositions douanières qui frappent les informations</i> , Michael Engman.....	76
<i>Chapitre 3 Érosion des préférences commerciales : incidences économique potentielles</i> , Douglas Lippoldt	79
Introduction	79
Vue d'ensemble de la question et de certaines publications	81
Replacer le débat dans son contexte	82

Les préférences commerciales présentent-elles des avantages ?	83
Les règles d'origine.....	84
Le cas particulier des pays les moins avancés	85
La dépendance à l'égard des préférences : analyse statistique.....	87
Résumé	96
Évaluation à l'aide d'un modèle EGC des incidences économiques de l'érosion des préférences	97
Introduction	97
Questions méthodologiques.....	97
L'accès préférentiel aux marchés dans le cadre du GTAP.....	98
Résultats de l'exercice de simulation.....	100
Regards sur les pays les plus vulnérables.....	103
Résumé	105
Quelle orientation pour l'action publique ?.....	106
Conclusions	107
<i>Gros plan sur les échanges et l'ajustement sectoriel</i> , Kiichiro Fukasaku et Osamu Onodera.....	116
<i>Chapitre 4 Répercussions des modifications des droits de douane sur les recettes publiques des pays en développement</i> , Przemyslaw Kowalski	123
Introduction	123
Objectifs protecteurs et budgétaires des politiques tarifaires	125
Théorie et pratique de la coordination des réformes tarifaire et fiscale.....	128
Estimations empiriques de l'incidence d'une réduction des droits de douane sur les recettes publiques	133
Conclusions	140
<i>Gros plan sur les coûts et les avantages de la facilitation des échanges</i> , Evodkia Möisé.....	150
<i>Chapitre 5 Échanges sud-sud de biens et de services</i> , Nora Dihel, Przemyslaw Kowalski et Ben Shepherd.....	153
Introduction	153
Les échanges sud-sud dans les études publiées	155
Théorie.....	155
Quelles sont les particularités des échanges de services ?.....	156
Échanges sud-sud de marchandises	157
Faits stylisés caractérisant les échanges sud-sud	159
Explication par la méthode gravitationnelle des « faits stylisés » caractérisant les échanges sud-sud	160
Échanges sud-sud de services – faits stylisés	163
Données et mesures	163
Échanges sud-sud de services – analyse des flux	165
Les échanges sud-sud de services peuvent-ils encore se développer ?.....	168
Vérification pratique : les observations qualitatives confirment-elles les résultats statistiques ?	169
Conclusions	170
<i>Gros plan sur les échanges, l'investissement et le développement</i> , Sébastien Miroudot.....	180
<i>Chapitre 6 Les services en tant qu'extrants et intrants intermédiaires : les effets de la libéralisation</i> , Nora Dihel et Philippa Dee	185
Introduction	185
Évaluation des effets directs des obstacles aux échanges de services	186
Évaluation des effets en chaîne.....	187
L'impact des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection dans le secteur agricole et le secteur manufacturier.....	188

Estimation des effets de la libéralisation des services sur le bien-être	191
Effets globaux sur le bien-être d'une action unilatérale	193
Coûts d'ajustement liés à l'évolution de la production	196
Coûts d'ajustement liés à l'évolution de l'utilisation des facteurs primaires	197
Conclusion	197
<i>Gros plan sur les droits de propriété intellectuelle et les pays en développement</i> , Douglas Lippoldt.....	216
<i>Chapitre 7 Réformes des politiques agricoles, rendement des facteurs et bien-être des ménages</i> , Joe Dewbre et Jonathan Brooks	219
Introduction	219
Niveau et composition du soutien agricole et de la protection commerciale.....	220
Soutien des prix du marché	220
Paiements budgétaires	221
Incidences sur le marché des facteurs et le bien-être au plan mondial, régional et national	222
Rendement des terres.....	224
Travail et capital	226
Valeur ajoutée de l'agriculture	227
Bien-être économique.....	228
Incidences au niveau des ménages	230
Analyse de l'incidence des politiques	230
Caractéristiques des modèles élaborés pour les études de cas.....	232
Résultats des études de cas	235
Conclusions et déductions à l'usage des pouvoirs publics	242
<i>Chapitre 8 Évaluation du traitement spécial et différencié et de l'aide à l'appui des échanges comme compléments de la libéralisation commerciale multilatérale</i> , Martina Garcia et Frans Lammersen	251
Introduction	251
Principales difficultés liées à la réforme des échanges dans les pays en développement.....	253
Érosion des préférences : quand les secteurs exportateurs aussi bien que ceux qui concurrencent les importations doivent contracter leurs activités	253
Contraintes du côté de l'offre et durée de l'ajustement	255
Filets de sécurité et pertes de recettes douanières	256
Les coûts de la réforme : mise en œuvre et choix restreint	256
Que peut apporter le traitement spécial et différencié ?	258
Le traitement spécial et différencié et le Cycle d'Uruguay	259
Le traitement spécial et différencié dans le Programme de Doha pour le développement.....	259
Améliorer le traitement spécial et différencié	261
L'aide à l'appui des échanges.....	265
Une réponse coordonnée à l'expansion du programme d'action.....	265
Le programme d'aide à l'appui des échanges.....	266
Accroître le soutien financier	269
Additionnalité ou accroissement de l'aide à l'appui des échanges.....	271
Améliorer l'efficacité des programmes d'aide à l'appui des échanges	272
<i>Gros plan sur les crédits à l'exportation et le financement des infrastructures dans les pays en développement</i> , Jean Le Cocguic	282
Acronymes	284

Tableaux Chapitre 1

Tableau 1.A.1.	Moyennes simples des droits de douane	40
Tableau 1.A.2.	Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF appliquées aux produits agricoles	40
Tableau 1.A.3.	Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF consolidés applicables aux produits agricoles	40
Tableau 1.A.4.	Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF appliqués aux produits industriels	41
Tableau 1.A.5.	Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF consolidés applicables aux produits industriels	41
Tableau 1.A.6.	Différences entre les taux consolidés et les taux appliqués	41
Tableau 1.A.7.	Coefficients de variation	42
Tableau 1.A.8.	Fréquence des pics tarifaires internationaux	42
Tableau 1.A.9.	Groupements régionaux	42
Tableau 1.A.10.	Groupements sectoriels	43
Tableau 1.A.11.	Taux consolidés et appliqués initiaux moyens utilisés dans la modélisation	43
Tableau 1.A.12a.	Partie A. Gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane, par scénario et par groupement régional	44
Tableau 1.A.12b.	Partie B. Gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane et de la facilitation des échanges, par scénario et par groupement régional	44
Tableau 1.A.13.	Origine et destination des gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane, par scénario (variation équivalente, millions USD)	45
Tableau 1.A.14.	Pourcentage de variation du PIB réel, par région et par scénario	46

Tableaux Chapitre 2

Tableau 2.A.1.	Groupement des régions et des secteurs dans le modèle	67
Tableau 2.A.2.	Effets sur le revenu réel d'une libéralisation totale du commerce mondial des marchandises, par pays/région, 2015	68
Tableau 2.A.3.	Origine régionale et sectorielle des gains résultant d'une libéralisation totale du commerce mondial des marchandises dans les pays en développement et à revenu élevé, 2015	69
Tableau 2.A.4.	Ventilation des effets sur les termes de l'échange, 2015	70
Tableau 2.A.5a.	Dynamique, mobilité de l'utilisation des terres et élasticités des échanges : effets sur le revenu réel	71
Tableau 2.A.5b.	Dynamique, mobilité de l'utilisation des terres et élasticités des échanges : effets sur le revenu réel	72
Tableau 2.A.6.	Effet du bouclage du marché du travail sur le revenu réel, les salaires et la demande de main-d'œuvre	73

Tableaux Chapitre 3

Tableau 3.A.1.	Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 10 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Australie	109
Tableau 3.A.2.	Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 8 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Canada	110
Tableau 3.A.3.	Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 6 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Union européenne	111
Tableau 3.A.4.	Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 6 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Japon	111

Tableau 3.A.5.	Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 8 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – États-Unis.....	112
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Tableaux Chapitre 4

Tableau 4.A.1.	Importance des droits de douane et des taxes sur les échanges internationaux dans une sélection de pays.....	143
Tableau 4.A.2.	Simulation d'équilibre général.....	145
Tableau 4.A.3.	Simulation d'équilibre général.....	145
Tableau 4.A.4.	Simulation d'équilibre général : comparaison des modifications du bien-être et des recettes publiques à la suite d'une libéralisation des droits de douane sur la base de la formule suisse avec des coefficients de 5, 10 et 15.....	146
Tableau 4.A.5.	Estimation de l'ordre de grandeur de l'ajustement budgétaire nécessaire.....	147

Tableaux Chapitre 5

Tableau 5.A.1.	Moyenne arithmétique des taux de droits, 2001, par groupe d'exportateurs et d'importateurs.....	172
Tableau 5.A.2.	Moyenne arithmétique des taux de droits, 2001, par groupe de revenus des exportateurs et des importateurs.....	172
Tableau 5.A.3.	Répartition des échanges mondiaux, 1985-2002.....	172
Tableau 5.A.4.	Taux de croissance moyen annualisé des échanges, 1985-2002.....	173
Tableau 5.A.5.	Part des échanges sud-sud dans les échanges mondiaux faisant intervenir des pays du sud, 1985-2002.....	173
Tableau 5.A.6.	Répartition estimée des échanges de services dans le monde et dans la zone de l'OCDE, 2002.....	174
Tableau 5.A.7.	Répartition estimée des échanges de services dans le monde et dans la zone de l'OCDE, en millions USD et en pourcentage, 2002.....	174
Tableau 5.A.8.	Flux internationaux réguliers de voyageurs par région, en pourcentage du total, 2000.....	175
Tableau 5.A.9.	Flux internationaux réguliers de fret par région.....	175
Tableau 5.A.10.	Entrées de visiteurs par région.....	176
Tableau 5.A.11.	Estimation des flux d'IDE entre pays du sud, 1994-2000.....	177
Tableau 5.A.12.	Avantage comparatif révélé de certains pays.....	177

Tableaux Chapitre 6

Tableau 6.A.1.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Malaisie.....	199
Tableau 6.A.2.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Thaïlande.....	199
Tableau 6.A.3.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Brésil.....	200
Tableau 6.A.4.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Chili.....	200
Tableau 6.A.5.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Russie.....	201
Tableau 6.A.6.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Maroc.....	201
Tableau 6.A.7.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Zambie.....	202
Tableau 6.A.8.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Bulgarie.....	202

Tableau 6.A.9.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Croatie	203
Tableau 6.A.10.	Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Roumanie	203
Tableau 6.A.11.	Effet des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection (TEP) dans le secteur agricole.....	204
Tableau 6.A.12.	Effet des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection (TEP) dans le secteur manufacturier	204
Tableau 6.A.13.	Conséquences pour le bien-être en Malaisie de la réforme des échanges de biens et de services	205
Tableau 6.A.14.	Conséquences pour le bien-être en Thaïlande de la réforme des échanges de biens et de services	206
Tableau 6.A.15.	Conséquences pour le bien-être au Brésil de la réforme des échanges de biens et de services	207
Tableau 6.A.16.	Conséquences pour le bien-être au Chili de la réforme des échanges de biens et de services	208
Tableau 6.A.17.	Conséquences pour le bien-être en Russie de la réforme des échanges de biens et de services	209
Tableau 6.A.18.	Conséquences pour le bien-être au Maroc de la réforme des échanges de biens et de services	210
Tableau 6.A.19.	Conséquences pour le bien-être en Zambie de la réforme des échanges de biens et de services	211
Tableau 6.A.20.	Contribution sectorielle aux gains de bien-être résultant de la réforme des échanges de services	212
Tableau 6.A.21.	Contribution sectorielle à la valeur ajoutée, %	212
Tableau 6.A.22.	Effet d'une réforme unilatérale des échanges de services sur la production des entreprises à capitaux nationaux.....	212
Tableau 6.A.23.	Effet d'une réforme unilatérale des échanges de services sur la production d'entreprises à capitaux étrangers types.....	213
Tableau 6.A.24.	Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de main-d'œuvre non qualifiée.....	213
Tableau 6.A.25.	Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de main-d'œuvre qualifiée.....	214
Tableau 6.A.26.	Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de capital	214

Tableaux Chapitre 7

Tableau 7.A.1.	Évolution de la valeur ajoutée de l'agriculture résultant de la réduction du soutien pour différentes catégories de mesures.....	246
Tableau 7.A.2.	Gains de bien-être mondial, selon les formes de soutien et les régions où la réforme est mise en œuvre	246
Tableau 7.A.3.	Effets sur le bien-être, par grande catégorie de mesures, selon les régions et pays où la réforme est mise en œuvre.....	247
Tableau 7.A.4.	Effets des chocs de prix résultant de la réforme multilatérale des échanges, en pourcentage	247
Tableau 7.A.5.	Incidences de la perte de paiements, selon les types d'exploitation, par suite d'une réforme schématique des politiques commerciales	248
Tableau 7.A.6.	Effets sur les ménages agricoles aux États- Unis d'une réforme schématique des politiques agricoles à l'échelle mondiale	248

Tableaux Chapitre 8

Tableau 8.A.1. Indicateurs de la pauvreté et des dépenses sociales dans certains pays	278
---------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Graphiques Chapitre 1

Graphique 1.1 Formules de réduction tarifaire : rapport entre les droits de douane avant et après réduction	27
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Graphiques Chapitre 3

Graphique 3.1 Gains de bien-être par habitant résultant d'une réduction de 50 % des droits de douane au niveau mondial	103
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Graphiques Chapitre 4

Graphique 4.1. Restrictions aux échanges et perception de recettes comme objectifs alternatifs de la politique tarifaire.....	126
Graphique 4.2. Bangladesh : droit de douane moyen appliqué et élasticité de la demande d'importations	127
Graphique 4.3. Recours aux droits à l'importation et niveau de développement.....	130
Graphique 4.4. Simulation d'équilibre général : effets sur les échanges et les recettes de la formule suisse avec un coefficient de 10	135
Graphique 4.5. Simulation d'équilibre général : effets sur le bien-être et les recettes de la formule suisse avec un coefficient de 10	136
Graphique 4.6. Simulation d'équilibre général : effets sur les échanges et les recettes de la formule suisse avec des coefficients de 5 et 15	137
Graphique 4.7. Simulation d'équilibre général : effets sur le bien-être et les recettes de la formule suisse avec des coefficients de 5 et 15	137
Graphique 4.8. Comparaison des gains de bien-être par rapport au scénario de base de la formule suisse avec un coefficient de 10 et au même scénario prévoyant en outre le remplacement des recettes douanières	141

Graphiques Chapitre 7

Graphique 7.1 Évolution de l'estimation du soutien aux producteurs (ESP en pourcentage) et du soutien des prix du marché (SPM en pourcentage)	222
Graphique 7.2. Contribution à l'ESP totale en pourcentage des paiements budgétaires au titre des superficies et de la production et des paiements budgétaires de la catégorie « autres », 1986 to 2004	223
Graphique 7.3. Incidences simulées sur le loyer des terres	225
Graphique 7.4. Simulation des effets sur les rendements unitaires relatifs du travail et du capital dans l'agriculture.....	226
Graphique 7.5. Schéma simplifié des liens entre le marché, les ménages et les politiques.....	231
Graphique 7.6. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au Brésil	237
Graphique 7.7. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au Brésil	237
Graphique 7.8. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au niveau des ménages.....	240
Graphique 7.9. Effets redistributifs du passage au paiement unique par exploitation au niveau des ménages	241

Graphiques Chapitre 8

Graphique 8.1. Valeur et part des exportations de marchandises par groupe de revenu, 1990-2004.....	252
Graphique 8.2. Principales catégories d'APD contribuant directement à améliorer la compétitivité des exportations.....	267
Graphique 8.3. Volume de l'APD destinée au programme élargi d'aide à l'appui des échanges	270

Graphique 8.4. Répartition de l'APD liée aux échanges par groupe de revenu, 1994-2004	271
Graphique 8.5. Accroissement de l'aide à l'appui des échanges dans sa définition large, 2005-10.....	272

Encadrés

Encadré 1.1. Différentes méthodes de réduction tarifaire fondées sur une formule	26
Encadré 1.2. Scénarios d'action.....	35
Encadré 3.1 Regards sur les préférences australiennes.....	89
Encadré 3.2 Regards sur les préférences canadiennes	90
Encadré 3.3 L'AGOA et l'expérience du Lesotho.....	96
Encadré 5.1 Couverture statistique des modes de fourniture	165

RÉSUMÉ

UN MONDE DE LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES

Douglas Lippoldt, Direction des échanges de l'OCDE

Dans un communiqué de presse d'avril 2006 sur l'évolution des échanges mondiaux, Pascal Lamy, Directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), décrit succinctement le système commercial mondial comme traversant une période de transition et ayant besoin d'un nouvel accord commercial multilatéral (OMC, 2006) :

« Les nouvelles conditions économiques, les grandes avancées technologiques et l'émergence de nouveaux acteurs sur la scène mondiale sont autant d'éléments qui montrent que nous sommes à l'aube de profonds changements. Les déséquilibres persistants, en grande partie dus à des facteurs macroéconomiques, continuent de préoccuper certaines grandes économies. Dans un tel climat d'incertitude, une chose est sûre, les gouvernements membres doivent consolider le système commercial mondial et le rendre plus équitable et plus intéressant pour tous ceux qui font du commerce au XXI^{ème} siècle. La meilleure manière de procéder serait sans aucun doute de conclure cette année un accord ambitieux dans le cadre du Cycle de négociations commerciales mondiales de Doha ».

Ces dernières années ont, de fait, été marquées par des changements frappants dans le paysage économique mondial, confirmant le rôle des échanges comme moteur du développement économique et laissant entrevoir les avantages qu'une libéralisation commerciale plus poussée, si elle est menée dans de bonnes conditions, peut procurer à l'économie mondiale de manière générale. Face à cette situation, l'OCDE – avec la contribution de la Banque mondiale – a procédé à une revue des travaux récents sur les échanges et le développement et à un examen plus approfondi de certains problèmes commerciaux auxquels sont confrontés les pays en développement. La présente publication expose les résultats de cette étude.

Kym Anderson, dans un article paru dans le *Journal of World Trade* (2005), s'interroge sur le rôle des économistes dans l'établissement d'un programme d'action commerciale. L'article, qui retrace utilement les contributions apportées par les économistes, depuis la deuxième guerre mondiale, à la compréhension de l'économie des échanges et au déroulement du programme d'action commerciale, conclut que les analystes de la politique commerciale jouent un rôle important dans le rapprochement entre les chercheurs et les responsables des politiques commerciales. Le présent volume a été établi dans cet esprit et a pour objet d'exposer les observations et conclusions dans un langage accessible aux autorités commerciales, aux conseillers et aux observateurs informés qui maîtrisent les principes fondamentaux de l'économie. L'intention est d'aider à mettre en lumière les problèmes soulevés dans le cadre des discussions en cours sur la libéralisation des échanges en abordant les principales préoccupations et en envisageant des solutions qui permettraient de réduire les distorsions dommageables pour l'économie mondiale créées par les obstacles au commerce.

=====

Le bien-être économique d'une nation est étroitement lié à la disponibilité de ressources et à la productivité de la main-d'œuvre. Les échanges contribuent de diverses manières à soutenir le processus de développement. Ils renforcent, par exemple, la concurrence et l'impulsion qu'elle donne à l'innovation et à la spécialisation, et ils constituent un canal important de transfert de technologie au plan international¹. Il n'est pas surprenant, par conséquent, que les économistes comptent les échanges au nombre des moteurs classiques de la croissance économique². La libéralisation commerciale ne produit pas automatiquement des effets positifs, et les choix des responsables gouvernementaux – notamment en matière de mesures complémentaires – font la différence. Parmi les choix les plus fondamentaux figure la mise en place d'un système adapté de gouvernance économique, notamment les institutions et la législation qui sont essentielles pour les droits de propriété et pour l'abaissement des coûts de transaction, entre autres conditions de base. Au-delà du cadre de base, il peut être recouru à d'autres mesures pour renforcer la capacité d'ajustement ou promouvoir de façon stratégique les conditions du développement³. Par exemple, un cadre réglementaire sain et un marché du travail et des politiques macroéconomiques appropriées peuvent contribuer à faciliter l'ajustement structurel et, partant, la réaffectation des ressources à une utilisation de plus en plus productive (OCDE, 2005).

Compte tenu de la complexité des économies modernes et de l'interaction entre les diverses politiques mises en œuvre, il faut évaluer avec soin le rapport entre les échanges et le développement. S'il va de soi que les effets d'une libéralisation commerciale plus poussée varient d'un pays à l'autre en fonction de la situation de chacun, il peut y avoir aussi des variations à l'intérieur des pays. Des changements dans les politiques commerciales, en matière de droits à l'importation, par exemple, peuvent avoir des conséquences dans divers autres domaines tels que la politique budgétaire (concernant les recettes publiques) ou la politique sociale (concernant les préoccupations relatives à la redistribution). Les analyses présentées dans ce volume sont générales et tentent d'aborder certaines des préoccupations générales soulevées par la perspective d'une libéralisation plus poussée des échanges. Ces analyses suggèrent souvent des options propres à améliorer les résultats à l'échelle mondiale ou permettant de faire face aux risques de résultats négatifs pour des parties prenantes particulières. Dans certains cas, une action internationale peut être requise (concevoir une libéralisation commerciale multilatérale selon une approche particulière, par exemple), mais dans d'autres les propres réformes d'un pays sont décisives pour les résultats.

Un point essentiel que confirment toutes les analyses proposées dans le présent volume est que la libéralisation des échanges peut contribuer à améliorer le bien-être économique. A l'aide de résultats de modélisations, d'évaluations statistiques et d'études de cas concrets, ces chapitres ajoutent à la masse grandissante d'études qui font apparaître une relation positive entre le degré d'ouverture d'un pays ou son intégration progressive dans l'économie mondiale et sa croissance ou son développement économique (voir, par exemple, OCDE, 1998, 2001 ; OMC, 2003).

=====

-
1. L'accroissement du stock de technologie disponible est essentiel pour le développement car la technologie joue un rôle central dans le renforcement de la production par travailleur et est un déterminant important des niveaux de revenu. Voir OMC (2002) pour une analyse et des références bibliographiques.
 2. Pour Timmer (2006), par exemple, ces moteurs sont les échanges et la spécialisation, l'investissement en machines et les rendements croissants du savoir.
 3. A titre d'exemple, des mesures visant à faciliter l'élévation dans la chaîne de valeur peuvent jouer un rôle dans le développement. On trouvera des exemples pour les secteurs du textile et de l'habillement dans OCDE (2004). Une étude plus générale réalisée par Hausmann *et al.* (2006) examine l'importance de la structure des exportations du point de vue de la valeur et de la productivité.

Le présent volume commence par deux chapitres qui présentent des évaluations générales des gains potentiels de bien-être procurés par la libéralisation mondiale. Ces études privilégient différentes hypothèses et différents modèles d'équilibre général calculable, et leurs conclusions diffèrent aussi ; cela ressort peut-être tout particulièrement dans les conclusions opposées concernant les avantages que les pays en développement peuvent attendre de la libéralisation des échanges de produits industriels et de la libéralisation de l'agriculture. L'analyse menée dans ces chapitres tente, dans une certaine mesure, de concilier les diverses méthodes de modélisation utilisées pour examiner les conséquences de la libéralisation commerciale en termes de bien-être pour les pays en développement. Même s'il subsiste des différences, il est intéressant de noter que l'éventail des avantages globaux est à peu près du même ordre de grandeur dans les deux études. De plus, les estimations des gains attendus sont plus modestes que certaines autres diffusées à l'époque du Cycle de négociations commerciales d'Uruguay (1986-94). Cela tient en partie à la libéralisation qui s'est opérée depuis (c'est-à-dire que les obstacles restants sont maintenant moins coûteux que ceux qui existaient avant le Cycle d'Uruguay). Mais cela reflète aussi la sophistication croissante des modèles et des séries de données correspondantes, qui maintenant tiennent compte davantage des dimensions des politiques commerciales effectives. A titre d'exemple, l'importance des relations commerciales préférentielles à l'échelon régional ou unilatéral est maintenant incorporée plus pleinement dans les analyses.⁴

Les trois chapitres suivants traitent des préoccupations particulières que suscite pour les pays en développement la libéralisation des échanges dans le contexte du système commercial multilatéral : érosion des préférences, pertes potentielles de recettes publiques dues à la libéralisation des droits de douane, et réalisation des avantages potentiels de l'expansion du commerce sud-sud. Ces chapitres montrent à l'évidence que les pays en développement dans leur ensemble ne peuvent que gagner à une libéralisation des échanges. Cependant, chacun de ces problèmes touche les différents pays en développement à des degrés très divers. Les résultats dépendent en partie du choix du scénario de libéralisation et du dosage de mesures complémentaires prises par chaque pays. Par exemple, les pays en développement qui dépendent plus particulièrement des recettes des droits de douane pour financer le fonctionnement du secteur public peuvent être encouragés par le chapitre 4, qui souligne la possibilité d'atténuer les effets négatifs de la libéralisation en développant d'autres sources de recettes publiques et en établissant avec soin la structure des droits de douane après la libéralisation.

Les deux chapitres suivants examinent séparément la libéralisation des échanges dans les secteurs des services et des produits agricoles. A certains égards, la libéralisation est peut-être généralement moins avancée dans ces deux secteurs que dans celui des produits industriels. Tout en notant les avantages économiques potentiels de la libéralisation, ces chapitres soulignent aussi les importantes relations qui existent entre les acteurs économiques. Dans le cas du secteur des services, il s'agit de la taxe que les obstacles au commerce des services font peser sur les autres secteurs de l'économie (surtout les branches d'activité pour lesquelles les services représentent un moyen de production important). Le chapitre consacré à l'agriculture apporte une dimension nouvelle en examinant l'incidence de la libéralisation agricole sur les ménages ainsi que ses effets plus globaux. L'analyse menée au niveau des ménages fait ressortir la complexité des résultats économiques des réformes de la politique commerciale. Si, au niveau global, une libéralisation plus poussée des échanges agricoles apparaît généralement comme bénéfique, les résultats pour les ménages varient. Certaines catégories risquent d'être perdantes, surtout celles qui sont dépendantes d'une production agricole protégée et non concurrentielle. Les autorités des pays en développement qui cherchent à améliorer l'efficacité économique par la réforme des échanges agricoles auront la difficile tâche de

4. On trouvera un autre exemple au chapitre 1 du présent volume, qui traite de la modélisation des scénarios de libéralisation compte tenu de la différence entre les droits de douanes appliqués et consolidés.

mettre en place des politiques d'ajustement complémentaires si elles veulent éviter des effets négatifs sur le bien-être de certains ménages pauvres tributaires de l'agriculture.

Le dernier chapitre examine le rôle du traitement spécial et différencié et de l'aide à l'appui des échanges comme compléments de la libéralisation commerciale multilatérale. Comme il est souligné dans *Les échanges et l'ajustement structurel* (OCDE, 2005), la réussite de la libéralisation des échanges passe par toute une panoplie de mesures et d'institutions complémentaires. Faute de ressources et en raison d'autres obstacles, les pays en développement ont souvent des difficultés à remplir ces conditions préalables. Les participants au système commercial multilatéral cherchent à résoudre ces difficultés à l'aide d'un certain nombre d'initiatives, notamment le traitement spécial et différencié et l'aide à l'appui des échanges⁵. Même si, jusqu'à présent, ces initiatives n'ont donné que des résultats limités, la persistance de certains problèmes de développement et la nécessité de poursuivre la réforme commerciale obligent à poursuivre les efforts en vue d'en améliorer le fonctionnement et l'efficacité.

En complément des principaux chapitres, sept *gros plans* ouvrent une fenêtre sur les travaux de l'OCDE portant sur des questions commerciales connexes. Chacun donne un condensé des principaux messages tirés d'études de l'OCDE ainsi que des références bibliographiques. Ces sections font apparaître les progrès réalisés par certains pays en développement désireux de mieux s'intégrer dans l'économie mondiale ainsi que les domaines dans lesquels des améliorations ou des études supplémentaires sont nécessaires. Certaines indiquent les processus économiques qui, en liaison avec la libéralisation des échanges, peuvent contribuer à transformer les économies et à promouvoir le développement, notamment l'ajustement structurel, le transfert de technologie et l'innovation, conjugués à une amélioration des droits de propriété intellectuelle, et l'interaction des échanges et de l'investissement direct étranger. D'autres sections traitent davantage de questions « traditionnelles » de politique commerciale, comme la facilitation des échanges, les crédits à l'exportation et les redevances douanières, qui peuvent avoir une incidence notable sur les flux d'échanges et, partant, les effets du commerce sur le développement.

=====

Globalement, *Dynamiser les échanges* transmet un message positif. Les échanges peuvent contribuer au développement économique. L'impact de la libéralisation peut être renforcé par des politiques complémentaires appropriées, ce qui vaut tant pour la maximisation des avantages procurés par le commerce que pour la réduction des coûts de l'ajustement. De plus, les pays en développement sont maîtres de bon nombre des leviers qui peuvent les aider à s'assurer des résultats positifs ; il est essentiel qu'ils créent eux-mêmes les conditions indispensables à leur croissance. Les pays développés ont aussi un rôle important à jouer en facilitant l'accès aux marchés, en évitant des actions dommageables (résultant d'obstacles aux échanges ou d'interventions dommageables sur le marché, par exemple) et en fournissant une aide ciblée et efficace.

Le système commercial multilatéral remplit une fonction essentielle de défense et de promotion des intérêts de toutes les nations commerciales, y compris les pays en développement. Même si les accords commerciaux régionaux peuvent développer l'accès aux marchés et intégrer les pays

5. Ces dernières années, certains économistes en sont venus à considérer ces mesures avec une certaine prudence en raison du risque d'apparition de nouvelles distorsions dans l'économie mondiale. Anderson (2005) fournit quelques exemples. Par ailleurs, Easterly (2005), Rajan et Subramanian (2005) et Sen (2006), parmi d'autres, expriment des préoccupations quant à l'efficacité de l'aide au développement liée aux échanges.

membres, ils sont, par essence, discriminatoires (Banque mondiale, 2006). En partant des principes de traitement national et de non-discrimination, en offrant un centre de discussion pour des négociations *mondiales* sur l'ouverture des marchés et en assurant un traitement équilibré des pays membres (avec possibilité de recours en cas de violation des règles), l'OMC peut aider à faire en sorte que les échanges servent plus généralement de moteur à la croissance et au développement. Les conclusions tirées des analyses présentées ici confirment l'apport du système commercial multilatéral au développement, soulignant la valeur économique de la poursuite d'une libéralisation multilatérale ambitieuse et soigneusement conçue.

RÉFÉRENCES

- Anderson, Kym (2005), “Setting the Trade Policy Agenda: What Roles for Economists?”, *Journal of World Trade*, vol. 39, n° 2, Kluwer Law International.
- Banque mondiale (2006), *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, dir. pub. Richard Newfarmer, Washington, DC.
- Easterly, William (2005), “Reliving the ‘50s: the Big Push, Poverty Traps, and Takeoffs in Economic Development”, Working Paper n° 65, Center for Global Development.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang et Dani Rodrik (2006), “What You Export Matters”, Discussion Paper n° 5444, Centre for Economic Policy Research, Londres, janvier.
- OCDE (1998), *Pour l’ouverture des marchés : les avantages de la libéralisation des échanges et de l’investissement*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001), *Echanges et développement : les enjeux*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *Textile et vêtement : faire face aux mutations*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Les échanges et l’ajustement structurel : les enjeux de la mondialisation*, OCDE, Paris.
- OMC (2002), “Commerce et transfert de technologie”, WT/WGTTT/W/1, Organisation mondiale du commerce, Genève, 2 avril.
- OMC (2003), *Rapport sur le commerce mondial 2003*, OMC, Genève.
- OMC (2006), “Commerce mondial 2005, Perspectives pour 2006”, communiqué de presse 437, Genève, 11 avril, disponible à l’adresse : www.wto.org/french/news_f/pr437_f.htm.
- Rajan, Raghuram G. et Arvind Subramanian,(2005), “What Undermines Aid's Impact on Growth?”, Working Paper n° 11657, NBER, octobre.
- Sen, Amartya (2006), “The Man Without A Plan”, *Foreign Affairs*, mars/avril.
- Timmer, C. Peter (2006), *How Countries Get Rich*, CGD Brief, Center for Global Development, Washington, DC, février.

Chapitre 1

LE PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : GAINS DE BIEN-ÊTRE À ATTENDRE DE LA POURSUITE DE LA LIBÉRALISATION MULTILATÉRALE DES DROITS DE DOUANE¹

Przemyslaw Kowalski
Direction des échanges de l'OCDE

La présente étude traite de la libéralisation des échanges en mettant l'accent plus particulièrement sur la réduction de la protection tarifaire. La première partie analyse la structure actuelle des tarifs douaniers, expose dans leurs grandes lignes les travaux du PDD dans le domaine des droits de douane, examine brièvement les diverses méthodes de réduction tarifaire utilisées lors des cycles passés de négociations commerciales multilatérales et passe en revue un échantillon des études existantes sur les effets de divers scénarios de libéralisation des échanges comportant des réductions tarifaires. La seconde partie présente une évaluation quantitative des gains de bien-être pouvant découler d'une libéralisation des échanges fondée sur la réduction des droits de douane et la facilitation des échanges. Cette évaluation tient compte de certaines réalités des négociations à l'OMC, notamment le fait que les négociations portent sur les droits de douane consolidés tandis que bon nombre des acteurs économiques s'intéressent principalement aux droits appliqués. Plusieurs scénarios génériques de réduction tarifaire sont examinés afin de refléter des éléments de certaines propositions actuellement à l'étude à l'OMC. Les résultats montrent l'importance de l'accès aux marchés pour toutes les régions, et plus particulièrement pour les pays en développement. Il apparaît qu'un meilleur accès aux marchés pour les produits agricoles pourrait procurer des avantages considérables, mais les résultats indiquent que les gains à attendre d'une libéralisation plus poussée dans le domaine des produits industriels pourraient être encore plus grands. Les résultats font ressortir aussi les avantages découlant du progrès de la facilitation des échanges, qui, pour certaines régions et dans certains scénarios, peuvent dépasser les gains procurés par une réduction des droits de douane. Dans l'ensemble, l'étude souligne l'importance, pour les pays en développement d'un plus large accès aux marchés des pays développés ainsi que la nécessité pour eux de s'impliquer dans le processus en prenant des engagements fondamentaux dans le cadre du PDD.

Introduction

On peut distinguer trois phases ou composantes dans le processus de négociations commerciales multilatérales : conceptuelle, technique et politique (Meilke *et al.*, (1996). L'analyse économique est particulièrement utile dans les aspects non politiques de la négociation, où elle peut livrer des informations sur les enjeux afin de cadrer les négociations et mettre en évidence les coûts et avantages de diverses options. L'amélioration régulière des méthodes de modélisation et de la qualité des données aide les économistes à donner des vues plus intégrées des conséquences des changements qui s'opèrent dans le système commercial mondial et des variations des niveaux de protection commerciale. Cela est vrai même si la multiplicité des méthodes de modélisation et les estimations correspondantes des avantages semblent réduire la confiance dans les résultats chiffrés. Cependant, les différences dans les résultats obtenus à l'aide des différentes modélisations doivent être considérées, compte tenu des divers paramètres ou hypothèses économiques (comme les élasticités des échanges)

1. Certaines parties de ce chapitre reprennent et mettent à jour un document précédent de Lippoldt et Kowalski (2003).

et, parfois, des différences dans les données sous-jacentes. On peut rapprocher systématiquement les similitudes et les différences dans les estimations des avantages résultant des échanges (voir, par exemple, van der Mensbrugge, 2006), et il est donc souhaitable et utile, tant pour les négociateurs commerciaux que pour le public, d'avoir différentes estimations.

Des modèles d'équilibre général calculable (EGC) sont utilisés pour évaluer les avantages potentiels à attendre de différents scénarios de libéralisation commerciale multilatérale. Utilisant des systèmes d'équations pour représenter le comportement des acteurs économiques et pour simuler les contraintes auxquelles ils se heurtent, les modèles d'EGC permettent aux utilisateurs de se faire une idée approximative des répercussions, dans l'ensemble de l'économie, des changements survenant dans le système commercial. Ils aident aussi à structurer la réflexion et la discussion au sujet de diverses hypothèses économiques possibles qui conduisent à des différences dans l'impact estimé. En règle générale, les estimations obtenues avec les modèles d'EGC ne doivent pas être prises pour argent comptant mais considérées plutôt comme un ordre de grandeur de l'impact qu'un changement dans l'action gouvernementale peut avoir sur le bien-être économique ou les échanges (voir, par exemple, Piermartini et Tech, 2005)

L'accès aux marchés reste la priorité absolue du programme de libéralisation des échanges. Il s'agit d'une question essentielle dans les négociations commerciales multilatérales lancées en novembre 2001 lors de la 4^{ème} Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Doha. Bien qu'un progrès notable ait été réalisé en matière de réduction tarifaire au cours des huit cycles de négociations commerciales multilatérales qui se sont déroulés depuis la seconde guerre mondiale, les économistes continuent d'affirmer qu'il y a encore des gains importants à attendre de nouvelles réductions (François *et al.*, 2003 ; Cernat *et al.*, 2002 ; Dessus *et al.*, 1999 ; Fernandez de Cordoba *et al.*, 2004 ; Lippoldt et Kowalski, 2003 ; Vanzetti et Fugazza, 2005 ; Anderson *et al.*, 2006). La plupart des études existantes arrivent à la conclusion que les pays en développement qui maintiennent des obstacles tarifaires plus élevés et plus dispersés sont particulièrement bien placés pour tirer avantage d'une réforme des droits de douane. Une meilleure affectation des ressources, une concurrence plus vive, une plus grande variété de produits et les économies d'échelle découlant de la réforme des droits de douane améliorent les résultats économiques et crée une meilleure base pour la mise en œuvre de stratégies de développement et de lutte contre la pauvreté.

Le présent chapitre traite de la réduction de la protection tarifaire dans le cadre de la libéralisation des échanges. La première partie analyse la structure actuelle des tarifs douaniers, présente dans leurs grandes lignes les travaux du Programme de Doha pour le développement (PDD) relatifs aux droits de douane, examine brièvement les diverses méthodes de réduction tarifaire utilisées lors des cycles passés de négociations commerciales multilatérales et passe en revue un échantillon d'études sur les effets de divers scénarios de libéralisation commerciale comportant des réductions de droits de douane. Est ensuite présentée une évaluation quantitative des gains de bien-être pouvant découler d'une libéralisation des échanges fondée sur la réduction des droits de douane et la facilitation des échanges. Cette évaluation tient compte de certaines réalités des négociations menées à l'OMC, notamment le fait que les négociations portent sur les droits de douane consolidés² tandis que bon nombre des acteurs économiques s'intéressent principalement aux droits appliqués. Plusieurs

2. Une consolidation tarifaire reflète le taux maximum de droit de douane auquel un pays s'est légalement engagé pour une ligne tarifaire particulière. A la suite du Cycle d'Uruguay, la part des droits de douane consolidés dans l'ensemble des lignes tarifaires était la suivante : 99 % pour les pays développés, 73 % pour les pays en développement et 98 % pour les économies en transition (WTO, 2001).

scénarios génériques de réduction tarifaire sont examinés afin de refléter des éléments de certaines propositions actuellement à l'étude à l'OMC.

Où en sommes-nous actuellement ? La structure de la protection tarifaire après le Cycle d'Uruguay

Les cycles successifs de négociations commerciales multilatérales ont aidé à mettre davantage l'accent sur les droits de douane non discriminatoires comme principal moyen de protection commerciale tout en opérant d'importantes réductions cumulées de ces droits. Une fois mis en œuvre intégralement, les engagements du Cycle d'Uruguay (1986-93) auront pour résultat une réduction de 4 % du taux moyen (pondéré en fonction des échanges) des droits de douane applicables aux produits industriels dans le régime de la nation la plus favorisée (NPF) (OCDE, 2001). Le processus de réductions tarifaires a été plus lent pour les produits agricoles que pour les produits industriels, mais il y a des progrès. La fourchette des droits de douane applicables aux échanges agricoles varie notablement selon les pays, tant dans la zone de l'OCDE que parmi les pays non membres. (L'évaluation des droits applicables aux produits agricoles est compliquée par l'utilisation générale de contingents tarifaires, avec des taux différents pour les produits compris dans les contingents et pour les produits hors contingent.)

Malgré les remarquables réductions des droits de douane opérées sous les auspices du GATT, l'accès aux marchés reste l'un des principaux problèmes commerciaux entre les pays de l'OCDE et les pays non membres (OCDE, 2001). C'est le domaine qui offre les avantages mondiaux les plus importants tant aux pays en développement qu'aux pays développés membres de l'OMC et qui permettra une distribution équilibrée de gains attendus.³ Les pays en développement comme les pays développés exigent un accès accru aux marchés de leurs partenaires. Cependant, les différences dans les conditions initiales et dans les capacités de mise en œuvre des réformes commerciales aident peut-être à expliquer les divisions qui apparaissent dans les négociations tarifaires actuelles. Certains pays en développement s'inquiètent de la perte de recettes des droits de douane, des effets négatifs sur les termes de l'échange, d'une érosion potentielle des marges préférentielles et de la répartition globale des avantages procurés par cette réforme.

Profils tarifaires régionaux

Les droits de douane continuent d'influer notablement sur la configuration des échanges, à la fois par les niveaux absolus de protection qu'ils offrent et par les distorsions liées à la structure des tarifs douaniers⁴. Les tableaux 1.A.1 à 1.A.8 présentent la structure estimée des droits de douane mondiaux, sur la base des dernières informations disponibles dans la base de donnée WITS (World Integrated Trade Solutions). En général, les pays en développement appliquent des droits plus élevés aux importations de produits tant agricoles que non agricoles. Des droits NPF particulièrement élevés sont prélevés sur les importations dans les pays à revenu faible et intermédiaire d'Afrique du Nord, du Moyen-Orient et de l'Asie du Sud. L'écart de taux NPF entre les pays développés et les pays en développement a été accentué par le Cycle d'Uruguay du fait que les réductions tarifaires moyennes parmi les pays de l'OCDE ont été de 45 %, contre 30 % parmi les pays non membres (OCDE, 2001).

3. Voir, par exemple, le point de vue exprimé dans la lettre de l'US Trade Representative, Robert B. Zoellick, aux Ministres (11 janvier 2004).

4. Comme le montrent les tableaux 1.A.1 à 1.A.8, les taux moyens simples sont généralement plus élevés que les taux pondérés en fonction des échanges, du fait notamment que des droits de douane plus élevés ont tendance à restreindre les échanges.

Ce résultat a été imputable en partie à l'incapacité de certains pays en développement de s'impliquer pleinement dans le processus de négociations.

Comme on le verra au chapitre 5, les droits de douane élevés imposés par les pays en développement restreignent l'accès non seulement des exportations des pays développés mais aussi de celles des autres pays en développement, entravant ainsi les échanges sud-sud. Bien que des réserves s'imposent lorsqu'on utilise des moyennes tarifaires pondérées par les échanges⁵ comme indicateurs des restrictions aux échanges, ces moyennes indiquent effectivement que, surtout dans le secteur agricole, les droits appliqués, aussi bien par les pays les moins avancés (PMA) que par les pays à revenu faible et intermédiaire, aux importations en provenance des autres pays à faible revenu sont, en moyenne, nettement plus élevés que ceux qui frappent les importations en provenance des pays à revenu élevé (tableaux 1.A.2 à 1.A.5). A titre d'exemple, le taux moyen pondéré par les échanges appliqué par les PMA aux importations agricoles en provenance d'autres PMA est de 18.9 % tandis que celui qui frappe les importations en provenance des pays développés est de 10.8 %. Cela laisse penser que les droits de douane élevés pratiqués dans les pays en développement non seulement restreignent l'accès pour les produits des pays développés mais ont aussi un effet négatif disproportionné sur les échanges sud-sud. Les profils tarifaires des pays en développement se caractérisent aussi par une dispersion plus marquée des taux (tableau 1.A.7). Cela est aggravé par le fait que les pics tarifaires internationaux (c'est-à-dire les droits de douane supérieurs à 15 %)⁶ sont plus fréquents dans les pays en développement que dans les pays développés (tableau 1.A.8).

Profils tarifaires sectoriels

En général, aussi bien dans les pays en développement que dans les économies développées, les droits de douane sont plus élevés sur les importations de produits agricoles que sur les produits industriels (voir tableaux 1.A.2 à 1.A.5).⁷ Le secteur agricole souffre aussi de pics tarifaires plus fréquents. Le droit moyen mondial consolidé (appliqué) pour les produits agricoles est estimé à 62 % (17 %) contre 29 % (9 %) pour les produits industriels (OMC, 2003c). Comme le montre le tableau 1.A.1, les droits à l'importation perçus sur les produits agricoles par les pays à revenu faible et intermédiaire (22.6 %) et les PMA (16.6 %) sont nettement supérieurs à ceux des pays développés (7.5 %). Cette prépondérance de taux élevés pour les importations agricoles dans le profil tarifaire est due au fait qu'avant le Cycle d'Uruguay l'agriculture était exclue des négociations commerciales multilatérales. La formule de réduction convenue lors du Cycle d'Uruguay a eu pour effet de convertir les obstacles non tarifaires (ONT) en obstacles tarifaires ; cela s'est souvent traduit par la fixation de taux initiaux élevés (OMC, 2003c).

Les droits de douane moyens estimés appliqués aux produits industriels par les pays à revenu faible et intermédiaire (11.1 %) et les PMA (13.2 %) sont aussi beaucoup plus élevés que ceux pratiqués par les pays développés (3.8 %) (Tableau 1.A.9). Cependant, contrairement au secteur agricole, où presque tous les taux sont consolidés, la consolidation des droits de douane pour les

5. Dans cette méthodologie, la faible valeur des échanges, qui peut elle-même être due à la restrictivité commerciale, implique des coefficients peu élevés.
6. Un taux de 15 % correspond à la définition d'un pic tarifaire international couramment utilisée à l'OMC.
7. Bien que les droits de douane appliqués aux produits agricoles soient généralement plus élevés que ceux qui frappent les produits industriels, plusieurs catégories de produits agricoles bénéficient de taux relativement bas : café, fibres, épices et horticulture (OMC, 2003). De même, quelques pays échappent au schéma général et perçoivent sur les produits agricoles des droits d'importation plus faibles que sur les produits industriels. C'est le cas de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, et la Suisse applique des droits nuls dans ces deux secteurs.

produits industriels continue de faire l'objet de négociations. De nombreux pays d'Afrique et d'Asie, par exemple, n'ont consolidé qu'un nombre limité de lignes tarifaires (OMC, 2003c). Les droits applicables aux produits industriels sont généralement plus bas que ceux qui frappent les produits agricoles, mais il y a une grande hétérogénéité à l'intérieur même des catégories de produits industriels. Bacchetta et Bora (2003) indiquent que les consolidations moyennes simples dans les textiles et l'habillement, le cuir, le caoutchouc, la chaussure et les articles de voyage, le matériel de transport et le poisson et les produits à base de poisson dépassent largement ceux qui s'appliquent aux autres produits industriels. Du point de vue des taux appliqués, les textiles et l'habillement ont les deux taux moyens appliqués les plus élevés dans la plupart des pays. Ce secteur est aussi celui où les pics tarifaires internationaux sont les plus fréquents (OMC, 2003c).

Dispersion tarifaire

Les observateurs continuent d'exprimer des préoccupations au sujet de certains autres aspects de la structure des régimes tarifaires.⁸ En premier lieu, la dispersion tarifaire reste un problème, du fait en particulier qu'elle est associée à de nombreux pics tarifaires (à la fois des « pics internationaux », avec des droits supérieurs à 15 %, et des « pics nationaux », avec des droits qui sont au moins le triple de la moyenne nationale). En second lieu, la pratique de la progressivité des droits de douane, selon laquelle les taux varient positivement en fonction du degré de transformation d'un produit, continue de causer des dégâts dans certains secteurs. Des niveaux élevés de protection effective peuvent résulter d'une structure tarifaire inégale dans laquelle certains taux nominaux élevés sont stratifiés selon les différents stades de production. Comme l'indiquent le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale (2002, p. 14), « le système de protection crée des obstacles particuliers pour les pays qui commencent à monter les échelons de l'échelle technologique ». Les droits de douane sont généralement plus élevés pour les industries de transformation alimentaire, à basse technologie et à forte intensité de main-d'œuvre, et les industries légères que pour les produits primaires. Conjuguée à la progressivité des droits de douane à l'intérieur des catégories de produits, cette structure peut parfois entraver le progrès. Enfin, une forte dispersion des taux de droits s'accompagne souvent de complications du point de vue du recouvrement de ces droits.

Comme dans le cas des droits de douane, la dispersion tarifaire est très variable selon les régions et les secteurs. Les listes tarifaires des pays en développement sont généralement moins uniformes que celles des pays développés (Tableau 1.A.7). De plus, les coefficients de variation des taux de droits dans les secteurs agricoles sont très supérieurs à ce qu'ils sont dans le cas des produits industriels, notamment dans les pays développés où la dispersion des droits de douane atteint des niveaux comparables à ceux de certaines régions en développement (tableau 1.A.7). Il convient toutefois de noter que la dispersion tarifaire n'indique pas en elle-même une politique tarifaire irrationnelle. En fait, elle peut parfois être le signe d'une politique tarifaire bien conçue suivant laquelle les importations sont taxées différemment, selon leur sensibilité à l'évolution des prix ou en fonction d'autres préoccupations telles que l'imposition des monopoles. Néanmoins, une forte dispersion des droits de douane ou des pratiques telles que la progressivité des droits peuvent aboutir à un degré plus élevé de protection effective.

Droits consolidés et droits effectivement appliqués

Bien que, jusqu'à maintenant, le présent chapitre ait porté essentiellement sur les taux NPF appliqués qui influent directement sur les courants d'échanges, il est crucial de les distinguer des droits

8. Voir, par exemple, Cermat *et al.* (2002) ; FMI et Banque mondiale (2002) ; OCDE (1999) ; OCDE (2001).

consolidés qui sont au cœur des engagements pris avec l'OMC en matière d'accès au marché. La distinction entre ces deux types de taux est importante du fait des différences considérables existant entre droits consolidés et droits effectivement appliqués (écarts entre les deux tarifs), qui ont des incidences du point de vue des effets de toute réduction des droits de douane approuvée à l'OMC sur le commerce, le bien-être et les recettes.

En conséquence des engagements pris au titre de l'Accord sur l'agriculture, la consolidation des tarifs s'applique à près de 100 % du secteur agricole⁹, ce qui contraste avec les produits industriels, pour lesquels un certain nombre de pays (en développement pour la plupart) ont choisi de ne pas consolider toutes leurs lignes tarifaires, et où la consolidation des droits de douane fait toujours l'objet de négociations. En même temps, à la suite du processus de tarification opéré lors du Cycle d'Uruguay (voir plus haut), les écarts entre droits consolidés et appliqués sont généralement très marqués dans le secteur agricole. En règle générale, les taux consolidés ont tendance à être plus uniformes étant donné que de nombreux pays fixent des taux uniformes pour toutes sortes de produits (tableau 1.A.7).

Les différences entre droits consolidés et droits appliqués sont particulièrement marquées dans les PMA où, en pourcentage des droits appliqués, ils atteignent 365 % pour les produits agricoles et environ 290 % dans le cas des produits industriels (tableau 1.A.6). De plus, de nombreuses lignes tarifaires industrielles ne sont pas consolidées, et il se peut donc que les écarts entre droits consolidés et droits effectivement appliqués signalés sous-estiment le degré d'incertitude entourant la politique commerciale. Parmi les pays à revenu faible et intermédiaire, les écarts entre droits consolidés et droits effectivement appliqués existants, exprimés en termes relatifs, sont les plus marqués en Amérique latine et aux Caraïbes, en Asie de l'Est et dans le Pacifique, ainsi que dans les secteurs agricoles de l'Asie du Sud. Les pays développés conservent des écarts à un seul chiffre entre droits consolidés et droits effectivement appliqués, qui sont cependant considérables s'ils sont exprimés en pourcentage du taux appliqué correspondant.

Les écarts plus marqués entre droits consolidés et droits effectivement appliqués dans les pays en développement appellent un régime tarifaire plus audacieux pour faire baisser les taux appliqués. De fait, on estime que cet écart est trois fois supérieur au taux moyen appliqué dans les secteurs agricoles des pays d'Asie du Sud à revenu faible et intermédiaire (tableau 1.A.6). Cela implique qu'en moyenne, les taux consolidés devraient être réduits dans des proportions pouvant atteindre 75 % si l'on veut obtenir un effet sur les taux appliqués. Il est par conséquent nécessaire de disposer d'une formule fiable dans le contexte du cycle de négociations de Doha afin d'assurer un véritable accès au marché et les gains de bien-être qui en résulteront pour les participants. En même temps, l'écart considérable entre droits consolidés et droits effectivement appliqués implique que l'on peut réduire sensiblement la protection inutilisée et contribuer ainsi à rendre moins incertains les futurs niveaux de protection tarifaire sans entraîner de pertes de recettes fiscales pour l'État (voir le chapitre 4).

Méthodes de réduction tarifaire fondées sur des formules et réduction des droits de douane dans le programme de travail de Doha

Bien que des réductions des droits de douane puissent être opérées de façon discrétionnaire en négociant des concessions dans les divers pays et secteurs, la pratique des négociations commerciales multilatérales et régionales indique que l'utilisation de la méthode fondée sur une formule pour obtenir des engagements dans les divers pays et secteurs accroît les chances de succès. Cette solution limite le rôle des groupes d'intérêts, permet de mieux assurer l'équité des concessions et la participation effective des petits pays qui, autrement, ne seraient pas en mesure de négocier efficacement des

9. Vingt-trois pays ont consolidé environ 99 % de leurs lignes tarifaires (OMC, 2003c).

accords bilatéraux. François et Martin (2003) font ressortir l'efficacité d'une méthode fondée sur une formule en comparant une réduction de 35 % des droits de douane moyens dans le cadre du Kennedy Round, lorsqu'une formule proportionnelle de 50 % a été adoptée, à la moyenne de 2.5 % de la deuxième à la cinquième séries de négociations du GATT menées selon la procédure de présentation de demandes et d'offres.

Dans le passé, on a utilisé ou examiné un certain nombre de méthodes de réduction tarifaire, dont les principales sont résumées dans l'encadré 1.1 et le graphique 1.1. Les négociations tarifaires initiales menées sous les auspices du GATT suivaient la procédure de présentation de demandes et d'offres, selon laquelle les membres négociaient des concessions bilatérales relatives à l'accès au marché et les étendaient ultérieurement à tous les membres conformément au principe NPF. Une méthode fondée sur une formule linéaire a été introduite lors du Kennedy Round (1963-67), suivant laquelle une réduction de 50 % a été adoptée sur tous les produits manufacturés à l'exception de produits sensibles, parmi lesquels figuraient l'acier, les vêtements, les textiles et les chaussures. La formule linéaire avait pour particularité d'aboutir à des réductions absolues plus fortes des droits de douane initialement élevés (Panagariya, 2002)¹⁰ ainsi qu'à des réductions proportionnelles plus fortes des prix après paiement des droits de douane pour les produits soumis à des droits élevés, ce qui est en principe facteur d'efficacité économique. Avec la formule linéaire, toutefois, les taux élevés et les taux faibles sont réduits dans la même proportion, ce qui a pour effet de reporter la dispersion initiale entre les secteurs et les pays.¹¹

La formule suisse adoptée lors du Cycle de Tokyo comporte un certain nombre de caractéristiques positives. Elle conserve l'avantage de la formule linéaire, qui est de réduire davantage en termes absolus les droits de douane élevés, mais elle a aussi le même effet en termes relatifs et assure donc une réduction plus effective de la dispersion tarifaire. De plus, le coefficient « a » de la formule suisse permet de plafonner le taux des droits maximum après la réforme. Une autre méthode qui aboutit à des réductions proportionnelles plus fortes des droits de douane et qui a été envisagée lors du Tokyo Round est la méthode linéaire générale. A la différence de la formule suisse, cette méthode implique que certains droits faibles puissent être en fait relevés (voir graphique 1.1). Les partisans de cette méthode lors du Tokyo Round ont préconisé de ne l'appliquer qu'aux droits de douane supérieurs à 5 % (François et Martin, 2003, citant Laird et Yeats, 1987).

La méthode du Cycle d'Uruguay impliquait la fixation d'objectifs généraux de réduction des droits de douane, par exemple une réduction moyenne de 30 % sur les produits industriels, mais en confiant aux négociateurs la responsabilité de la répartition de ces réductions entre les secteurs. Cette méthode a entraîné des réductions sensibles des droits de douane, mais elle a eu moins de succès pour ce qui est d'opérer des réductions proportionnelles plus fortes des droits de douane plus élevés et d'atténuer la dispersion tarifaire (François et Martin, 2003). L'accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture incluait également divers éléments semblables à une formule, tels que des réductions moyennes des droits de douane, une réduction minimum pour chaque ligne tarifaire, ainsi que des formules pour déterminer des options en matière de consolidation en général, et de consolidation à un taux plafond.

10. Les secteurs plus protégés sont libéralisés davantage en termes absolus. De plus, la protection effective n'a guère de chances d'augmenter car les droits de douane sur les facteurs de production diminuent proportionnellement davantage que ceux qui sont appliqués aux produits.

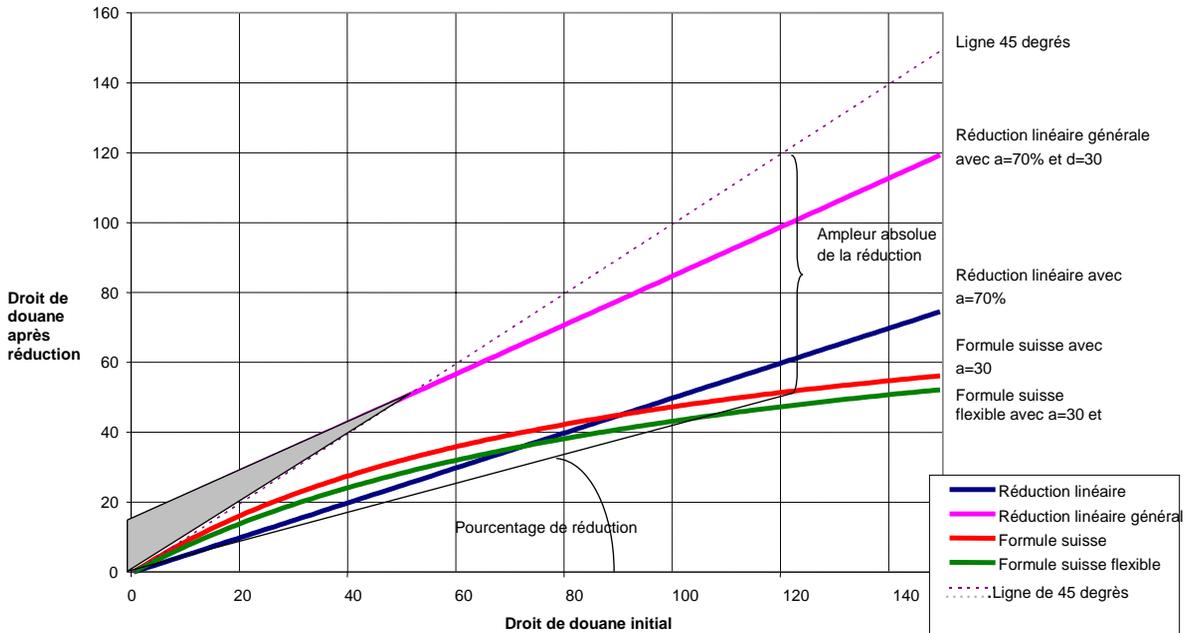
11. Techniquement, une réduction proportionnelle des droits de douane ne réduit pas le coefficient de variation (rapport de l'écart type à la moyenne) des droits de douane.

Parmi les autres formules examinées dans la bibliographie figurent ce que l'on appelle la formule suisse flexible (François et Martin, 2003) et la formule qui définit la libéralisation en termes de recettes fiscales sacrifiées (Panagariya, 2002). La première, qui non seulement préserve les caractéristiques de la formule suisse type (un taux maximum égal au paramètre « a » et des réductions proportionnelles plus fortes pour les taux initiaux plus élevés) mais aussi introduit davantage de flexibilité en ce qui concerne l'ampleur des réductions. Selon François et Martin (2003), le principal avantage pratique de cette formule est que l'on peut limiter l'impact des réductions de droits de douane sur les pics tarifaires en ajustant le paramètre « a » tout en accordant aux partenaires commerciaux, sous la forme de réductions des droits de douane plus bas, une compensation suffisante (en ajustant le paramètre « b ») pour obtenir une réduction donnée du droit de douane moyen (voir encadré 1.1 pour de plus amples détails). Si l'objectif est de maintenir à un niveau constant la réduction en pourcentage du droit de douane moyen, le choix d'un droit maximum plus élevé nécessiterait des réductions plus fortes des droits relativement faibles.

Encadré 1.1. Différentes méthodes de réduction tarifaire fondées sur une formule

	Formule	Description
Méthode linéaire simple	$T_{i1} = aT_{i0}$	T_{i1} and T_{i0} représentent respectivement le droit de douane final et le droit de douane initial et $0 < a < 1$, sous réserve de négociation, est une réduction en pourcentage du droit de douane qui est constante pour tous les droits de douane initiaux $T_i/T_0 = a$.
Méthode linéaire générale	$T_{i1} = d + aT_{i0}$	d représente une constante positive et $0 < a < 1$. Cette méthode débouche sur des réductions en pourcentage plus fortes pour les taux de droit plus élevés, mais peut aussi entraîner une augmentation des taux les plus faibles.
Formule suisse	$T_{i1} = aT_{i0}/(a + T_{i0})$	a est le coefficient négocié et le niveau du droit de douane maximum après réduction. Cette formule implique des réductions en pourcentage plus fortes pour les taux élevés, mais n'exige pas d'augmentations des taux les plus faibles.
Formule suisse flexible	$T_{i1} = aT_{i0}/(a * b + T_{i0})$	Cette formule conserve la caractéristique de la formule suisse type suivant laquelle a fixe le droit de douane maximum après réduction de la formule suisse type suivant laquelle a fixe un droit de douane résultant maximum mais assure également davantage de flexibilité par l'intermédiaire de b : étant donné que b renforce la tendance de la formule à réduire davantage les droits de douane plus faibles en tenant compte des taux maximum plus élevés avec le même objectif de réduction du droit de douane moyen (ouvrage d'origine : François et Martin, 2003).
Formule des recettes fiscales	$T_{i1} = c/T_{i0} * V_{i0}$	c est une constante et V_{i0} représente la valeur des importations initiales aux prix mondiaux.

Lors de la préparation de la Conférence ministérielle de Cancún, les travaux du Groupe de négociation de l'OMC sur l'accès aux marchés (GNAM) ont porté essentiellement sur la question des « modalités » et en particulier sur une formule d'harmonisation du régime tarifaire appliqué ligne par ligne. Plusieurs pays ont soumis des propositions définissant une série de priorités en matière d'accès au marché (OMC, 2003b). En mai 2003, le président du GNAM a publié, sous sa propre responsabilité, des projets d'éléments des modalités pour les négociations sur les produits non agricoles (OMC, 2003b). Les principaux éléments de cette proposition sont les suivants : une distinction entre les pays développés, les pays en développement et les pays les moins avancés ; une formule de réduction tarifaire ; et des propositions de réductions tarifaires sectorielles et de traitement spécial et différencié (TSD) pour les pays en développement. Dans la formule était incorporé un élément tenant compte du niveau moyen actuel des droits de douane pour chaque pays et un coefficient négocié impliquant que les pays ayant des droits de douane moyens relativement élevés seraient en principe en mesure de maintenir des taux plus élevés à moins qu'ils ne conviennent, lors des négociations, d'accepter une valeur plus basse du coefficient négocié.

Graphique 1.1. Formules de réduction tarifaire : rapport entre les droits de douane avant et après réduction

Les réunions du GNAM lors de la préparation de Cancun ont révélé différents degrés d'ambition chez les membres en ce qui concerne l'ampleur de la réforme souhaitable du régime tarifaire.¹² On a vu apparaître un net clivage nord-sud sur la libéralisation des droits de douane et sur les aspects de la proposition relatifs au TSD. Pour certains pays en développement, cette proposition allait trop loin et ne répondait pas vraiment à leurs préoccupations. En revanche, de nombreux pays développés ont estimé qu'elle ne garantirait pas une véritable amélioration de l'accès au marché. Un certain nombre de propositions ont appelé l'attention du groupe de négociation sur les exemptions de produits sensibles dans le cas des économies vulnérables. Des préoccupations ont également été exprimées au sujet de la nécessité de préserver les marges de préférence existantes pour les exportations des pays en développement (voir le chapitre 3 pour un examen approfondi des questions relatives à l'érosion des préférences).

L'Accord cadre de juillet, adopté par le Conseil général de l'OMC le 1^{er} août 2004, s'appuyant sur les progrès réalisés dans les négociations du GNAM lors de la préparation de la Conférence ministérielle de Cancun, a stipulé que des négociations complémentaires seront nécessaires pour parvenir à un accord sur la nature exacte des modalités négociées. En particulier, l'Accord-cadre de juillet a réaffirmé que les négociations se poursuivraient pour continuer à mettre l'accent sur une méthode de réduction tarifaire fondée sur une formule non linéaire appliquée ligne par ligne qui prenne pleinement en compte les besoins et intérêts particuliers des pays participants en

12. En ce qui concerne l'approche sectorielle (c'est-à-dire les sept secteurs pour lesquels une suppression totale des droits de douane est proposée), les positions étaient très éloignées. Un certain nombre de pays en développement envisageaient une participation volontaire à ces réductions sectorielles des droits de douane tandis que les pays développés souhaitaient que cette participation soit obligatoire. La plupart des membres n'étaient cependant disposés à aborder l'approche sectorielle qu'une fois que la formule globale de réduction tarifaire aurait été approuvée.

développement et les moins avancés, notamment par une réciprocité non automatique en ce qui concerne les engagements de réductions. La Déclaration ministérielle sur le programme de travail de Doha adopté le 18 décembre 2005 à Hong-Kong a réaffirmé l'engagement en faveur du mandat énoncé dans l'Accord cadre de juillet pour les négociations sur l'accès au marché pour les produits non agricoles. Elle fait explicitement référence à la formule suisse, avec des coefficients fixés à des niveaux qui donnent des réductions importantes des droits de douane, des pics tarifaires et de la progressivité tout en tenant pleinement compte des besoins et intérêts particuliers des pays en développement, notamment par une réciprocité non automatique en ce qui concerne les engagements de réductions.

Avantages potentiels à attendre des réductions tarifaires

Les études économiques laissent penser qu'une future libéralisation multilatérale des droits de douane procurerait des avantages considérables, même si la multiplicité des méthodes de modélisation et les différences dans les estimations des gains à attendre peuvent paraître réduire la confiance dans les résultats chiffrés concernant les niveaux. Dans les divers travaux de modélisation, le plus haut degré d'harmonisation semble avoir été atteint dans le domaine des données utilisées pour les simulations. La plupart des analyses utilisent comme principale source la base de données du Global Trade Analysis Project (GTAP), encore que plusieurs fassent appel à des données supplémentaires ou d'une autre nature pour des indicateurs particuliers (concernant la protection commerciale, par exemple) ou projettent la base de données sur une année future. Du fait de son utilisation généralisée et de son caractère de bien public, la base de données GTAP fait l'objet d'un examen continu par les pairs, et chaque nouvelle édition comporte des améliorations par rapport aux versions précédentes.

La plupart des études existantes suivent une méthode de modélisation statique, mais quelques-unes prennent en considération des effets dynamiques tels que l'interaction de la libéralisation des échanges avec l'investissement ou les variations de la productivité totale des facteurs (Dessus *et al.*, 1999 ; Fontagne *et al.*, 2002 ; et tout récemment, Anderson *et al.*, 2005). Les estimations des gains de bien-être à attendre de la libéralisation commerciale sont généralement plus hautes pour les modèles qui tiennent compte des effets dynamiques, mais des chocs de productivité sont souvent introduits à titre expérimental (en ajoutant un choc positif de productivité d'une certaine ampleur si le ratio exportations-PIB augmente sous l'effet du choc initial de politique commerciale). Les études incorporant ces effets dynamiques et donnant des résultats plus intéressants sont plus souvent mentionnées dans les médias mais, comme l'indiquent Hertel et Winters (2005), l'incidence de la réforme commerciale sur la croissance, qui s'opère par le biais de canaux tels que l'effet sur la productivité ou les avantages de l'élargissement de la gamme de produits disponibles, reste un sujet d'étude très débattu, sur lequel il n'existe pas encore de consensus.

Au-delà des gains de bien-être résultant de la réduction des droits de douane dans le secteur manufacturier et dans l'agriculture, des gains additionnels apparaissent dans les scénarios envisageant la libéralisation des échanges de services (OCDE, 2005), la réduction des obstacles non tarifaires ou la facilitation des échanges (voir, par exemple, Lippoldt et Kowalski, 2003 ; Walkenhorst et Yasui, 2003). Néanmoins, contrairement aux droits de douane, il est très difficile de mesurer de façon cohérente l'incidence économique de ces types d'obstacles au commerce (Dihel et Shepherd, 2005 ; Ferrantino, 2006). Les résultats issus de ces scénarios peuvent donc être plus incertains.

Par ailleurs, si certains modèles supposent une concurrence parfaite et ne cherchent donc pas à rendre compte des gains potentiels à attendre d'une concurrence ou d'une activité économique renforcée par la libéralisation des échanges, d'autres supposent une structure de marché imparfaitement concurrentielle, ce qui permet d'estimer ces gains. Ces approches exigent

généralement davantage de données puisqu'elles nécessitent des informations sur la structure du marché. Indépendamment de l'étude de Brown *et al.* (2002), qui couvre le monde entier, ces études portent généralement sur les effets d'une réforme commerciale particulière dans une région ou un pays donné pour lequel les chercheurs ont pu recueillir ou estimer les données nécessaires.

Deux études relativement récentes simulant les effets potentiels du Cycle de négociations de Doha. Celle Lippoldt et Kowalski (2003) et celle de Piermartini et Tech (2005) ont examiné les principales caractéristiques de certaines études, réalisées à partir de divers scénarios de libéralisation des échanges et achevées en 2003, traitant des gains de bien-être potentiels.¹³ Dans ces études, selon la méthode de modélisation utilisée et le scénario considéré, les gains de bien-être mondiaux annuels résultant du PDD s'échelonnaient entre 170 milliards USD, résultat obtenu à l'aide du modèle GTAP statique classique supposant une concurrence parfaite (OCDE, 2003), et 2 155 milliards USD, chiffre obtenu à partir du modèle Michigan supposant une concurrence imparfaite et des rendements croissants à l'échelle (Brown *et al.*, 2003).

Il est intéressant de noter que, malgré des différences parfois considérables dans les estimations des gains nominaux, les résultats « relatifs », concernant par exemple la performance relative de pays particuliers, la part des gains mondiaux revenant aux pays en développement ou les contributions relatives des secteurs agricole et industriel aux gains, sont généralement moins dispersés. De fait, on peut faire valoir que les résultats « relatifs » obtenus à l'aide de simulations de modèles d'EGC sont sans doute plus exacts que les résultats nominaux puisque certaines des erreurs que comportent les résultats des simulations sont effacées.

Les toutes dernières données disponibles laissent penser que certaines estimations établies dans le passé ont peut-être surévalué les gains en termes nominaux (voir, par exemple, van der Mensbrugge, 2006). Les études réalisées à l'aide de modèles d'EGC avant 2004 sont généralement fondées sur des éditions antérieures de la base de données GTAP qui ne tenaient pas exactement compte du vaste réseau (en constante expansion) d'accords commerciaux préférentiels. A titre d'exemple, la version 5 de la base de données, sur laquelle sont fondées la plupart des études réalisées entre 2001 et 2003, ne comportait que quelques accords tels que l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (ANZCERTA), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Union européenne (UE), l'Association européenne de libre-échange (AELE) et l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA). La version 6 qui est utilisée actuellement comprend tous les accords qui existaient en 2001, l'année de référence. D'une manière plus générale, le système commercial mondial évolue rapidement et, dans la plupart des cas, les mutations reflètent l'avancement de la libéralisation qui s'opère à travers la mise en œuvre d'engagements multilatéraux pris dans le passé, d'engagements liés aux récentes adhésions à l'OMC ou à travers la prolifération permanente d'accords régionaux. Il va de soi qu'une libéralisation croissante réduira sans doute les estimations des gains potentiels à attendre du PDD.

Si les diverses études mettent en avant les importants gains potentiels de bien-être résultant de réductions de la protection tarifaire, plusieurs proposent aussi certaines solutions pour optimiser le processus de libéralisation des droits de douane. Rae *et al.* (2001) se penchent sur l'initiative de libéralisation sectorielle volontaire pour les céréales et les oléagineux prise par le Forum Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) (mais mise en œuvre sur une base NPF), ainsi que sur des scénarios prévoyant la suppression des obstacles pour certains produits situés « en aval ». Ils concluent qu'une libéralisation sélective peut aggraver l'affectation des ressources ou accentuer la progressivité des

13. L'échantillon d'études récentes a été sélectionné de façon à couvrir différentes approches et perspectives institutionnelles en matière de réduction tarifaire.

droits de douane (c'est-à-dire une structure tarifaire caractérisée par une corrélation positive entre le niveau des droits de douane applicables à un produit et le degré de transformation de ce produit). Selon eux, il serait donc préférable d'opter pour une libéralisation commerciale multilatérale couvrant un large éventail de produits.

En outre, un consensus semble s'être dégagé sur le fait qu'une grande partie des gains résultant du PDD est associée à la libéralisation opérée par les pays en développement (OCDE, 2003 ; Fernandez de Cordoba *et al.*, 2004, Vanzetti et Fugazza, 2005 ; Hertel et Winters, 2005 ; Anderson *et al.*, 2005). En effet, les mesures de libéralisation prises par un pays sont celles qui ont l'impact le plus direct sur le bien-être et les obstacles au commerce entre pays en développement semblent créer des distorsions particulièrement importantes¹⁴. S'il est vrai que ces pays peuvent avoir à supporter les coûts d'ajustement qu'entraîne la libéralisation des échanges, les données d'observation montrent que ces coûts sont généralement à court terme et compensés en moyenne par les gains potentiels de bien-être dus à la libéralisation (voir le gros plan sur les échanges et l'ajustement).

Une autre conclusion faisant l'objet d'un consensus a trait à l'ampleur relativement grande des gains pour les pays en développement. Dans deux études antérieures, Hertel et Martin (2000, 2001) ont conclu que les pays en développement étaient relativement les plus grands gagnants. Ces conclusions semblent être confirmées par des études plus récentes (Lippoldt et Kowalski, 2003 ; Anderson *et al.*, 2005) et par les résultats présentés dans la suite du présent chapitre.

Un certain nombre d'études examinent les aspects sectoriels de la libéralisation des échanges. L'agriculture est un domaine qui fait l'objet d'une attention particulière en raison de sa contribution potentielle au développement. Hertel et Martin (2001) concluent que l'ordre de succession des secteurs (agriculture, secteur manufacturier, services) dans le processus de libéralisation n'est pas décisif pour l'obtention des gains. Dans une étude largement diffusée, le FMI et la Banque mondiale (2002) ont estimé que les politiques des pays en développement sont à l'origine d'environ 71 % de leur propre perte de revenu totale liée à des distorsions dans les échanges agricoles ; jusqu'à 95 % de la perte de revenu des pays développés peuvent être dus à leurs propres politiques restrictives dans le secteur agricole.

On trouve un argument intéressant concernant les approches sectorielles de la libéralisation chez Hertel et Martin (2000) et, plus tard, chez Shakur *et al.* (2002). Contrairement à ce qu'on croit généralement, ces auteurs font valoir que les réductions tarifaires sur les produits industriels sont relativement intéressantes pour les pays en développement alors que la libéralisation du secteur agricole pourrait procurer des avantages comparativement plus grands aux pays développés. Ils expliquent cela en partie par le rôle grandissant que les pays en développement jouent en tant que lieu d'implantation des activités manufacturières et par le niveau relativement élevé des droits de douane frappant les exportations de produits manufacturés des pays en développement (aussi bien sur les marchés des pays développés que sur ceux des pays en développement). Par la suite, la conclusion selon laquelle la libéralisation des droits de douane applicables aux produits industriels représente le gros des gains de bien-être pour les pays en développement a été confirmée dans des simulations réalisées à l'aide d'un modèle d'EGC qui ont été examinées par Lippoldt et Kowalski (2003). Plus récemment, cependant, Anderson *et al.* (2005) ont estimé que la majeure partie des gains mondiaux résulte de la levée des obstacles à l'accès aux marchés agricoles.

14. L'on peut faire une réserve concernant cet argument, à savoir que la libéralisation opérée par un pays peut parfois produire des effets négatifs sur les termes de l'échange, en particulier si elle est le fait d'un seul pays ou groupe de pays.

Comme on le verra dans la partie suivante du présent chapitre, certaines de ces divergences peuvent être dues aux séries différentes d'élasticités des échanges utilisées dans les simulations et au fait que l'agriculture se caractérise par des obstacles tarifaires relativement élevés ; dans des études supposant de plus fortes élasticités, des variations plus marquées des droits de douane se traduiraient sans doute par des variations plus prononcées des termes de l'échange, ce qui ferait pencher la balance des gains vers les produits agricoles.

François *et al.* (2003) et, plus récemment, Hertel et Winters (2005) signalent des différences régionales dans les effets de la libéralisation agricole. Dans la plupart des études, toutefois, la libéralisation des échanges de produits manufacturés et de services ainsi que la facilitation des échanges donnent des résultats favorables dans presque toutes les régions. Cela laisse entrevoir l'importance de rechercher un vaste champ de négociation afin de rendre possibles des arbitrages dans les « concessions » de libéralisation, permettant ainsi aux participants de négocier des accords mutuellement avantageux.

Tandis que ces études quantitatives font généralement ressortir les avantages potentiels de la libéralisation des échanges pour les pays en développement au niveau global, les observations faites dans les études relatives aux effets sur la pauvreté sont plus mitigées. À partir d'un certain nombre de simulations de scénarios du PDD faites à l'aide d'un modèle d'EGC, Hertel et Winters (2005) indiquent que la pauvreté a plus de chances d'être réduite dans les pays ayant un potentiel d'exportations agricoles qui vendent sur les marchés où la libéralisation est la plus poussée, tandis que les importateurs nets de produits agricoles et les pays qui bénéficient actuellement d'un accès préférentiel aux marchés sont plus exposés à une pauvreté grandissante.

L'analyse qui précède a permis de faire le point, à l'aide des observations existantes, sur l'importance économique de la poursuite de la libéralisation et sur certaines conséquences de diverses approches de la libéralisation. La section qui suit propose une évaluation quantitative des effets de différents scénarios possibles de libéralisation commerciale. Cette évaluation a pour but d'apporter des perspectives supplémentaires à la masse d'études analysée plus haut en tenant compte *i*) du fait que les négociations portent sur les droits de douane consolidés et non sur les taux effectivement appliqués ; *ii*) d'approches similaires à certaines de celles qui sont examinées dans le cadre des négociations commerciales multilatérales en cours ; et *iii*) de scénarios dans lesquels il y a des progrès en direction de la facilitation des échanges.

Évaluation quantitative

Introduction

L'objectif de cette section est de présenter des estimations des gains de bien-être résultant d'un certain nombre de scénarios possibles de libéralisation des échanges dans le cadre du PDD. Le modèle utilisé est le modèle GTAP statique, plurirégional et plurisectoriel, supposant une concurrence parfaite¹⁵. Le choix de la stratégie de modélisation implique que les estimations des gains résultant de la libéralisation seront prudentes. Étant donné que, comme l'indique Hertel et Winters (2005), il n'existe pas de consensus sur la relation entre l'ouverture et la croissance de la productivité, cette dernière est maintenue constante. La nature statique de cette étude tient aussi au fait que les principales dotations en facteurs des pays (terrains, stock de capital et main-d'œuvre) sont maintenus constants. En conséquence, les gains estimés peuvent être attribués directement aux variations de prix relatifs liées aux scénarios de réduction tarifaire envisagés et ne sont pas directement comparables aux

15. Ce modèle est présenté en détail par Hertel (1997).

estimations établies à partir de simulations supposant une croissance de la productivité et une accumulation de capital liées aux échanges (voir, par exemple, Anderson *et al.*, 2005). On utilise les élasticités-types des échanges du GTAP. Ces élasticités ont été révisées récemment pour les besoins de ce modèle et sont exposées en détail dans l'étude de Hertel *et al.* (2003). La sensibilité des résultats du modèle du point de vue de ces paramètres est aussi examinée, ainsi que les différences entre les droits de douane consolidés et les taux effectivement appliqués. Dans certains scénarios de réduction tarifaire moins radicaux, les taux appliqués ne sont parfois réduits que dans une certaine mesure ou pas du tout.

Les données utilisées sont tirées de la version 6 de la base de données GTAP, avec 2001 comme année de référence¹⁶, complétée par les données relatives aux droits de douane consolidés contenues dans la base de données WITS. La version 6 couvre 57 secteurs économiques généraux et 92 pays et, pour la première fois, intègre toutes les informations relatives aux droits de douane bilatéraux *ad valorem* (NPF aussi bien que préférentiels), les équivalents *ad valorem* de droits spécifiques (NPF et préférentiels) ainsi que les contingents tarifaires provenant de la base de données CPTI/ITC (Market Access Maps)¹⁷. L'équivalent *ad valorem* de protection appliquée ainsi obtenu est donc une mesure exhaustive qui couvre la totalité des préférences tarifaires en 2001 et qui est cohérente pour tous les flux bilatéraux.

Afin de faciliter l'interprétation des résultats de la simulation, les pays sont assemblés en 12 groupements régionaux et les branches d'activités regroupées en dix secteurs (tableaux 1.A.9 et A.1.10)¹⁸. Le choix de l'agrégation visait à grouper les pays présentant une certaine proximité géographique et une certaine similitude du point de vue économique¹⁹.

L'agrégation sectorielle a été structurée de façon à permettre une comparaison de l'agriculture, de l'industrie et des services. Cette structure permet de distinguer les produits agricoles selon leur stade de transformation (produits primaires ou transformés). La classification des produits industriels selon leur degré de transformation est plus problématique, car les différentes catégories comprennent des produits qui en sont à des stades de production différents. Par conséquent, les agrégations pour les industries manufacturières sont structurées de manière à permettre de se centrer sur les domaines qui ont fait l'objet d'une attention particulière dans les discussions qui ont eu lieu après la Conférence de Doha ou qui présentent des particularités du point de vue des volumes d'échanges mondiaux et des types de protection. Tous les secteurs de services sont groupés en une seule catégorie.

16. L'année de référence par rapport à laquelle les gains résultant des scénarios possibles du PDD sont mesurés est aussi corrigée pour tenir compte des modifications apportées aux politiques commerciales du fait de l'adhésion de la Chine à l'OMC, de la suppression progressive de l'Accord sur les textiles et les vêtements et de l'élargissement de l'UE en 2004.

17. Cet ensemble de données est exposé en détail dans Bouët *et al.* (2002).

18. L'agrégation des secteurs et des zones géographiques permet aussi de réduire quelque peu l'erreur dans les estimations tout en facilitant le calcul.

19. La base de données GTAP contient 92 régions. Donc, même sous sa forme la plus simple, elle établit une certaine agrégation, surtout en ce qui concerne les économies relativement petites. Cependant, la structure ne permet pas de respecter les autodéclarations des pays qui se considèrent comme pays en développement à l'OMC. En raison notamment des limitations de la base de données, les pays développés sont définis comme comprenant quatre groupements régionaux qui couvrent tous les pays de l'OCDE à l'exception du Mexique et de la Corée, ainsi que certaines économies en développement et en transition membres de l'OMC, comme Hong-Kong (Chine), le Taipei chinois et les membres de la Zone de libre-échange d'Europe centrale. La catégorie Reste de l'Europe est considérée comme développée et la catégorie Reste du monde est considérée comme en développement.

Droits de douane appliqués et consolidés

Au cours du Cycle d'Uruguay, les gains potentiels à attendre de la libéralisation des échanges ont été parfois surestimés, en partie parce que les chercheurs se sont fondés sur les droits de douane appliqués, supposant que des réductions négociées des droits consolidés entraîneraient des réductions proportionnées des droits appliqués²⁰. En réalité, l'écart entre les droits consolidés et appliqués n'est pas resté proportionné et les réductions des droits consolidés ne se sont pas toujours traduites par des réductions analogues des droits appliqués auxquels les négociants sont effectivement confrontés. Pour que les estimations faites dans la présente étude soient plus prudentes et, espère-t-on, plus réalistes, l'évaluation présentée ici suit une procédure fondée sur les droits de douane appliqués conditionnels, analogue à la méthode adoptée auparavant par Walkenhorst et Dihel (2002), Lippoldt et Kowalski (2003) et, plus récemment, Anderson *et al* (2005). Cette méthodologie nécessite la calibration initiale du modèle aux taux appliqués. Ensuite, les variations des taux consolidés résultant de décisions de la politique commerciale sont converties en taux appliqués conditionnels. Pour chaque ligne, le taux appliqué n'est réduit que dans le cas où les taux consolidés tombent en dessous du seuil appliqué initial. Les taux appliqués ainsi obtenus sont donc fonction du niveau de protection inutilisée (c'est-à-dire la différence entre les taux consolidés et les taux appliqués) d'avant le choc. Par exemple, sur une ligne tarifaire dans un pays *x*, on peut trouver un taux consolidé de 40 % et un taux appliqué de 20 %. Si un accord aboutit à une réduction de 20 % du taux consolidé [c'est-à-dire $40 * (1 - 0.20) = 32$], le taux appliqué reste inchangé. Cependant, si un accord aboutit à une réduction de 75 % du taux consolidé [c'est-à-dire $40 * (1 - .75) = 10$], le taux appliqué sera ramené à 10 %.

Le tableau 1.A.11 présente les niveaux moyens des taux NPF appliqués et consolidés, faisant apparaître la variation des marges entre les deux taux selon les secteurs et les régions. Du point de vue sectoriel, c'est pour les produits agricoles que la marge est la plus grande et pour les véhicules et pièces automobiles qu'elle est la plus faible²¹. Par région, c'est en Afrique du Nord et au Moyen-Orient que la différence est la plus marquée. Elle est nulle pour l'Asie du Nord et de l'Est, l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale, où les taux NPF appliqués moyens au cours de l'année de base (2001) étaient plus élevés que les taux consolidés correspondants²². Globalement, la variation de la protection inutilisée indiquée dans le tableau confirme qu'une réduction générale des taux NPF consolidés moyens ne conduira pas nécessairement à une réduction proportionnelle des taux appliqués correspondants.

Scénarios d'action

Les différentes possibilités de réduction de la protection tarifaire et de renforcement de la facilitation des échanges sont présentées à l'aide de deux séries de scénarios (encadré 1.2). La première privilégie des réductions « de référence » des droits de douane qui reflètent des scénarios ambitieux, avec la participation de toutes les régions. La seconde privilégie les options de mise en œuvre de réductions de la protection tarifaire selon la formule suisse, notamment un scénario comportant des coefficients différenciés pour les régions en développement et pour les régions développées. Au total, six scénarios sont envisagés. Dans chaque cas, les réductions de la protection tarifaire appliquée sont fondées sur les réductions négociées des droits de douane consolidés.

20. Voir, par exemple, l'observation faite dans Anderson *et al.*(2005), p. 8.

21. Les taux pour les produits agricoles sont fondés sur les taux applicables dans la limite des contingents chaque fois que le cas se présente.

22. Par conséquent, la mise en œuvre des engagements du Cycle d'Uruguay nécessiterait un ajustement en baisse des taux NPF appliqués moyens, afin de les ramener au moins au niveau des taux consolidés.

Les simulations du PDD suivant la formule suisse définies dans la présente étude ne reflètent pas des propositions précises effectivement soumises à l'OMC (voir, par exemple, OMC, 2003a), mais le but est qu'elles soient suffisamment réalistes pour contribuer utilement au débat. Il s'agit de faciliter la discussion sur les avantages de l'abaissement des obstacles tarifaires restants dans les domaines des produits agricoles et des produits industriels, en s'intéressant tout particulièrement à la répartition des gains de bien-être entre pays développés et pays en développement.²³

Les deux premiers scénarios (A1, A2) supposent une participation totale des pays en développement à la libéralisation. Le premier envisage une suppression complète des droits de douane pour tous les échanges de marchandises dans toutes les régions et, en tant que tel, établit une référence par rapport à laquelle tous les autres scénarios peuvent être comparés en termes de gains de bien-être. Le second envisage les effets de la libéralisation des échanges de produits manufacturés seulement et permet d'estimer les contributions sectorielles aux gains globaux résultant des réductions tarifaires.

La deuxième série de scénarios (B1, B2, B3 et B4) est fondée sur la formule suisse de réduction tarifaire avec des coefficients de 30 %, 15 % et 5 % respectivement. Telle qu'énoncée par François et Martin (2003) et par l'OMC (2002), et comme le reconnaît la Déclaration ministérielle adoptée à Hong-Kong (Chine), cette formule présente un certain nombre de caractéristiques souhaitables pour les négociations sur les droits de douane, notamment la simplicité et l'efficacité du point de vue de la réduction des pics tarifaires. Avec la formule suisse, les droits de douane élevés sont réduits davantage que les droits peu élevés. Trois variations de la formule suisse sont modélisées (chacune avec un coefficient différent) afin de montrer que le choix du coefficient a des conséquences considérables du point de vue de l'importance et de la répartition régionale des gains. Cette disparité des résultats est due aux différences régionales dans les structures tarifaires initiales, à l'écart initial entre les droits consolidés et les droits appliqués (c'est-à-dire le pourcentage de protection inutilisée) et à l'ampleur des réductions pour les taux élevés et les taux peu élevés prévues dans les trois versions de la formule suisse.

Un dernier scénario fondé sur la formule suisse (B4) est ajouté, qui reflète les effets potentiels de différents niveaux d'engagement en matière de réductions tarifaires dans les pays développés et dans les pays en développement afin de faire apparaître les effets potentiels d'une non-réciprocité de la part des pays en développement. Dans ce scénario, les pays développés adoptent un coefficient de 5 % et les pays en développement appliquent un coefficient de 30 %. Le choix des coefficients tente de faire écho aux récentes analyses de la méthode utilisant des formules, telles qu'ils sont consignés à l'annexe B de la Déclaration ministérielle du Programme de Doha pour le développement adoptée le 18 décembre 2005. Les coefficients utilisés sont le plus bas de ceux qui sont mentionnés dans les analyses concernant la formule pour les pays développés (5 %) et le plus élevé de ceux qui sont mentionnés pour les pays en développement (30 %).

Afin d'aborder la question des avantages procurés par la facilitation des échanges et de les comparer aux gains découlant des réductions des droits de douane, les scénarios de réduction tarifaire utilisés dans le présent document sont complétés par une simulation des progrès réalisés en matière de facilitation des échanges. Cette simulation revêt la forme d'une réduction des coûts commerciaux non observés²⁴. Dans les études existantes, les estimations des économies de coûts dues à la facilitation des échanges vont de 1.6 % à 10 % de la valeur totale des échanges (François *et al.* (2003), tableau 3-4). Dans les scénarios ci-dessous, la facilitation des échanges est simulée au moyen d'une réduction

23. Le secteur des services se ressent aussi indirectement des chocs touchant les droits de douane et les coûts commerciaux (facilitation des échanges) en ce qui concerne les secteurs agricole et industriel.

24. L'approche utilisée ici est fondée sur la méthodologie de Hertel *et al.* (2001).

uniforme des coûts commerciaux non observés égale à 1 % de la valeur des échanges (voir Lippoldt et Kowalski pour une description détaillée de la méthodologie utilisée dans ce scénario). Le taux de réduction appliqué est le même pour toutes les régions et tous les secteurs. Il n'est pas établi d'hypothèses concernant les types particuliers de mesures de facilitation des échanges qui pourraient être mis en œuvre. En moyenne, cependant, cette simulation utilisant un chiffre consolidé plus bas donne probablement une estimation prudente des gains potentiels. Un éventail plus sophistiqué des mesures de facilitation des échanges a été récemment examiné par Walkenhorst et Yasui (2003).

Encadré 1.2. Scénarios d'action

Deux séries de simulations d'action dans le cadre du PDD sont modélisées. Au total, six scénarios sont examinés en vue de leur mise en œuvre éventuelle au titre du PDD. Chaque scénario reflète une combinaison précise de réductions des droits de douane et une réduction des coûts commerciaux égale à 1 % de la valeur des échanges (supposée résulter des progrès de la facilitation des échanges) :

A. Scénarios sans différenciation régionale de la libéralisation

- *A1. Libéralisation complète* : réduction de 100 % des droits de douane sur toutes les marchandises dans toutes les régions et réduction des coûts commerciaux équivalente à 1 % de la valeur des échanges.
- *A2. Libéralisation mondiale pour les échanges de produits manufacturés seulement* : réduction de 100 % des droits de douane sur les produits manufacturés et réduction des coûts commerciaux équivalente à 1 % de la valeur des échanges.

B. Variations de la formule suisse

- *B1. Formule suisse avec un coefficient de 30* ; réduction des coûts commerciaux équivalente à 1 % de la valeur des échanges.
- *B2. Formule suisse avec un coefficient de 15* ; réduction des coûts commerciaux équivalente à 1 % de la valeur des échanges.
- *B3. Formule suisse avec un coefficient de 5* ; réduction des coûts commerciaux équivalente à 1 % de la valeur des échanges.
- *B4. Formule suisse avec un coefficient de 5 pour les régions développées et de 30 pour les régions en développement* ; réduction des coûts commerciaux équivalents à 1 % de la valeur des échanges.

Analyse des résultats

Il est généralement admis que les pays tirent profit de l'ouverture de leur propre marché, surtout si la libéralisation s'opère de façon non discriminatoire et s'accompagne de mesures adaptées (de politique macroéconomique, sociale et du marché du travail, par exemple). Ces avantages résultent de modifications dans la structure de la production et de la consommation. Les effets directs de la libéralisation commerciale sont les suivants. Du côté de la production, lorsque les droits de douane sont abaissés ou supprimés sur des marchés qui étaient auparavant protégés, les importations des marchandises en question augmentent et leur prix baisse. Par ailleurs, la production s'accroît et les prix augmentent dans les pays qui sont des producteurs efficaces de ces produits. Il en résulte, dans le pays importateur, une réaffectation des ressources à des usages plus efficaces. Cela génère des gains d'efficacité allocative pour le pays importateur. (De même, des gains d'efficacité apparaissent dans les pays exportateurs du fait que davantage de ressources sont consacrées au secteur libéralisé dans lequel ils ont un avantage comparatif.) Outre les gains d'efficacité allocative, du côté de la consommation, la baisse des prix à l'importation assure une rente accrue au consommateur.

On observe toutefois des effets indirects qui rendent plus complexe l'analyse de la libéralisation des échanges du point de vue du bien-être. En premier lieu, de nombreux produits de base servent de biens intermédiaires pour la fabrication d'autres produits. Partant, les variations des prix relatifs des biens intermédiaires ont des répercussions sur la production des produits finals. Dans ce contexte, par exemple, Shakur *et al.* (2002) montrent qu'une libéralisation sélective des droits de douane peut avoir des conséquences négatives sur les gains mondiaux de bien-être. En second lieu, les variations des prix mondiaux des produits de base découlant de la libéralisation commerciale influent sur les termes de

l'échange des pays. La suppression des droits de douane se traduit par des hausses des prix mondiaux pour certains biens échangés et par des baisses pour d'autres. Selon la composition de leurs échanges, certains pays gagnent à ces variations et d'autres y perdent.

La mesure de la variation du bien-être utilisée dans la présente évaluation est la variation équivalente du revenu.²⁵ A un niveau moins abstrait, les *gains de bien-être* résultant de la libéralisation des échanges peuvent être ventilés entre deux composantes : la variation de l'efficacité avec laquelle les pays utilisent leurs ressources et les variations des termes de l'échange (Hertel et Martin, 1999). Les gains d'efficacité découlant de la libéralisation commerciale sont sans doute les plus élevés dans les économies les plus protégées. Les gains de termes de l'échange les plus importants sont généralement à attendre dans les pays dont les exportations bénéficient des réductions tarifaires les plus fortes (c'est-à-dire que la demande pour ces produits augmentera, faisant monter les prix mondiaux). Les pertes de termes de l'échange les plus prononcées seront sans doute observées dans les pays qui appliquent les réductions tarifaires les plus draconiennes, car ils réduisent les prix à l'exportation afin de vendre davantage et, ainsi, de financer leurs importations accrues.

Dans le scénario de référence, où tous les droits de douane applicables aux marchandises sont supprimés et où les coûts commerciaux sont réduits (scénario A.1 et tableau 1.A.12a, b), les gains totaux de bien-être s'élèvent à plus de 162 milliards USD, dont environ 42 milliards USD sont attribuables aux réductions tarifaires et 120 milliards USD aux réductions des coûts commerciaux. Si l'on examine de plus près le tableau 1.A.12a, on observe la répartition des gains résultant des réductions de droits de douane entre des régions particulières. En termes absolus, les plus grands gagnants sont les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie (Chine comprise), le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et l'Europe occidentale. Les gains négatifs résultant de la suppression des droits de douane qui sont prévus pour l'Amérique du Nord sont associés à des effets défavorables sur les termes de l'échange dans l'automobile, d'autres branches manufacturières et les services du fait que les prix de certains de ces produits fabriqués en Amérique du Nord ont tendance à diminuer.²⁶

Les effets négatifs sur les termes de l'échange sont largement compensés dans le cas du scénario générique de facilitation des échanges associé à des réductions de droits de douane (tableau 1.A.12b). Dans ce scénario, la libéralisation continue de profiter essentiellement aux NEI d'Asie, suivis de l'Europe occidentale et de l'Asie du Nord et de l'Est. Cela n'est pas surprenant puisque que, dans l'hypothèse d'une réduction uniforme des coûts commerciaux dans toutes les régions du monde, les gains de bien-être sont liés principalement aux volumes d'échanges. Dans ce contexte, il est intéressant de noter que, pour toutes les régions en développement, les gains potentiels liés à la suppression des droits de douane représentent 30 à 40 % des gains de bien-être procurés par le scénario associant la réduction tarifaire à la facilitation des échanges. En revanche, dans la plupart des régions développées, les droits de douane sont déjà peu élevés et la réduction des coûts commerciaux représente la majeure partie des gains de bien-être pour ces pays.

25. La variation équivalente du revenu représente « l'équivalent métrique monétaire de la variation d'utilité résultant de la variation de prix » (documentation du GTAP). En fait, cela n'indique pas nécessairement que le revenu du bénéficiaire varie effectivement de ce montant, mais cela représente plutôt la variation de l'utilité.

26. Dans aucun des scénarios envisagés, les obstacles aux échanges de services ne sont abaissés. Néanmoins, des modifications de la politique commerciale dans le domaine des marchandises se traduisent par une évolution des relations demande/offre dans les secteurs de services (par exemple parce que les services sont un facteur intermédiaire important dans la production de nombreux produits) et, partant, par des variations des prix des services.

Si l'on tient compte de la taille initiale des économies (c'est-à-dire dans l'équilibre initial), les pays en développement bénéficient d'une expansion comparativement marquée de leur activité économique, équivalant en moyenne à 0.54 % de leur PIB annuel (tableau 1.A.14). Pour les pays développés, les gains correspondants représentent en moyenne 0.08 % de leur PIB. On observe un schéma analogue pour les gains de bien-être par habitant. Le gain dans les régions en développement s'établit en moyenne à 0.50 % tandis que dans les régions développées il est d'environ 0.16 %.

Même si l'on exclut les produits agricoles de la libéralisation (scénario A2), les gains de bien-être mondiaux sont quand même estimés à 23 milliards USD (ou 126 milliards USD si la réduction tarifaire s'accompagne d'une réduction des coûts commerciaux). Cela signifie qu'environ 56 % des gains mondiaux ont pour origine la libéralisation des droits de douane frappant les produits industriels. Pour les pays en développement, cette part est un peu plus faible (53 %), ce qui laisse penser que, pour eux, les droits de douane applicables aux produits agricoles sont relativement plus importants, même s'ils le sont un peu moins, en termes absolus, que ceux qui s'appliquent aux produits industriels. Ces moyennes masquent certainement des différences régionales. Par exemple, les droits de douane pour les produits industriels ne représentent que 22 % des gains que pourrait recueillir l'Afrique subsaharienne tandis que les parts comparables pour le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et les NEI d'Asie sont respectivement de 69 % et 71 %.

La contribution de l'agriculture aux gains globaux résultant des réductions tarifaires examinées plus haut est un peu moins élevée que le pourcentage obtenu par Anderson *et al.* (2005), qui ont estimé que l'agriculture représentait à peu près 63 % et 64 % des gains revenant respectivement aux régions en développement et aux régions développées. Les présents résultats étayent l'argument de Hertel et Marin (1999) selon lequel, du point de vue des pays en développement, une réduction des droits de douane applicables aux produits manufacturés pourrait procurer des gains de bien-être plus importants qu'une réduction des droits frappant les produits agricoles. Plus prosaïquement, cependant, les droits de douane (et donc l'ampleur des réductions tarifaires potentielles) étant généralement plus élevés dans l'agriculture (tableau 1.A.11), leur contribution aux gains globaux est sans doute fonction de l'importance des élasticités supposées des échanges. Une simulation auxiliaire du modèle reposant sur l'hypothèse d'élasticités supérieures de 50 % à celles qui sont retenues dans la version 6 de la base de données du GTAP utilisée dans les scénarios A1 et A2 porte la part des droits de douane industriels à 49 % au niveau mondial et à 44 % si l'on tient compte seulement des gains allant aux régions en développement.

Les scénarios fondés sur la formule suisse qui supposent des coefficients uniformes pour tous les pays (scénarios B1-B3) donnent des gains de bien-être allant de 20 milliards USD à 36 milliards (ou de 96 milliards USD à 116 milliards si les réductions tarifaires s'accompagnent d'une diminution des coûts commerciaux), selon le coefficient utilisé. Comme l'indique le tableau 1.A.12a, le scénario dans lequel la réduction tarifaire maximale est de 5 % (B3) donne des gains qui sont relativement proches de ceux obtenus avec le scénario de libéralisation totale (A1).

Du point de vue des gains de bien-être résultant de la seule libéralisation des droits de douane suivant la formule suisse, plus le coefficient utilisé dans la formule est bas, plus les gains totaux pour chacune des régions prises en compte dans le modèle sont élevés. Il s'agit d'un résultat intuitif puisque des coefficients faibles dans la formule suisse se traduisent par des réductions tarifaires plus ambitieuses. Un résultat moins intuitif est associé à la répartition des gains entre régions en développement et régions développées. Les résultats de simulation semblent indiquer que des coefficients plus ambitieux dans la formule suisse vont de pair avec des parts de gains moins importantes pour les régions en développement et ce, en dépit du fait que les gains absolus ont tendance à croître tant pour les régions en développement que pour les régions développées. Comme le

montre le tableau 1.A.13, cela tient au fait que des scénarios de libéralisation plus ambitieux donnent des réductions tarifaires plus prononcées dans les pays en développement et profitent à la fois aux régions en développement et aux régions développées. Cependant, les gains allant aux régions développées augmentent plus vite avec des réductions plus ambitieuses.

Cette tendance apparaît aussi dans les résultats relatifs au scénario fondé sur la formule suisse assortie de coefficients de 5 % pour les pays développés et de 30 % pour les pays en développement (scénario B4). Dans ce scénario, les gains absolus pour les régions en développement sont plus faibles que ceux obtenus à l'aide de la formule suisse assortie d'un coefficient de 5 % pour toutes les régions. Néanmoins, dans le scénario supposant des coefficients différenciés dans la formule suisse, les régions en développement recueillent environ 89 % des gains mondiaux.

Dans tous les scénarios, l'association de la facilitation des échanges à la réduction de la protection tarifaire procure des gains de bien-être à toutes les régions. Il y a cependant des cas où, avec une libéralisation des droits de douane non accompagnée d'une facilitation des échanges, certains pays se trouvent moins bien lotis. Parmi les régions développées, l'Amérique du Nord et, dans une moindre mesure, l'Amérique latine sont des perdants potentiels dans ces cas (voir tableau 1.A.12, scénarios A1 et A2). Ces pertes de bien-être sont imputables à des évolutions défavorables des termes de l'échange, principalement dans le secteur manufacturier. Les scénarios de libéralisation fondés sur la formule suisse, toutefois, génèrent des pertes moins marquées de termes de l'échange qui sont, dans tous les cas, compensées par des gains d'efficacité substantiels.

Comme l'indique le tableau 1.A.12, environ 75 % des gains totaux découlant du scénario de libéralisation totale des droits de douane (A1) reviennent aux pays en développement.²⁷ Dans le scénario fondé sur la formule suisse assortie d'un coefficient de 5 % (B3), les pays en développement récoltent moins en termes absolus et recueillent une part un peu moins importante des gains globaux de bien-être (74 %) que dans le scénario de libéralisation complète. Par ailleurs, parmi les six scénarios, celui qui utilise des coefficients différenciés offre aux pays en développement la plus grande part des gains totaux de bien-être (89 %) mais donne des gains absolus plus faibles que celui qui utilise le coefficient de 5 %.

La méthodologie des droits appliqués conditionnels utilisée dans cette étude met en évidence les limitations des réductions tarifaires suivant la formule suisse avec un coefficient élevé (voir le tableau 1.A.12, scénario B1, qui utilise un coefficient de 30 %). Les avantages de cette méthode à coefficient élevé sont limités car les réductions des taux consolidés qui en résultent ne sont pas assez importantes pour induire des réductions marquées des taux appliqués. Cela renforce le point de vue selon lequel les réductions des taux consolidés doivent être fortes pour modifier sensiblement les taux appliqués.

Conclusion

Ce chapitre avait pour objet de donner une perspective générale sur la question des réductions tarifaires potentielles dans le cadre des négociations du PDD. Il a analysé la structure actuelle des droits de douane, présenté dans leurs grandes lignes les travaux du PDD relatifs aux droits de douane, examiné brièvement les diverses méthodes de réduction tarifaire utilisées lors des cycles passés de négociations commerciales multilatérales et passé en revue un échantillon des études existantes sur les effets de divers scénarios de libéralisation des échanges comportant des réductions tarifaires. En

27. La proportion est encore plus forte lorsqu'on évalue seulement les gains dus à la réduction tarifaire.

seconde partie a été présentée une évaluation quantitative des gains potentiels de bien-être à attendre d'une libéralisation commerciale associant réductions tarifaires et facilitation des échanges.

La stratégie de modélisation adoptée dans ce chapitre donne des estimations des gains assez prudentes. C'est pourquoi, à la différence des autres études, il n'est pas fait d'hypothèses au sujet des gains dynamiques découlant des échanges, domaine dans lequel les recherches économiques n'ont pas encore abouti à un consensus. Les estimations des gains indiquées dans le présent chapitre peuvent donc être imputées directement aux variations des prix relatifs liées aux scénarios de réduction tarifaire envisagés. De plus, cette évaluation tient compte de certaines réalités des négociations à l'OMC, notamment le fait que les négociations portent sur les droits de douane consolidés alors que de nombreux acteurs économiques s'intéressent principalement aux droits effectivement appliqués. Un certain nombre de scénarios génériques de réduction tarifaire sont examinés afin de refléter des éléments de certaines propositions qui sont à l'étude à l'OMC. Toutes ces hypothèses doivent être gardées présentes à l'esprit pour l'interprétation des résultats de notre exercice.

Une comparaison des scénarios modélisés dans ce chapitre fait apparaître le potentiel qu'ont différentes méthodes de libéralisation des échanges de donner des résultats avantageux pour tous les pays. Les résultats obtenus font ressortir l'importance de l'accès aux marchés pour toutes les régions, en particulier les pays en développement. On observe qu'un meilleur accès aux marchés pour les produits agricoles peut procurer d'importants avantages, mais que les gains potentiels résultant d'une libéralisation plus poussée des produits industriels pourraient être plus grands encore. Ce chapitre indique aussi que, dans certains scénarios, les gains potentiels de bien-être découlant des progrès de la facilitation des échanges peuvent être supérieurs à ceux procurés par une réduction des droits de douane pour certaines régions.

En fin de compte, l'étude souligne l'importance pour les pays en développement d'un accès élargi aux marchés des pays développés ainsi que de leur propre détermination à prendre des engagements de fond dans le cadre du PDD. Prendre ces engagements est dans leur intérêt et dans l'intérêt du système commercial multilatéral dans son ensemble. Les enjeux sont en effet importants et peuvent infléchir les perspectives de développement pour les années à venir.

ANNEXE – TABLEAUX

Tableau 1.A.1. Moyennes simples des droits de douane

	Produits agricoles		Produits non agricoles	
	Taux consolidés	Taux appliqués	Taux consolidés	Taux appliqués
Notificateur :				
Pays développés (DEV)	22.33	7.46	8.54	3.81
Pays à revenu faible et intermédiaire, dont	58.94	22.56	30.68	11.1
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique	39.98	14.88	28.79	13.48
Europe	34.98	28.09	10.15	6.96
Amérique latine et Caraïbes	63.36	16.36	39.1	10.42
Moyen-Orient et Afrique du Nord	59.44	32.05	33.99	21.3
Pays de l'Asie du Sud	98.59	24.64	33.65	18.75
Pays les moins avancés	77.38	16.62	51.53	13.18

Source : WITS.

Tableau 1.A.2. Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF appliqués aux produits agricoles

	Pays d'origine des importations					
	LMEAP	LMEurope	LMLAC	LMMNA	LMSA	LM
Notificateur :						
Pays développés (DEV)	6.67	11.76	5.08	4.86	2.6	5.88
Pays les moins avancés (LDC)	13.51	12.51	13.49	16.52	10.25	13.26
Pays à revenu faible et intermédiaire (LM) dont:	28.81	22.46	15.87	18.9	15.53	20.25
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique	17.32	15.4	12.64	16.41	12.56	15.14
Europe (LMEurope)	15.81	22.21	24.33	19.5	12.58	20.53
Amérique latine et Caraïbes (LMLAC)	11.78	34.15	14.62	13.19	9.26	14.79
Moyen-Orient et Afrique du Nord (LMMNA)	28.27	23.41	11.56	17.64	10.66	17.8
Pays de l'Asie du Sud (LMSA)	69.12	23.38	35.89	21.13	22.55	48.33

Source : WITS.

Tableau 1.A.3. Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF consolidés applicables aux produits agricoles

	Pays d'origine des importations					
	LMEAP	LMEurope	LMLAC	LMMNA	LMSA	LM
Notificateur :						
Pays développés (DEV)	7.22	21.07	6.78	8.65	3.19	7.62
Pays les moins avancés (LDC)	107.34	72.84	153.1	48.06	149.01	121.33
Pays à revenu faible et intermédiaire (LM), dont:	79.97	36.97	43.72	43.59	68.1	54.62
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique (LMEAP)	27.42	29.97	17.33	17.54	27.56	23.07
Europe (LMEurope)	23.92	32.21	28.9	26.38	22.36	28.68
Amérique latine et Caraïbes (LMLAC)	38.63	32.33	47.7	39.18	35.53	46.75
Moyen-Orient et Afrique du Nord (LMMNA)	27.23	60.58	49.59	23.83	16.37	41.98
Pays de l'Asie du Sud (LMSA)	205.72	86.04	102.51	96.52	132.71	160.22

Source : WITS.

Tableau 1.A.4. Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF appliqués aux produits industriels

	Pays d'origine des importations					
	LMEAP	LMEurope	LMLAC	LMMNA	LMSA	LM
Notificateur :						
Pays développés (DEV)	3.5	3.1	4.02	1.86	6.37	3.7
Pays les moins avancés (LDC)	17.5	7.48	8.61	8.67	18.74	14
Pays à revenu faible et intermédiaire (LM), dont:	10.53	6.41	10.44	6.39	11.42	8.9
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique (LMEAP)	8.88	6.2	5.09	6.66	9.03	7.46
Europe (LMEurope)	6.58	5.21	4.43	1	6.91	5.19
Amérique latine et Caraïbes (LMLAC)	12.82	7.62	11.48	2.77	13	11.07
Moyen-Orient et Afrique du Nord (LMMNA)	25.9	24.1	21	14.67	19.94	20.63
Pays de l'Asie du Sud (LMSA)	19.65	26.67	16.7	17.41	17.77	20.88

Source : WITS.

Tableau 1.A.5. Moyennes pondérées par les échanges des taux NPF consolidés applicables aux produits industriels

	Pays d'origine des importations					
	LMEAP	LMEurope	LMLAC	LMMNA	LMSA	LM
Notificateur :						
Pays développés (DEV)	3.73	3.51	3.92	3.44	6.64	3.89
Pays les moins avancés (LDC)	32.94	28.23	29.4	26.95	33.57	31.19
Pays à revenu faible et intermédiaire (LM), dont:	14.92	9.17	27.4	13.27	14.86	16.49
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique (LMEAP)	7.74	7	5.23	2.61	6.15	6.35
Europe (LMEurope)	7.48	6.92	7.15	7.26	11.75	7.14
Amérique latine et Caraïbes (LMLAC)	33.24	26.71	31.9	33.23	32.1	32.12
Moyen-Orient et Afrique du Nord (LMMNA)	31.21	30.46	22.98	27.99	22.13	28.4
Pays de l'Asie du Sud (LMSA)	25.33	33.43	33.68	35.18	26.55	30.43

Source : WITS.

Tableau 1.A.6. Différences entre les taux consolidés et les taux appliqués

Région :	Agricultural products		Produits non agricoles	
	absolus	appliqué	absolus	appliqué
Pays développés (DEV)	14.87	1.993297587	4.73	1.241469816
Pays à revenu faible et intermédiaire, dont	36.38	1.612588652	19.58	1.763963964
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique	25.1	1.686827957	15.31	1.135756677
Europe	6.89	0.245283019	3.19	0.458333333
Amérique latine et Caraïbes	47	2.872860636	28.68	2.752399232
Moyen-Orient et Afrique du Nord	27.39	0.854602184	12.69	0.595774648
Pays de l'Asie du Sud	73.95	3.001217532	14.9	0.794666667
Pays les moins avancés	60.76	3.655836342	38.35	2.909711684

Source : WITS.

Tableau 1.A.7. Coefficients de variation

	Produits agricoles		Produits non agricoles	
	Taux consolidés	Taux NPF appliqués	Taux consolidés	Taux NPF appliqués
Région :				
Pays développés (DEV)	2	2.9	1.3	1.7
Pays à revenu faible et intermédiaire, dont	1	2.4	0.7	1.1
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique	1.1	17.69375	0.8	1.3
Europe	1.4	1.3	1	1.1
Amérique latine et Caraïbes	0.6	1.4	0.4	0.9
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2.7	4.3	0.5	0.9
Pays de l'Asie du Sud	0.7	0.9	0.8	0.7
Pays les moins avancés	0.7	0.7	0.6	0.8

Source : WITS.

Tableau 1.A.8. Fréquence des pics tarifaires internationaux (en % du nombre total de lignes)

	Produits agricoles		Produits non agricoles	
	Taux consolidés	Taux NPF appliqués	Taux consolidés	Taux NPF appliqués
Région:				
Pays développés (DEV)	0.210441207	0.187247204	0.04823184	0.079923088
Pays à revenu faible et intermédiaire, dont	0.725818934	0.809758458	0.24119081	0.368876152
Pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique	0.69162467	0.701647006	0.255352643	0.244295141
Europe	0.225486981	0.550962986	0.089506085	0.354805298
Amérique latine et Caraïbes	0.948954225	0.961906927	0.264585503	0.333071214
Moyen-Orient et Afrique du Nord	0.863261032	0.597225544	0.498148904	0.475378915
Pays de l'Asie du Sud	0.866990291	0.973040578	0.525200261	0.598798089
Pays les moins avancés	0.883461011	0.966526195	0.349861229	0.418639095

Source : WITS.

Tableau 1.A.9. Groupements régionaux

Groupe de pays	Régions initiales dans le GTAP
Nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie	Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Chine, République de Corée
Asie du Sud-est	Bangladesh, Inde, Pakistan, Sri Lanka, Reste de l'Asie du sud
Europe occidentale	UE-15 (avec les détails par pays pour l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède), Suisse, reste de l'AELE
Reste de l'Europe	Albanie, Bulgarie, Croatie, Chypre, République tchèque, Hongrie, Malte, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Estonie, Lettonie, Lituanie
Amérique du Nord	Canada, Etats-Unis
Afrique subsaharienne	Botswana, Afrique du sud, Reste de l'Union douanière d'Afrique australe, Malawi, Maurice, Mozambique, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe, reste de la SADC, Madagascar, Nigeria, Ouganda, reste de l'Afrique subsaharienne
Océanie	Australie, Nouvelle-Zélande
Afrique du Nord et Moyen-Orient	Turquie, Iran, reste du Moyen-Orient, Maroc, Tunisie, reste de l'Afrique du nord
Amérique latine	Mexique, Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela, Argentine, Brésil, Chili, Uruguay, Amérique centrale, reste de l'Amérique du sud
Asie du Nord et de l'Est	Japon, Hong-Kong (Chine), Taïpei chinois
Ex-Union soviétique	Fédération de Russie, reste de l'ex-Union soviétique
Reste du monde	Reste de l'Océanie, reste de l'Amérique du nord, reste de l'ALE des Amériques, reste des Caraïbes

Tableau 1.A.10. Groupements sectoriels

Secteurs	Secteurs initiaux dans le GTAP
Ressources naturelles	Sylviculture, charbon, pétrole et gaz, produits minéraux n.c.a
Agriculture primaire	Riz paddy, blé, céréales n.c.a., légumes, fruits, noix, graines oléagineuses, canne à sucre, betterave sucrière, cultures n.c.a., bovins, ovins et caprins, chevaux, produits animaux n.c.a., lait cru, laine, cocons de vers à soie Pêche, produits à base de viande bovine, produits à base de viande n.c.a.
Produits agricoles transformés	Fibres végétales, produits à base de viande n.c.a., huiles et graisses végétales, produits laitiers, riz transformé, sucre, produits alimentaires n.c.a.
Textiles, habillement et cuir	Textiles, articles d'habillement, articles en cuir
Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques	Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques
Articles en bois	Articles en bois
Automobiles et pièces automobiles	Automobiles et pièces automobiles
Autres machines et outillages	Machines et outillages n.c.a.
Autres produits manufacturés (non classés ailleurs)	Articles en papier, édition, produits du pétrole et du charbon, produits minéraux n.c.a., métaux ferreux, métaux n.c.a., produits métalliques, matériel de transport n.c.a., matériel électronique, produits manufacturés n.c.a.
Services	Production et distribution d'électricité et de gaz, eau, construction, commerce, transports n.c.a., transport par eau Transport aérien, communication, services financiers n.c.a., assurances, services aux entreprises n.c.a., services de loisirs et autres, administration publique, défense, éducation, santé, logement

Tableau 1.A.11. Taux consolidés et appliqués initiaux moyens utilisés dans la modélisation (%)

Par secteur	Taux appliqué	Taux consolidé	Différence entre le taux appliqué et le taux consolidé	
			en points de %	en % du taux consolidé
Ressources naturelles	1.2	7.5	6.3	84.4
Agriculture primaire ¹	12.3	21.6	9.3	43.1
Produits agricoles transformés	11.1	23.3	12.1	52.1
Textiles et habillement	7.6	14.4	6.8	47.1
Produits chimiques	2.8	9.9	7.2	72.2
Articles en bois	1.7	5.2	3.5	67.0
Automobiles et pièces automobiles	3.4	9.5	6.1	64.4
Autres machines	2.4	7.6	5.3	69.2
Autres produits manufacturés	2.1	7.0	5.0	70.6
Par région	Taux appliqué	Taux consolidé	Différence entre le taux appliqué et le taux consolidé	
			en points de %	en % du taux consolidé
Océanie	4.7	9.6	4.9	50.9
Reste du monde	11.3	24.8	13.5	54.5
NEI d'Asie	6.4	12.2	5.8	47.5
Asie du Nord et de l'Est ²	4.0	2.2	-	-
Asie du Sud-est	19.9	55.5	35.6	64.2
Amérique du Nord ²	1.7	3.3	1.6	48.4
Amérique latine	7.4	34.0	26.6	78.3
Europe occidentale ²	1.1	3.5	2.4	68.6
Reste de l'Europe	1.9	7.0	5.2	73.2
Ex-Union soviétique	7.7	26.6	18.9	71.2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	8.7	36.3	27.7	76.2
Afrique subsaharienne	12.4	47.4	35.0	73.9

1. Les taux indiqués pour l'agriculture sont fondés sur les taux applicables dans les limites des contingents, s'il y a lieu.

2. Les différences négatives entre les taux NPF appliqués et consolidés moyens dans ces régions reflètent une situation dans laquelle les taux appliqués moyens de 2001 étaient plus élevés que les taux consolidés correspondants. Au minimum, la mise en œuvre des engagements issus du Cycle d'Uruguay nécessiterait des ajustements en baisse des taux NPF appliqués moyens afin de les aligner sur les taux consolidés.

Sources : Version 6 du GTAP et base de données du World Integrated Trade Solutions, calculs de l'auteur.

Tableau 1.A.12a. Partie A. Gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane, par scénario et par groupement régional (variation équivalente, millions USD)

Scénario	Suppression totale des droits de douane sur les marchandises	Suppression totale des droits de douane sur les produits manufacturés	Formule suisse (coefficient de 30 %)	Formule suisse (coefficient de 15 %)	Formule suisse (coefficient de 5 %)	Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays développés ; coefficient de 30 % pour les pays en développement)
	A1	A2	B1	B2	B3	B4
Océanie	2 419.86	566.59	1 337.43	1 572.91	1 994.15	1 723.97
Reste du monde	962.96	11.86	1 080.92	1 148.07	1 107.68	1 363.02
NEI d'Asie	18 619.68	13 251.55	8 530.81	11 521.62	15 415.81	12 030.83
Asie du Nord et de l'Est	8 555.85	8 676.37	2 001.79	2 514.84	5 106.95	2 417.87
Asie du Sud-est	1 327.93	433.39	1 139.44	1 410.48	1 477.65	1 560.36
Amérique du Nord	-3 860.60	-6 789.00	1 707.92	1 499.21	-1 300.48	875.63
Amérique latine	3 243.83	-1 101.12	2 357.38	3 078.00	3 791.33	2 726.95
Europe occidentale	3 183.81	4 602.58	-684.60	317.78	3 578.60	-2 383.89
Reste de l'Europe	-304.03	-683.52	-95.45	-71.26	192.14	-227.64
Ex-Union soviétique	2 144.72	1 342.32	475.77	890.18	1 394.97	641.51
Moyen-Orient et Afrique du Nord	3 896.50	2 713.95	1 406.04	2 127.12	2 819.06	1 625.38
Afrique subsaharienne	1 388.51	316.97	1 072.41	1 396.97	1 410.74	1 286.16
Toutes les régions	41 579.02	23 341.94	20 329.86	27 405.92	36 988.60	23 640.15
Pays développés	9 994.89	6 373.02	4 267.09	5 833.48	9 571.36	2 405.94
Pays en développement	31 584.13	16 968.92	16 062.77	21 572.44	27 417.24	21 234.21

Sources : Résultats de simulations du GTAP, calculs de l'auteur.

Tableau 1.A.12b. Partie B. Gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane et de la facilitation des échanges, par scénario et par groupement régional (variation équivalente, millions de dollars)

Scénario	Suppression totale des droits de douane sur les marchandises	Suppression totale des droits de douane sur les produits manufacturés	Formule suisse (coefficient de 30 %)	Formule suisse (coefficient de 15 %)	Formule suisse (coefficient de 5 %)	Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays développés ; coefficient de 30 % pour les pays en développement)
	A1	A2	B1	B2	B3	B4
Océanie	5 844.76	2 133.27	2 335.56	2 571.72	2 995.18	2 723.54
Reste du monde	2 728.09	822.62	1 884.11	1 951.09	1 910.39	2 166.58
NEI d'Asie	47 477.83	36 707.54	18 739.76	21 741.96	25 648.46	22 248.08
Asie du Nord et de l'Est	23 698.38	23 947.43	8 557.90	9 073.63	11 678.12	8 976.68
Asie du Sud-est	4 132.31	2 333.31	2 597.41	2 874.44	2 948.98	3 019.16
Amérique du Nord	6 219.65	325.93	15 604.27	15 402.51	12 610.92	14 780.07
Amérique latine	10 920.52	2 207.58	6 777.14	7 500.78	8 221.44	7 147.66
Europe occidentale	37 801.66	40 649.08	30 772.20	31 777.73	35 041.91	29 059.72
Reste de l'Europe	2 391.25	1 631.12	2 908.57	2 932.87	3 196.90	2 775.51
Ex-Union soviétique	5 649.21	4 040.46	1 834.78	2 250.27	2 754.60	2 001.32
Moyen-Orient et Afrique du Nord	11 513.06	9 139.97	5 122.59	5 846.94	6 537.83	5 341.21
Afrique subsaharienne	4 080.35	1 930.69	2 380.33	2 704.56	2 716.05	2 594.87
Toutes les régions	162 457.07	125 869.00	99 514.62	106 628.50	116 260.78	102 834.40
Pays développés	75 955.70	68 686.83	60 178.50	61 758.46	65 523.03	58 315.52
Pays en développement	86 501.37	57 182.17	39 336.12	44 870.04	50 737.75	44 518.88

Sources : Résultats de simulations du GTAP, calculs de l'auteur.

Tableau I.A.13. Origine et destination des gains de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane, par scénario (variation équivalente, millions USD)

	A1				A2				B1				B2				B3				B4			
	Suppression totale des droits de douane sur les marchandises		Suppression totale des droits de douane sur les produits manufacturés		Formule suisse (coefficient de 25 %)		Formule suisse (coefficient de 15 %)		Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays développés ; coefficient de 30 % pour les pays en développement)		Formule suisse (coefficient de 5 %)		Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays en développement)		Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays en développement)									
	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement	Pays développés	Pays en développement		
Région d'origine des gains (région prenant des mesures de libéralisation des droits de douane)																								
Océanie	2 006.55	413.31	99.30	467.29	1 495.44	-158.01	1 630.22	-57.31	1 877.09	1 882.87	117.06	1 877.09	1 882.87	117.06	1 882.87	117.06	1 882.87	117.06	1 882.87	117.06	1 882.87	-158.90		
Reste du monde	1 299.14	-336.18	304.28	-292.42	864.81	216.11	957.09	190.98	1 122.31	1 150.69	-14.63	1 122.31	1 150.69	-14.63	1 150.69	-14.63	1 150.69	-14.63	1 150.69	-14.63	1 150.69	212.33		
NEI d'Asie	11 254.32	7 365.36	10 654.36	2 597.19	3 140.72	5 390.09	4 328.13	7 193.49	6 492.71	6 667.55	8 923.10	6 492.71	6 667.55	8 923.10	6 667.55	8 923.10	6 667.55	8 923.10	6 667.55	8 923.10	6 667.55	5 363.28		
Asie du Nord et de l'Est	3 223.64	5 332.21	4 029.31	4 647.06	1 401.39	600.40	1 438.14	1 076.70	1 798.00	1 827.79	3 308.95	1 798.00	1 827.79	3 308.95	1 827.79	3 308.95	1 827.79	3 308.95	1 827.79	3 308.95	1 827.79	590.08		
Asie du Sud-est	1 129.20	198.73	1 257.54	-824.15	26.01	1 113.43	88.90	1 321.58	431.08	446.88	1 046.57	431.08	446.88	1 046.57	446.88	1 046.57	446.88	1 046.57	446.88	1 046.57	446.88	1 113.48		
Amérique du Nord	-3 187.63	-672.97	-4 312.84	-2 476.16	1 408.93	298.99	1 254.93	244.28	624.49	579.12	-1 924.97	624.49	579.12	-1 924.97	579.12	-1 924.97	579.12	-1 924.97	579.12	-1 924.97	579.12	296.51		
Amérique latine	2 099.10	1 144.73	-537.42	-563.70	1 219.89	1 137.49	1 250.05	1 827.95	1 587.26	1 576.46	2 204.07	1 587.26	1 576.46	2 204.07	1 576.46	2 204.07	1 576.46	2 204.07	1 576.46	2 204.07	1 576.46	1 150.49		
Europe occidentale	-6 176.10	9 359.91	-4 005.91	8 608.49	-1 322.65	638.05	-1 724.15	2 041.93	-3 081.07	-3 023.69	6 659.67	-3 081.07	-3 023.69	6 659.67	-3 023.69	6 659.67	-3 023.69	6 659.67	-3 023.69	6 659.67	-3 023.69	639.80		
Reste de l'Europe	-934.13	630.10	-1 159.09	475.57	-74.93	-20.52	-101.38	30.12	-206.35	-208.58	398.49	-206.35	-208.58	398.49	-208.58	398.49	-208.58	398.49	-208.58	398.49	-208.58	-19.06		
Ex-Union soviétique	800.05	1 344.67	703.85	638.47	88.16	387.61	127.33	762.85	246.78	255.43	1 148.19	246.78	255.43	1 148.19	255.43	1 148.19	255.43	1 148.19	255.43	1 148.19	255.43	386.08		
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1 382.74	2 513.76	776.60	1 937.35	325.07	1 080.97	396.28	1 730.84	542.53	546.15	2 276.53	542.53	546.15	2 276.53	546.15	2 276.53	546.15	2 276.53	546.15	2 276.53	546.15	1 079.23		
Afrique subsaharienne	874.65	513.86	39.87	277.10	492.43	579.98	552.16	844.81	687.90	706.81	722.84	687.90	706.81	722.84	706.81	722.84	706.81	722.84	706.81	722.84	706.81	579.35		
Toutes les régions	11 764.98	27 394.18	7 750.55	15 024.80	7 569.83	11 422.60	8 567.48	17 265.53	10 245.64	10 524.61	24 748.81	10 245.64	10 524.61	24 748.81	10 524.61	24 748.81	10 524.61	24 748.81	10 524.61	24 748.81	10 524.61	11 391.57		
Pays développés	4 393.36	2 982.05	569.16	-566.23	2 123.94	2 834.12	2 321.99	4 133.48	3 181.08	3 220.88	4 782.69	3 181.08	3 220.88	4 782.69	3 220.88	4 782.69	3 220.88	4 782.69	3 220.88	4 782.69	3 220.88	2 843.32		
Pays en développement	7 371.62	24 412.13	7 181.39	15 591.03	5 445.89	8 588.48	6 245.49	13 132.05	7 064.56	7 303.73	19 966.12	7 064.56	7 303.73	19 966.12	7 303.73	19 966.12	7 303.73	19 966.12	7 303.73	19 966.12	7 303.73	8 548.25		

Sources : Résultats de simulations du GTAP, calculs de l'auteur.

Tableau 1.A.14. Pourcentage de variation du PIB réel, par région et par scénario

	Suppression totale des droits de douane sur les <i>merchandises</i>	Suppression totale des droits de douane sur les <i>produits manufacturés</i>	Formule suisse (coefficient de 30 %)	Formule suisse (coefficient de 15 %)	Formule suisse (coefficient de 5 %)	Formule suisse (coefficient de 5 % pour les pays développés ; coefficient de 30 % pour les pays en développement)
	A1	A2	B1	B2	B3	B4
Océanie	0.15	0.15	0.05	0.08	0.12	0.12
Reste du monde	0.57	0.43	0.24	0.37	0.52	0.28
NEI d'Asie	0.75	0.35	0.39	0.49	0.63	0.46
Asie du Nord et de l'Est	0.09	0.02	0.08	0.08	0.08	0.08
Asie du Sud-est	0.79	0.49	0.30	0.51	0.71	0.32
Amérique du Nord	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01
Amérique latine	0.14	0.14	-0.01	0.04	0.13	-0.01
Europe occidentale	0.04	0.01	0.04	0.04	0.05	0.05
Reste de l'Europe	0.12	0.04	0.04	0.06	0.10	0.09
Ex-Union soviétique	0.58	0.33	0.11	0.23	0.44	0.11
Moyen-Orient et Afrique du Nord	0.44	0.29	0.14	0.23	0.37	0.14
Afrique subsaharienne	0.49	0.29	0.16	0.33	0.49	0.16
Moyenne pour toutes les régions	0.35	0.21	0.13	0.21	0.30	0.15
Pays développés	0.08	0.05	0.04	0.05	0.07	0.07
Pays en développement	0.54	0.33	0.19	0.31	0.47	0.21

Sources : Simulations du GTAP.

RÉFÉRENCES

- Anderson, K, W. Martin et D. van der Mensbrugge (2006), “Doha Policies: Where Are the Pay-offs?”, in Richard Newfarmer (dir. pub.), *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Bacchetta, M. et B. Bora (2001), *Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products, Policy Issues in International Trade Commodities*, Study Series n° 12, CNUCED, Genève.
- Bouët, A., L. Fontagné, M. Mimouni et F. Von Kirchbach (2002), “Market Access for GTAP: A Bilateral Measure of Merchandise Trade Protection by GTAP Resource #1045”, disponible à l’adresse (confirmée le 8 janvier 2005): www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1045.
- Brown, D. K., A.V. Deardorff et R.M. Stern (2002), “Computational Analysis of Multilateral Trade Liberalisation in the Uruguay Round and Doha Development Round”, Discussion Paper n° 489, Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, University of Michigan, Ann Arbor, www.spp.umich.edu/rsie/workingpapers/wp.html.
- Cernat, L., S. Laird et A. Turrini (2002), *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, CNUCED, Genève.
- Dessus, S., K. Fukasaku et R. Safadi (1999), “La libéralisation multilatérale de droits de douane et les pays en développement”, Cahier de politique économique n° 18, Centre de développement de l’OCDE, Paris.
- Fernandez De Cordoba, S., S. Laird et D. Vanzetti (2004), *Trick or Treat? Development Opportunities and Challenges in the WTO Negotiations on Industrial Tariffs*, Trade Analysis Branch, DITC, CNUCED, Genève.
- Ferrantino, M. (2006), “Evaluation quantitative des effets économiques et commerciaux des mesures non tarifaires”, TD/TC/WP(2005)26/FINAL, OCDE, Paris.
- FMI et Banque mondiale (2002), “Market Access for Developing Country Exports -- Selected Issues”, rapport préparé par le FMI et la Banque mondiale, 26 septembre, www.imf.org/external/np/pdr/ma/2002/eng/092602.htm.
- Fontagné, L., J.L. Guerin et S. Jean (2002), “Multilateral Trade Liberalisation: Scenarios for the New Round and Assessment”, Paper presented at the 5th Annual Conference on Global Economic Analysis, Taipei, www.ecomod.net/conferences/ecomod2002/papers/guerin.pdf.
- Francois, J. et W. Martin (2003), “A Formula for Success? Potential Approaches to Market Access Negotiations”, *World Economy*, vol. 26, Issue 1, janvier, pp. 1-28.
- Francois, J., H. van Meijl et F. van Tongeren (2003), “Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands”, Agricultural Economics Research Institute (LEI), La Haye, janvier.

- Hertel, T.W. (1997), *Global Trade Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hertel, T.W. et W. Martin (1999), “Would Developing Countries Gain from Inclusion of Manufactures in the WTO Negotiations?” GTAP Working Paper n° 07.
- Hertel, T.W. et W. Martin (2000), “Liberalising Agriculture and Manufactures in a Millennium Round: Implications for Developing Countries”, *World Economy*, vol. 23, n° 4 (avril), pp. 455-469.
- Hertel, T.W. et W. Martin (2001), “Second-Best Linkages and the Gains from Global Reform of Manufactures Trade”, *Review of International Economics*, vol. 9, n° 2 (mai), pp. 215-232.
- Hertel, T.W. et L. A. Winters (2005) Estimating the Poverty Impacts of a Prospective Doha Development Agenda, *World Economy*, vol. 28, n° 8, août 2005, pp. 1057-1071. Hertel, T.W., T. Walmsley et K. Itakura (2001), “Dynamic Effects of the “New Age” Free Trade Agreement between Japan and Singapore”, GTAP Working Paper n° 15 (Ref. #823), www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=823.
- Hertel, T., D. Hummels, M. Ivanic et R. Keeney (2003), “How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements?”, GTAP Resource n° 1283, Global Trade Analysis Project, Purdue University, West Lafayette, Indiana. www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1045.
- Lippoldt, D. et P. Kowalski (2003), “Le Programme de Doha pour le développement: gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane ” TD/TC/WP(2003)10/FINAL, OCDE, Paris.
- Meilke, K.D., D. McClatchy et H. DE Gorter (1996), “Challenges in Quantitative Economic Analysis in Support of Multilateral Trade Negotiations”, *Agricultural Economics*, vol. 14, n° 3 (août), pp. 185-200.
- Mensbrugghe, van der, D. (2006) “Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change”, in Richard Newfarmer (dir. pub.), *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE (1999), *Les régimes douaniers après l’Uruguay Round: bilan et perspectives*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001), *Echanges et développement : les enjeux*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), *Le Programme de Doha pour le développement : gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane*, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- OCDE (2005), *The Economy-wide Effects of Services Trade Barriers*, TD/TC/WP(2005)7, OCDE, Paris.
- OMC (2001), *Un commerce ouvert sur l’avenir*, deuxième édition révisée, Organisation mondiale du commerce, Genève, mars.
- OMC (2002), *Approches des négociations tarifaires fondées sur une formule*, TN/MA/S/3/Rev.1, Organisation mondiale du commerce, Genève, avril.

- OMC (2003a), “Projet d’éléments des modalités pour les négociations sur les produits non agricoles”, TN/MA/W/35, Organisation mondiale du commerce, Genève, 16 mai.
- OMC (2003b), “Aperçu récapitulatif des propositions présentées”, TN/MA/6/Rev.1, OMC, Genève, avril.
- OMC (2003c), *Rapport sur le commerce mondial 2003*, OMC, Genève.
- Panagariya, A. (2002), Formula Approaches to Reciprocal Tariff Liberalisation, in B. Hoekman, P. English et A. Matoo (dir. pub.), *Development, Trade and the WTO*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Piermartini, R. et R. Teh (2005), “Demystifying Modelling Methods for Trade Policy”, Discussion Paper n° 10, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Rae, A. N., S. Chatterje et S. Shakur (2001), “The Sectoral Approach to Trade Liberalisation: Should We Try to Do Better?” *The International Trade Journal*, vol. 15, n° 3, pp. 293-322.
- Shakur, S., A.N. Rae et S. Chatterjee (2002), “How Comprehensive Will Be the Doha Round? Experiments with Agricultural and Non-agricultural Reforms”, Discussion Paper 02.11, Massey University, Nouvelle-Zélande (octobre), <http://econ.massey.ac.nz/Publications/discuss/dp02-11.pdf>.
- Vanzetti, D. et M. Fugazza (2005), “A South-South Survival Strategy. The potential for trade among developing countries”, paper presented at 8th Annual Conference on Global Economic Analysis, Lübeck.
- Walkenhorst, P. et N. Dihel (2002a), “Bound Tariffs, Unused Protection, and Agricultural Trade Liberalisation”, presented at the 5th Annual Conference on Global Economic Analysis, Taipei, www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1010.
- Walkenhorst, P. et T. Yasui (2003), “Evaluation quantitative des avantages de la facilitation des échanges”, TD/TC/WP(2003)31/FINAL, OCDE, Paris.

Gros plan sur la quantification des effets des scénarios de politique commerciale : différentes méthodes possibles de modélisation

Przemyslaw Kowalski, Direction des échanges de l'OCDE

Quelles sont la nature et l'ampleur des effets économiques des réformes de politique commerciale ? Cette question revêt un intérêt indéniable pour les négociateurs commerciaux, les responsables des domaines non commerciaux de la gestion économique et surtout, peut-être, pour les personnes dont l'emploi, le revenu et la consommation pourraient s'en ressentir. L'association de la théorie économique et de méthodes de quantification a permis d'élaborer de puissants instruments analytiques pour aider à répondre à cette question. Deux méthodes couramment utilisées dans les études quantitatives sur les effets généraux de différentes réformes possibles des politiques commerciales font appel, l'une, à un modèle d'équilibre général calculable (EGC) et l'autre, à un modèle gravitationnel¹.

La méthode fondée sur un modèle d'EGC exploite des informations détaillées sur les structures des pays choisis ainsi que les instruments de l'action publique. Ces variables sont toutes intégrées dans un cadre multinational et multisectoriel d'équilibre du marché, dans lequel les relations de l'offre et de la demande sont représentées de façon très complexe. Dans cette méthode, chaque résultat peut être relié en amont à des hypothèses théoriques et aux caractéristiques structurelles des économies analysées et, en tant que tel, il est une conséquence et non une vérification empirique, de la théorie économique sous-jacente. Cette méthode sert habituellement à prévoir les effets futurs d'un ensemble de mesures économiques et permet une analyse approfondie de différents scénarios de libéralisation des échanges au niveau global et au niveau sectoriel.

Les études utilisant un modèle d'EGC mesurent généralement l'impact des réformes de politique commerciale sur la substitution entre les importations et la production intérieure, les importations en provenance de diverses sources, les variations de la demande de biens intermédiaires, le redéploiement des ressources productives entre secteurs industriels, et les termes de l'échange et la balance des paiements. Ces études sont donc mieux à même d'appréhender certains des coûts inhérents aux distorsions commerciales, telles que la concentration de ressources dans des activités relativement peu compétitives résultant des politiques commerciales en vigueur. Dans ce cadre, outre l'impact produit sur un secteur ou un marché particulier (réduction de la production ou variations des prix relatifs, par exemple) et les répercussions des variations de prix sur l'ensemble de l'économie, on évalue la réaffectation des ressources productives à d'autres activités et les progrès technologiques. Cet avantage important de la méthode fondée sur un modèle d'EGC permet de prendre en compte le caractère global des accords commerciaux multilatéraux, et il est alors possible d'analyser les effets potentiels sur un secteur ou un pays particulier en liaison avec d'autres effets. Par ailleurs, contrairement à la méthode faisant appel à un modèle gravitationnel, l'analyse utilisant l'EGC permet une évaluation directe des effets des réformes commerciales sur le bien-être.

La plupart des études existantes sur la politique commerciale fondées sur un modèle d'EGC supposent une affectation statique des ressources et considèrent comme données les ressources, la technologie et les institutions des pays. Seules quelques études dynamiques examinent des effets tels

1. Il existe d'autres méthodes applicables à des fins spécifiques. On peut utiliser des méthodes d'équilibre partiel, par exemple, pour évaluer les effets des politiques commerciales sur les marchés pour différents produits considérés isolément.

que l'interaction de la libéralisation des échanges avec l'investissement ou les variations de la productivité totale des facteurs, qui modifient généralement les effets des réformes de politique commerciale. En outre, tandis que certains des modèles supposent une concurrence parfaite et ne permettent donc pas de mesurer les gains potentiels découlant d'une concurrence accrue et de l'agrandissement de l'échelle d'activité qu'entraîne la libéralisation des échanges, d'autres supposent une structure de marché où la concurrence est imparfaite, ce qui permet d'estimer ces gains. En revanche, un inconvénient notable de la modélisation sur la base de l'EGC est que cette méthode requiert de grandes masses de données et de calculs. Afin d'alléger quelque peu cette charge, les modèles considèrent les types d'activité économique de façon relativement globale. Cela peut poser des problèmes particuliers dans les études qui portent sur certaines catégories de produits et un groupe limité de petits pays. Par ailleurs, les résultats des simulations effectuées à l'aide d'un modèle d'EGC sont généralement sensibles aux élasticités supposées des échanges et à la qualité des données économiques utilisées.

Autre solution possible, la modélisation gravitationnelle peut servir à analyser les effets des politiques commerciales. Comme dans le cas du modèle d'EGC, la méthode gravitationnelle s'appuie sur un certain nombre d'hypothèses théoriques. Cependant, contrairement à la méthode fondée sur un modèle d'EGC, elle utilise des données du passé pour valider la signification statistique et l'importance des liens de causalité supposés entre les échanges et les divers déterminants potentiels prévus par la théorie, notamment les effets des politiques commerciales mises en œuvre. La version de base du modèle gravitationnel – une analogie avec la théorie newtonienne de la gravité – met le volume des flux commerciaux bilatéraux en relation avec la taille économique des pays participants à ces échanges ainsi qu'avec des mesures de distance économique qui représentent les coûts commerciaux. L'intérêt des modèles gravitationnels tient à leur compatibilité avec les théories commerciales, aussi bien classiques que nouvelles, ainsi qu'à leur pouvoir explicatif empirique relativement élevé. Cette méthode peut être considérée comme utile pour comprendre l'évolution passée et, en particulier, pour distinguer les effets des réformes de politique commerciale de ceux des autres facteurs influant sur les volumes d'échanges. Son inconvénient tient au fait qu'elle n'est pas directement utile pour évaluer les effets sur le bien-être ou les aspects redistributifs des réformes – les effets estimés sur les échanges ne sont que des valeurs approchées générales des effets potentiels sur le bien-être.

Chaque méthode a donc ses forces et ses faiblesses lorsqu'elle est utilisée à des fins particulières. Selon les aspects auxquels on s'intéresse plus particulièrement, chacune a sa place dans la trousse d'outils des analystes des politiques commerciales.

Chapitre 2

RÉFORME DU COMMERCE MONDIAL DES MARCHANDISES : DÉCOMPOSITION DES EFFETS SUR LE BIEN-ÊTRE

Dominique van der Mensbrugge, Will Martin et Kym Anderson¹
La Banque mondiale

Les effets sur le bien-être des réformes des politiques commerciales menées au niveau mondial sont généralement considérés par rapport à deux situations de référence, l'une correspondant à la situation existante et l'autre à celle qui résulterait d'une réforme totale du commerce des marchandises. Le premier objectif du présent chapitre est de montrer les gains de bien-être qui peuvent être obtenus dans le deuxième cas et de mettre en évidence leur origine, c'est-à-dire d'établir dans quelles proportions ils proviennent des différentes régions (pays à revenu élevé ou pays en développement, par exemple) et des divers secteurs (secteur agricole ou secteur manufacturier, par exemple) et dans quelles proportions ils peuvent être attribués à ce que l'on appelle les « trois piliers » (accès aux marchés, soutien intérieur et subventions à l'exportation). Les effets sur les termes de l'échange sont en outre répartis pour chaque région entre les exportations et les importations et entre les principaux secteurs. La dernière ventilation souligne le rôle joué par les élasticités des échanges d'Armington et les contraintes de la balance des paiements. Le deuxième objectif du chapitre est de mettre en lumière les effets liés aux principales hypothèses du modèle et de comparer les choix opérés ici avec ceux effectués dans d'autres modélisations des échanges mondiaux, et en particulier, les résultats fondés sur le modèle GTAP. Parmi les principales hypothèses retenues figurent la flexibilité de l'utilisation des terres (c'est-à-dire la réaction de l'offre agricole), les élasticités des échanges et la flexibilité du marché du travail.

Introduction

Ce chapitre met en lumière certains des principaux résultats d'une réforme totale du commerce mondial des marchandises à l'aide du modèle LINKAGE de la Banque mondiale. Il récapitule de nombreuses études réalisées au cours des 18 derniers mois dans le cadre du programme d'analyse consacré par la Banque mondiale aux négociations multilatérales du Cycle de Doha et aux effets qu'elles pourraient avoir pour les pays en développement et la pauvreté. Il s'intéresse principalement à la réforme du commerce mondial des marchandises. D'autres examens de la Banque mondiale (et d'autres travaux de recherche) ont été consacrés à des questions voisines telles que les scénarios de Doha possibles, les effets sur les marchés et les revenus agricoles ainsi que sur la pauvreté, et les raisons pour lesquelles les estimations ont changé depuis 2004 (Anderson *et al.*, 2006 a, b, c, d ; van der Mensbrugge, 2006).

-
1. Dominique van der Mensbrugge, Économiste principal, Groupe des perspectives de développement, Will Martin, Économiste principal, Groupe de recherche sur le développement et Kym Anderson, Économiste principal, Groupe de recherche sur le développement, La Banque mondiale. Les auteurs expriment leur reconnaissance à Bill Cline, Uri Dadush, Tom Hertel, Richard Newfarmer, Alexander Sarris, Hans Timmer et les participants aux séminaires de la Banque mondiale et de la FAO pour les échanges de vue qu'ils ont eus avec eux et les suggestions qu'ils leur ont faites. Les opinions et les conclusions formulées dans le présent chapitre sont celles des auteurs et pas nécessairement celles de la Banque mondiale, de son Conseil des administrateurs ou des gouvernements des pays membres.

Le chapitre est axé sur la réforme du commerce mondial des marchandises mais sa première partie met l'accent sur plusieurs aspects cruciaux qui expliquent les résultats. L'un d'entre eux est l'importance générale de l'agriculture comme source de gains de bien-être. Le chapitre démontre, en deuxième lieu, l'importance de la libéralisation de l'accès aux marchés bien que les pays en développement aient mis l'accent sur la réduction des subventions au début des négociations de Doha. Il offre, en troisième lieu, une ventilation des effets d'une réforme mondiale sur les termes de l'échange afin de démystifier certains résultats qui s'écartent de l'opinion courante comme ceux concernant l'effet sur les termes de l'échange d'une hausse des prix des importations de produits alimentaires des pays pauvres. Les résultats du modèle confirment que celle-ci a un effet négatif pour les pays en développement mais en imputent davantage l'origine à l'évolution des taux de change réels qu'à la montée des cours mondiaux des produits alimentaires. Enfin, si l'accent est surtout mis sur les effets sur le bien-être, ce sont les autres effets – sur la répartition des revenus, les échanges et la structure économique – qui motivent principalement l'opposition à la réforme et devraient servir de point de départ à une analyse plus complète couvrant l'ensemble de l'économie.

La deuxième partie du chapitre attire l'attention sur quelques particularités du modèle LINKAGE et sur la façon dont elles affectent les résultats obtenus par rapport à ceux qui découlent d'autres modèles. Pour rendre les résultats du présent chapitre plus facilement comparables à ceux de la plupart des autres modèles que l'on fait tourner, comme des modèles statiques comparatifs, une version statique comparative du modèle est utilisée pour comparer les résultats aux résultats types d'un modèle dynamique récursif couvrant l'économie mondiale jusqu'à la fin de 2015. Le chapitre montre ensuite l'effet relatif d'une réduction de la flexibilité de l'utilisation des terres en utilisant les élasticités standard d'Armington du Global Trade Analysis Project (GTAP) et l'hypothèse de l'existence d'une offre illimitée de travailleurs non qualifiés (et de salaires réels fixes). Les deux premières modifications apportées aux hypothèses – moindre flexibilité de l'utilisation des terres et moindres élasticités d'Armington parallèlement à l'application de la version statique comparative – reproduisent assez fidèlement le modèle GTAP qui est largement disponible et utilisé. Les résultats obtenus par les auteurs sont donc très voisins de ceux qui découlent du modèle GTAP. La dernière modification apportée au modèle standard des auteurs vise à répondre aux critiques de l'utilisation de modèles de plein emploi. Si elle ne rend pas bien compte de la dynamique complexe du marché du travail dans de nombreux pays – développés comme en développement – elle montre l'importance du rôle que le bouclage du marché du travail peut jouer dans la détermination des effets positifs de la réforme du commerce.

La prochaine section offre une brève description du modèle LINKAGE. Elle est suivie d'un résumé des principaux résultats concernant les effets sur le bien-être d'une réforme du commerce mondial des marchandises obtenus à l'aide du modèle dynamique LINKAGE standard. La section qui lui fait suite est consacrée à la version statique comparative du modèle. Elle commence par décrire les différences entre la version dynamique et la version statique comparative pour faire ressortir l'importance relative de l'utilisation d'un horizon situé dans l'avenir comme référence pour l'évaluation des résultats. D'autres hypothèses que celles utilisées par défaut – flexibilité de l'utilisation des terres et de la main-d'œuvre et élasticités des échanges – sont examinées. La dernière section tire un certain nombre de conclusions.

Le modèle mondial LINKAGE d'évaluation des effets d'une réforme future des échanges

Le modèle mondial utilisé pour cette analyse est le modèle dynamique d'équilibre général calculable (EGC) de la Banque mondiale, connu sous le nom de modèle LINKAGE (van der Mensbrugge, 2005). C'est un modèle EGC relativement simple qui présente toutefois des caractéristiques qui le distinguent des modèles statiques comparatifs standard comme le modèle

GTAP. L'une de ses principales particularités est qu'il s'agit d'un modèle dynamique récursif de sorte qu'il peut être résolu chaque année jusqu'à la fin de 2015 à partir de l'année 2001 qui sert d'année de référence. Ses aspects dynamiques sont mus par la croissance exogène de la population et de l'offre de main-d'œuvre, l'accumulation de capital entraînée par l'épargne et le progrès technologique favorisant un accroissement de la main-d'œuvre (comme il a été supposé dans la version 2004 du rapport *Global Economic Prospects* de la Banque mondiale). Les stocks de facteurs sont fixes pendant chaque année considérée. Les producteurs réduisent au minimum les coûts sous réserve de rendements d'échelle constants de la technologie de production, les consommateurs optimisent l'utilité et l'équilibre de tous les marchés – y compris celui du travail – est assuré par la flexibilité des prix. Trois types de structures de production sont distingués. Les secteurs de la production végétale reflètent la substitution possible entre agriculture extensive et agriculture intensive. Les secteurs de l'élevage reflètent la substitution possible entre élevage en exploitation et élevage en liberté. Tous les autres secteurs reflètent la substitution courante entre capital et travail (avec deux types de main-d'œuvre : la main-d'œuvre qualifiée et la main-d'œuvre non qualifiée). Un seul ménage représentatif est utilisé par région modélisée en répartissant le revenu consacré à la consommation à l'aide du système linéaire de dépenses élargi. Les échanges sont modélisés à l'aide d'une structure emboîtée d'Armington dans laquelle la demande globale d'importations est le résultat de la répartition de la consommation intérieure entre les biens d'origine locale et l'ensemble des importations ; la demande globale d'importations est ensuite répartie entre les divers pays fournisseurs pour déterminer les courants d'échanges bilatéraux.

Six sources de protection sont utilisées dans le modèle. La principale concerne les droits de douane bilatéraux. On trouve aussi des subventions bilatérales à l'exportation. Au niveau national, les subventions n'existent que dans le secteur agricole où elles s'appliquent aux biens intermédiaires, à la production et à la rémunération du capital et des terres.

Trois règles de bouclage sont utilisées. Premièrement, les équilibres budgétaires sont fixes au cours d'une année donnée. L'objectif budgétaire est atteint en modifiant le niveau de l'imposition forfaitaire frappant les ménages. Cela implique que les pertes de recettes tarifaires sont compensées par une plus forte imposition directe des ménages. Deuxièmement, la balance des opérations courantes est fixe. Les autres flux financiers extérieurs étant fixes, cela implique que les modifications apportées *ex ante* à la balance commerciale se traduisent par des modifications *ex post* du taux de change réel. Par exemple, si les droits d'importation diminuent, la propension à importer augmente. Les importations supplémentaires sont financées par un accroissement des recettes d'exportation qui est généralement obtenu grâce à une dépréciation du taux de change réel. Enfin, l'investissement est alimenté par l'épargne. L'épargne publique et étrangère étant fixe, l'investissement sera mû par deux facteurs : l'évolution du comportement d'épargne des ménages et l'évolution du coût unitaire de l'investissement. Cette dernière peut jouer un rôle important dans un modèle dynamique si les biens d'équipement importés sont taxés. La balance des opérations en capital étant exogène, les taux de rendement peuvent varier dans le temps et suivant les simulations, d'un pays à l'autre. Le modèle ne permet d'obtenir que des prix relatifs. L'unité de compte, ou prix de référence, du modèle est donnée par l'indice des prix à l'exportation des produits manufacturés exportés par les pays à revenu élevé. Ce prix est fixé à l'unité pour l'année de référence et ne varie pas dans le temps.

La version la plus récente du modèle LINKAGE, la version 6.0, repose sur la dernière série de données GTAP diffusées dans le communiqué 6.0². Par rapport à la version 5 de la série de données

2. La base de données GTAP est le produit d'un consortium international d'universités, de groupes de réflexion et d'organes internationaux accueillis à l'Université Purdue dans le cadre du « Global Trade Analysis Program » (Programme d'analyse du commerce mondial). Ce programme sert aussi de cadre à un modèle du commerce mondial, le modèle GTAP, qui présente de nombreux points communs avec le

GTAP, ayant l'année 97 comme année de base, la version 6 utilise l'année 2001 comme année de référence, contient des données nationales et commerciales actualisées et, surtout, s'appuie sur une nouvelle source de données sur la protection. Ces données sont en effet fournies par un projet conjoint du CEPII (Paris) et du Centre du commerce international (CCI) (Genève). Le produit de cet effort conjoint, connu sous le nom de « MAcMap » (Bouët *et al.*, 2004), est une base de données sur la protection bilatérale, détaillée au niveau des tarifs douaniers, qui intègre les préférences commerciales, les droits spécifiques et une évaluation partielle des obstacles non tarifaires (ONT), tels que les contingents tarifaires. En résumé, la nouvelle base de données GTAP contient des droits de douane plus faibles que la base de données précédente parce qu'elle tient compte des préférences commerciales bilatérales et des principales réformes effectuées entre 1997 et 2001. Ces réformes incluent la poursuite de la mise en œuvre de l'Accord du Cycle d'Uruguay, et en particulier l'élimination des contingents commerciaux imposés aux textiles et aux vêtements et la marche de la Chine vers son adhésion à l'OMC (qui a contribué à faire passer de 44 % à 46 % le rapport au PIB des exportations et des importations mondiales, au cours de ces quatre années).

La version du modèle LINKAGE utilisée pour la présente étude comprend une agrégation de 27 régions et 25 secteurs de la série de données GTAP (voir le tableau 2.A.1). Elle met fortement l'accent sur l'agriculture et l'alimentation, qui représentent 13 des 25 secteurs, et fait une place privilégiée aux principaux exportateurs et importateurs de produits de base.

Gains mondiaux de bien-être

Ce chapitre s'intéresse plus particulièrement aux gains de bien-être qui devraient résulter de la suppression totale de la protection assurée aux frontières et, derrière elles, sous la forme du soutien intérieur. Il fournit donc un autre point de référence au regard duquel pourront être examinées des réformes partielles en cas, par exemple, de dénouement heureux des négociations du Cycle de Doha. Il élabore une situation de référence décrivant l'évolution de l'économie mondiale entre 2001, l'année de base, et la fin de 2015. Des faits nouveaux résultant de décisions officielles y sont intégrées de façon progressive entre 2001 et 2005. Les plus marquants sont les engagements pris par la Chine et le Taipei chinois dans le cadre de leur adhésion à l'OMC, l'élargissement de l'UE et son passage à 25 États membres et la levée des quotas sur les textiles et les vêtements. Aucun changement d'orientation décidé par les pouvoirs publics n'est supposé intervenir après 2005. Les écarts par rapport à une réforme totale du commerce des marchandises sont aussi comparés à la situation de référence en 2015³.

Le tableau 2.A.2 rend compte de la répartition des effets sur le bien-être économique ou le revenu réel type (variation équivalente) de la suppression de tous les obstacles aux échanges de marchandises et de toutes les subventions agricoles dans le monde. Les deux tiers de l'accroissement du revenu de 287 milliards USD que la réforme provoquerait dans l'économie mondiale en 2015 bénéficieraient aux pays à revenu élevé. Toutefois, en pourcentage du revenu, les pays en développement font un peu mieux que les pays à revenu élevé, avec un accroissement moyen du

modèle LINKAGE. Pour de plus amples informations, voir Hertel (1997) et consulter le site: www.gtap.org.

3. La dernière section porte essentiellement sur une version statique comparative du modèle LINKAGE. Dans cette version, on modifie, avant la simulation, les paramètres représentatifs des politiques pour tenir compte des réorientations connues (« pre-simulation shock ») puis on compare la structure de l'économie mondiale ainsi obtenue à celle qui résulterait d'une réforme approfondie du commerce des marchandises.

revenu de 0.8 % contre 0.6 %⁴. Les résultats varient considérablement entre les pays en développement, allant d'un effet minime dans le cas du Bangladesh et du Mexique à des accroissements de 4 % ou 5 % dans certaines parties de l'Asie de l'Est. La deuxième colonne de chiffres, dans ce tableau, indique le montant du gain de bien-être qui est dû à l'évolution des termes internationaux de l'échange pour chaque pays. Pour le groupe des pays en développement, l'effet sur les termes de l'échange est négatif, ce qui réduit quelque peu les effets positifs d'une utilisation plus efficiente des ressources nationales, surtout en Chine et en Inde. Cet effet devrait toutefois s'atténuer au fil du temps, à mesure que les pays en développement diversifieront leurs exportations dans le cadre de la poursuite de leur expansion économique et de leur industrialisation.

Les deux dernières colonnes du tableau 2.A.2 divisent l'effet total entre sa part imputable à la libéralisation des marchés de produits agricoles et de produits alimentaires transformés et sa part due à la libéralisation des marchés des autres marchandises. Il en ressort que près des deux tiers du gain de bien-être observé pour les pays en développement ainsi que pour les pays à revenu élevé résultent de la libéralisation des marchés agricoles. Le ratio est de quatre cinquièmes pour l'Afrique subsaharienne et de plus de 90 % pour l'Amérique latine (et l'Australie/Nouvelle-Zélande). En revanche, pour les pays en développement plus densément peuplés dont l'industrie manufacturière est déjà tournée vers l'exportation, c'est surtout la réforme des marchés non agricoles qui fait progresser le bien-être.

Ces gains de bien-être résultant de la réforme du commerce mondial des marchandises sont nettement plus faibles que ceux donnés par les précédentes estimations effectuées à l'aide du modèle LINKAGE (voir Banque mondiale, 2002 et 2004). La plus récente de ces deux sources indique un gain estimé de 413 milliards USD au niveau mondial en 2015 et des gains beaucoup plus élevés en termes absolus et relatifs pour les pays en développement. Trois principales raisons expliquent la diminution d'environ 125 milliards USD de l'effet global estimé sur le bien-être (décrit de façon plus détaillée dans van der Mensbrugge, 2006). Deux des raisons sont liées entre elles et sont imputables à la nouvelle base de données GTAP. La nouvelle année de référence (2001 au lieu de 1997) tient compte de la libéralisation des échanges opérée pendant les quatre années écoulées sous l'effet des réformes unilatérales, régionales et multilatérales (comme celles liées à la poursuite de la mise en œuvre de l'accord du Cycle d'Uruguay). La nouvelle base de données tient en outre plus complètement compte des préférences réciproques et non réciproques. La troisième raison est liée aux modifications apportées par rapport à la situation de référence par l'action publique décrites plus haut, c'est-à-dire celles progressivement mises en œuvre entre 2001 et 2005. En gros, la diminution observée dans les estimations tient pour environ 25 % au changement d'année de référence dans la base de données GTAP, pour environ 32 % à la prise en compte de davantage de préférences et pour les 43 % restants

4. On se demande actuellement s'il faudrait ajuster la progression du revenu pour tenir compte des différences de parité de pouvoir d'achat (PPA) entre les pays. Ces ajustements ne modifieraient pas l'accroissement de revenu en pourcentage revenant à chaque pays mais ils modifieraient légèrement la répartition de l'accroissement en termes absolus entre les pays développés et les pays en développement. Si l'accroissement du revenu réel est ajusté en fonction du pouvoir d'achat (en utilisant les coefficients de pondération basés sur les PPA de 2001), il passe de 202 à 246 milliards USD pour les pays à revenu élevé et de 96 à 257 milliards USD pour les pays en développement (avec une PPA moyenne pondérée implicite de 3 environ). L'accroissement du revenu s'élève donc globalement à 503 milliards USD et il se répartit presque également entre les pays développés et les pays en développement. En pourcentage du revenu de référence (exprimé en PPA), l'ajustement en fonction de la PPA n'entraîne pratiquement aucune différence même pour l'accroissement global (0.72 % contre 0.67 %).

aux modifications décidées par les pouvoirs publics qui ont été intégrées dans la situation de référence⁵.

On peut décomposer de plusieurs façons l'accroissement du revenu réel résultant de la réforme du commerce mondial pour mieux comprendre son origine. On peut, par exemple, évaluer les effets de la libéralisation dans divers secteurs économiques des pays en développement et des pays à revenu élevé ; on peut aussi effectuer une ventilation par moyen d'action mis en œuvre. Les deux prochaines sections décrivent les principales conclusions que l'on peut tirer de ces décompositions.

Décomposition des gains globaux par grand secteur et région de libéralisation

Le tableau 2.A.3 décompose les résultats par secteur et région de libéralisation. Il en ressort que la libéralisation générale de l'agriculture et de l'alimentation produit 63 % de l'ensemble des gains observés dans le monde⁶. Ce résultat s'explique par le niveau élevé des droits de douane appliqués dans ces deux secteurs (moyenne mondiale de 17 %) mais il est néanmoins remarquable compte tenu de la faiblesse de la part de l'agriculture dans le PIB mondial (4 %) et le commerce mondial des marchandises (9 %). Les trois quarts des gains tiennent à la libéralisation des politiques agricoles des pays à revenu élevé. En outre, la libéralisation du commerce agricole sud-sud contribue autant que la liberté d'accès des pays en développement aux marchés des pays à revenu élevé aux gains découlant de la réforme agricole. Il en va presque de même pour l'ensemble du secteur manufacturier malgré l'importance des gains résultant de la réforme du secteur des textiles et de l'habillement (15 milliards USD pour l'accès aux marchés des pays à revenu élevé contre 9 milliards USD pour l'expansion du commerce sud-sud des textiles). En d'autres termes, les réformes des pays en développement sont presque aussi importantes en termes de gains de bien-être pour les pays du Sud que les réformes des pays à revenu élevé. Il apparaît clairement que la réforme des politiques agricoles dans les deux groupes de pays est cruciale pour les pays en développement, les réformes concernant les textiles dans les pays à revenu élevé ayant deux fois moins d'importance que les réformes agricoles.

Décomposition des gains globaux en fonction des trois piliers

Le fait que l'accès aux marchés contribue à 93 % des gains globaux, alors que l'apport de la suppression du soutien interne et des subventions à l'exportation se limite à 5 % et 2 %, respectivement, a donné lieu à de très nombreuses discussions⁷. Ces résultats sont très voisins de ceux figurant dans Hertel et Keeney (2006, tableau 2.7) et Hoekman *et al.* (2004, tableau 4) bien que cette dernière étude ait utilisé un cadre d'équilibre partiel et n'ait divisé que par deux toutes les distorsions agricoles.

5. La répartition exacte entre les trois raisons n'est pas évidente à établir. Premièrement, les deux bases de données GTAP diffèrent du fait d'ajustements des prix et des taux de change (par exemple, le dollar était particulièrement fort en 2001 par rapport à 1997, ce qui augmentait le poids des économies reposant sur le dollar). Deuxièmement, les données diffusées dans le communiqué 5 incluaient certains arrangements préférentiels (ALENA, par exemple) dans les indicateurs de base de la protection, or, si l'on exclut les préférences du communiqué 6 (aux fins de comparaison avec le communiqué 5), tous les arrangements préférentiels en sont exclus à l'exception de ceux de l'UE.
6. C'est un résultat voisin du pourcentage de 66 % donné par Hertel et Keeney (2006).
7. La décomposition adoptée dans la présente étude est dépendante du cheminement suivi mais, comme il est suggéré dans le reste de la section, les conclusions n'en sont pas moins solides. Voir Harrison *et al.* (2000) pour une technique de ventilation indépendante du cheminement.

Le débat sur l'importance relative de l'accès aux marchés et des subventions tient en partie aux estimations largement citées du soutien qui ont été produites par l'OCDE sous le nom d' « estimation du soutien aux producteurs » ou ESP. Les subventions directes à la production ne constituent qu'un élément de l'ESP. L'autre élément important est fourni par les mesures commerciales soutenant les prix du marché. Ces dernières sont calculées en comparant les prix intérieurs aux prix franco frontière de produits comparables pour saisir l'effet sur les prix du marché intérieur de toutes les distorsions commerciales, y compris les obstacles tarifaires et non tarifaires à l'importation ainsi que les subventions à l'exportation. D'après l'OCDE, le soutien intérieur dans les pays de l'OCDE s'élevait au total à 89 milliards USD en 2001. Il faut ajouter à cela le soutien intérieur accordé à l'agriculture primaire dans les pays non membres de l'OCDE qui s'élevait à 7 milliards USD en 2001, d'après la base de données GTAP (Huang, 2006).

Pour le soutien des prix du marché assuré à l'aide de mesures commerciales, la base de données GTAP s'appuie sur les taux de droits de douane appliqués, y compris les taux préférentiels s'il y a lieu, ainsi que sur les subventions à l'exportation notifiées par les États membres au Secrétariat de l'OMC (Elbehri, 2006 ; Bouët *et al.*, 2006). L'OCDE, en revanche, a recours à des comparaisons entre les prix intérieurs et les prix franco frontière pour saisir l'effet combiné de toutes les mesures commerciales. Elle estime que celui-ci s'élevait à 139 milliards USD en 2001 pour l'agriculture primaire dans les pays de l'OCDE, alors que la base de données GTAP avance le chiffre de 118 milliards USD⁸. Il ne faut pas se limiter à l'agriculture primaire lorsqu'on évalue les conséquences des réformes mises en œuvre dans le cadre de l'OMC parce que les négociations de l'OMC sur l'agriculture impliquent aussi la libéralisation potentielle d'un large éventail de produits alimentaires transformés. Ceux-ci ne bénéficient pas de subventions nationales dans les pays de l'OCDE mais la protection accordée aux frontières aux activités de transformation y est importante : d'après la base de données GTAP, cette aide s'est élevée à 343 milliards USD en 2001, ce qui dépasse l'estimation du soutien total octroyé à l'agriculture primaire pour cette année-là. L'autre élément important à prendre en considération est le soutien des prix du marché accordé aux secteurs agricole et alimentaire des pays extérieurs à l'OCDE. Avec un montant de 96 milliards USD pour l'agriculture primaire et de 110 milliards USD pour la transformation des denrées alimentaires, ce soutien ajoute beaucoup à ceux de 118 et 285 milliards USD apportés, respectivement, à l'agriculture et à l'industrie agroalimentaire dans les pays de l'OCDE par le biais des obstacles à l'importation. Cela augmente l'importance de l'accès aux marchés du fait que l'on ne trouve pratiquement pas de subventions à l'exportation en dehors de la zone de l'OCDE.

En résumé, les deux bases de données (OCDE et GTAP) donnent des estimations très voisines de l'ampleur du soutien direct accordé aux agriculteurs dans les pays membres de l'OCDE mais la base de données GTAP inclut aussi le soutien apporté par le biais du secteur agroalimentaire dans ces pays ainsi que l'aide fournie aux deux types d'activités dans les pays non membres. Au total, la base de données GTAP suggère que moins de 14 % de la valeur en USD des transferts opérés des contribuables et des consommateurs vers ces producteurs revêt la forme d'un soutien interne et 4 % seulement celle de subventions à l'exportation.

8. Cette différence s'explique notamment par le fait qu'en utilisant uniquement les droits de douane, la méthode GTAP ne saisit pas l'effet protecteur des obstacles non tarifaires tels que les mesures sanitaires et phytosanitaires ou autres obstacles techniques aux importations qui peuvent assurer une protection économique supplémentaire. L'indicateur de l'OCDE, qui repose sur des comparaisons de prix, saisit en revanche les effets de hausse des prix intérieurs qui résultent de l'ensemble des distorsions commerciales, y compris les obstacles non tarifaires éventuels. L'autre grande différence entre les deux types d'évaluation tient aux procédures de pondération suivies pour agréger les catégories de produits : la méthode GTAP a recours à une pondération des importations qui sous-estime l'importance des produits très protégés alors que l'OCDE utilise une pondération de la production qui surestime l'importance de ces produits.

Ces chiffres sont exposés dans l'étude d'Anderson *et al.* (2005) qui contient aussi plusieurs autres observations importantes. La première est que le soutien interne n'affecte que le côté production du marché alors que les droits de douane faussent à la fois la production et la consommation et ont, de ce fait, un plus large effet sur le bien-être. La deuxième est que le coût des distorsions en termes de bien-être augmente avec leur variabilité, autrement dit, le coût d'une série uniforme de droits de douane est moindre que le coût d'une série de droits de douane variables ayant le même taux moyen⁹. Les auteurs montrent que l'importance relative du poids de l'accès aux marchés augmente du fait que la structure tarifaire est plus variable que le soutien interne. En troisième lieu, les droits de douane revenant à taxer les échanges et étant appliqués dans le monde entier, les subventions à l'exportation peuvent contribuer globalement à améliorer le bien-être du fait qu'elles compensent les effets défavorables aux échanges qu'ont les droits de douane bien qu'elles aient généralement un effet négatif sur le bien-être dans le pays qui les applique. Cet effet compensateur réduit donc la contribution des subventions à l'exportation au coût global en termes de bien-être des programmes d'aide à l'agriculture.

Décomposition des effets sur les termes de l'échange

L'effet sur les termes de l'échange est un aspect important de presque tous les modèles d'équilibre général mondiaux. Il est généré par l'hypothèse dite d'Armington selon laquelle les exportateurs d'un pays, quel que soit sa taille, jouissent d'un certain pouvoir de marché parce que leurs produits se différencient de ceux des autres pays. Cela implique que chaque pays pourrait avoir un taux de droit de douane optimal, supérieur à zéro, au-dessous duquel les pays subiraient des pertes de bien-être¹⁰. Beaucoup estiment particulièrement préoccupant que les pays importateurs nets de produits alimentaires puissent être lésés par la suppression de la protection de l'agriculture du fait que les prix internationaux de ces produits devraient, dans la plupart des cas, avoir tendance à augmenter.

Comme le montre le tableau 2.A.2, les effets négatifs globaux sur les termes de l'échange s'élèvent à environ 30 milliards USD pour les pays en développement, ce qui constitue un coût non négligeable par rapport au gain net de bien-être de quelque 90 milliards USD.

Le tableau 2.A.4 montre comment les effets sur les termes de l'échange se répartissent entre les effets sur les prix à l'exportation et sur les prix à l'importation et entre les principales catégories de biens et de services. Lorsque l'on considère tout d'abord plus particulièrement l'effet global pour l'ensemble des pays en développement, on constate que l'effet net provient presque entièrement des exportations, c'est-à-dire que les effets sur les termes de l'échange tiennent à une baisse des prix à l'exportation plutôt qu'à une hausse des prix à l'importation. La hausse des prix à l'importation des produits alimentaires alourdit néanmoins le coût des importations de 9 milliards USD et cela n'est compensé qu'en partie par la montée des prix à l'exportation qui accroissent les recettes d'exportation de 5 milliards USD¹¹. Les régions qui voient le plus augmenter leur facture alimentaire sont celles qui importent le plus (Asie de l'Est et Pacifique, par exemple) et/ou celles qui subissent les plus fortes distorsions des importations (Moyen-Orient et Afrique du Nord, et Asie du Sud, par exemple).

Il ressort également de la décomposition des termes de l'échange que les pertes subies à cet égard par les pays en développement sont peut-être moins liées directement à l'hypothèse d'Armington qu'à la règle spécifique de bouclage externe du modèle c'est-à-dire à la fixité de la

9. Cela tient au fait que le coût d'une distorsion tarifaire augmente avec le carré du droit de douane.

10. Voir Lloyd et Zhang (2006) et Zhang (2006) pour des analyses récentes de l'hypothèse d'Armington.

11. Un signe moins dans les colonnes des importations implique un accroissement du coût de celles-ci.

balance commerciale. Les droits de douane tombant (à zéro), le désir d'importer augmente. Avec la règle de bouclage adoptée, seul un accroissement de l'offre d'exportations peut compenser l'accroissement *ex ante* de la demande d'importations ; cela implique une réelle dépréciation qui se traduit par une baisse des prix à l'exportation. Ce scénario se vérifie surtout dans le secteur manufacturier puisque ce sont les prix manufacturiers qui baissent le plus et que c'est ce secteur qui contribue le plus aux échanges des pays en développement considérés globalement. Étant donné que les droits de douane moyens sont plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés, il est logique que les effets sur les termes de l'échange soient défavorables aux pays en développement.

On pourrait évidemment assouplir l'hypothèse de la fixité des balances commerciales ou du manque de mobilité des capitaux¹². Cela irait dans le sens des résultats du modèle puisque la rentabilité du capital augmente plus vite dans les pays en développement que dans les pays développés à la suite de la réforme des échanges. Cette modification relative des prix devrait normalement favoriser des mouvements internationaux de capitaux qui pourraient compenser l'effet du taux de change réel sur les termes de l'échange.

Hypothèses concernant les marchés de facteurs et comparaisons avec d'autres modèles

La présente section s'intéresse plus spécialement à la robustesse de certaines des principales hypothèses du modèle et permet de voir comment les résultats actuels se situent par rapport à ceux du modèle GTAP. Elle commence par une comparaison de la version dynamique et de la version statique comparative du modèle pour évaluer l'importance relative de la dynamique simple du modèle LINKAGE. Cela permet aussi une comparaison plus limpide avec le modèle GTAP qui est un modèle statique comparatif dans sa version standard.

Deux séries clés d'élasticités sont ensuite modifiées de même que le rôle du bouclage du marché du travail. La première série d'élasticités concerne la flexibilité de l'utilisation des terres en termes à la fois de volume global et de mobilité entre les secteurs agricoles. La deuxième concerne les élasticités des échanges d'Armington.

Version dynamique et version statique

La version statique comparative du modèle LINKAGE comporte des paramètres visant à refléter un horizon temporel à moyen ou à long terme pour rapprocher ses résultats de ceux obtenus avec la version dynamique récursive. Cela implique l'application de plus fortes élasticités de substitution à la production¹³ et la mobilité des terres, de la main-d'œuvre et du capital entre les secteurs (mais non entre les régions). Les paramètres représentatifs des politiques sont modifiés dans la situation de référence, avant la simulation, pour tenir compte des réorientations connues (« pre-simulation shock »), puis on compare les résultats du modèle ainsi obtenus avec les effets de la réforme du commerce mondial des marchandises. L'utilisation de la version statique comparative se traduit

12. Il existe une version du modèle LINKAGE qui inclut la mobilité internationale des capitaux. Elle a été utilisée récemment pour étudier la démographie, l'épargne et l'investissement (Banque mondiale, 2003). Comme le modèle LINKAGE, le modèle GTAP standard prévoit une mobilité internationale limitée des capitaux dans un cadre d'analyse restreint. Le modèle G-Cubed inclut des marchés financiers totalement intégrés et un comportement prospectif (McKibbin et Wilcoxon, 1992).
13. Dans sa version dynamique, le modèle est un modèle « à génération de capital » qui opère une distinction entre le capital installé ou « vieux » capital et le nouveau capital, avec généralement de plus faibles élasticités de substitution pour le premier type de capital que pour le second.

immédiatement par une réduction sensible des montants en USD obtenus pour l'accroissement du revenu réel du fait que ceux-ci reflètent la taille de l'économie mondiale en 2001 et non celle (projetée) de 2015¹⁴ même si les pourcentages de variation sont du même ordre et sont déterminés par les différences induites par la dynamique.

L'accroissement du revenu réel de 287 milliards USD en 2015 – par rapport au scénario dynamique standard – équivaut à un accroissement de 176 milliards USD par rapport à la situation économique de 2001 (tableaux 2.A.5a et 2.A.5b)¹⁵. La deuxième colonne de chacun de ces tableaux montre l'effet de la réforme du commerce mondial des marchandises dans un cadre statique comparatif pur mais utilisant les élasticités habituellement retenues dans le modèle LINKAGE. En comparant les deux premières colonnes, on peut procéder à une évaluation comparative des gains statiques et dynamiques. Ceux-ci ont essentiellement deux sources. La première est l'accroissement de l'épargne et de l'investissement généré par une plus forte croissance et une réduction du prix des biens d'équipement (résultant de l'élimination des droits de douane) qui, conjointement, contribuent à augmenter le stock de capital et alimentent donc les gains dynamiques. La deuxième source se trouve dans la nature de la situation dynamique de référence elle-même. Dans le scénario de référence, les pays croissent à des taux différents, le ratio des échanges au PIB est supposé augmenter et il est tenu compte d'autres évolutions structurelles qui auraient tendance à accroître les gains résultant de la réforme des échanges au fil des ans, surtout dans le cas des pays en développement dans lesquels les gains statiques comparatifs sont très nettement inférieurs aux gains dynamiques : 23 milliards USD seulement contre 45 milliards, ou 0.4 % du revenu de référence contre 0.8 % dans la simulation dynamique. Il existe aussi des perdants potentiels, comme l'Inde.

Flexibilité de l'utilisation des terres et sensibilité aux élasticités des échanges

La troisième colonne des tableaux 2.A.5a et 2.A.5b montre l'effet d'une limitation de la flexibilité de l'utilisation des terres. La mobilité des terres entre les secteurs est parfaite dans la version standard du modèle, c'est-à-dire que les terres sont réparties de façon à ce que leur rendement soit uniforme dans tous les secteurs agricoles¹⁶. La courbe de l'offre de terres (qui détermine l'offre globale de terres) est, en outre, ascendante avec des élasticités variables suivant les contraintes foncières existant dans les divers pays¹⁷. Dans la version avec contrainte, l'élasticité de l'offre de terres est fixée à 0 pour tous les pays et le paramètre de la mobilité des terres à 1 (ce qui est cohérent

-
14. La taille de l'économie mondiale en 2015 est supérieure d'environ 55 % à ce qu'elle était en 2001 (sur la base d'une évaluation effectuée à l'aide des taux de change du marché de 2001).
 15. La terminologie employée peut être source de confusion du fait que les gains dynamiques sont parfois qualifiés de gains « statiques ». Ces derniers désignent ici les gains attendus en 2015 dans l'hypothèse de l'absence d'effet de la réforme du commerce sur la productivité. Ces gains « statiques » se distinguent des gains statiques comparatifs qui résultent de la comparaison de deux conditions d'équilibre différentes pour une même année considérée dans le modèle.
 16. Le degré de mobilité des terres peut être limité dans certains pays et pour certains secteurs par des contraintes agro-écologiques telles que les disponibilités en eau. Pour prendre ces contraintes en compte, il faudrait disposer d'informations plus détaillées au niveau local que celles qui sont actuellement accessibles.
 17. Les élasticités de l'offre ne sont pas différenciées en fonction de l'expansion ou de la contraction des terres ; il serait normal qu'elles soient plus importantes dans le second cas que dans le premier. Le coût de l'accroissement de l'offre de terres n'est pas pris en compte et l'abstraction ainsi faite du coût d'investissement lié à l'expansion des terres productives peut impliquer une sous-estimation des gains globaux.

avec le paramètre de la mobilité dans le modèle GTAP standard)¹⁸. Les accroissements de revenu réel pour les pays à revenu élevé ne s'écartent guère de l'hypothèse par défaut relative à la mobilité des terres. Cela tient en partie au fait que l'élasticité de l'offre de terres au sein de l'UE, au Japon et dans les nouvelles économies industrielles (NEI) est fixée à un faible niveau parce que les possibilités d'expansion des terres y sont limitées. Les accroissements de revenu réel pour les pays en développement diminuent (encore) de moitié, tombant de 23 milliards USD à 12 milliards. Les pertes les plus fortes sont accusées par certains des gros producteurs agricoles, d'Amérique latine notamment. La production agricole des pays à revenu élevé diminue moins que dans le cas d'une forte flexibilité de l'utilisation des terres. Cela implique que, toutes choses égales par ailleurs, les pays en développement auront plus de mal à accéder aux marchés (agricoles) de ces pays et qu'ils auront donc besoin d'une plus forte dépréciation réelle qui se traduira par un plus fort impact sur les termes de l'échange.

Les deux simulations suivantes visent à aligner le modèle LINKAGE sur le modèle GTAP standard pour faciliter les comparaisons. La première applique les élasticités d'Armington du modèle GTAP. Le modèle LINKAGE standard utilise sa propre série d'élasticités des échanges d'Armington ; celles-ci ont évolué dans le temps sur la base d'études antérieures mais sont plus ou moins constantes depuis quelques années (et dans les estimations récentes de la Banque mondiale). Ces élasticités se situent dans la moitié la plus élevée de la fourchette des élasticités utilisées dans les modèles mondiaux, c'est-à-dire entre 4 et 6¹⁹. Les élasticités d'Armington du modèle GTAP ont été revues à la hausse – elles se situaient entre 2 et 4. Les nouvelles estimations reposent sur des données économétriques plus récentes et sont plus proches des élasticités du modèle LINKAGE²⁰. Ces dernières restent plus élevées, de 35 % en moyenne globalement mais de 75 % dans le cas de l'agriculture primaire et de 23 % dans celui des produits alimentaires transformés. Toutes choses égales par ailleurs, cela aura pour effet d'augmenter les effets positifs de la réforme mondiale par rapport aux résultats obtenus avec le modèle GTAP.

L'effet de l'utilisation des élasticités des échanges du modèle GTAP apparaît dans la quatrième colonne des tableaux 2.A.5a et 2.A.5b. Ces élasticités étant inférieures à celles du modèle LINKAGE standard, on peut s'attendre à ce que les accroissements de revenu réel découlant de la réforme du commerce mondial soient moindres. Ils sont en effet plus faibles d'environ 30 % pour l'ensemble du monde et de 55 % pour les pays en développement, un certain nombre de pays ou de régions enregistrant des accroissements négatifs (Chine, Inde et Afrique subsaharienne, par exemple).

-
18. La répartition de l'offre de terres entre les secteurs est déterminée par une fonction ECT de l'offre. Dans le modèle GTAP, l'élasticité de transformation est égale à 1. Dans le modèle LINKAGE, par défaut, l'élasticité de transformation est infinie.
 19. Les deux modèles utilisent ce que l'on appelle la « règle du double ». L'élasticité constante de substitution (ECS) de premier niveau mesure le degré de substitution entre les biens d'origine locale et l'ensemble des importations. L'ECS de deuxième niveau mesure le degré de substitution des importations par partenaire commercial. Suivant la règle du double, l'élasticité de deuxième niveau est deux fois plus importante que celle de premier niveau. Par conséquent, si cette dernière est égale à 4, l'élasticité entre les partenaires commerciaux est égale à 8.
 20. Les auteurs n'ont pas souhaité adopter les élasticités du modèle GTAP essentiellement pour deux raisons. La première était d'assurer la cohérence des résultats dans le temps en limitant le plus possible les modifications apportées aux spécifications et aux élasticités du modèle. La seconde était que le niveau de certaines des élasticités du modèle GTAP, estimées de façon économétrique, semblait contestable et contraire à ce que l'on pouvait intuitivement penser dans la mesure où les élasticités reflètent le degré d'homogénéité des marchandises. Par exemple, l'élasticité du modèle GTAP pour le sucre est de 2.7, soit un niveau légèrement inférieur à celui observé pour les véhicules et pièces automobiles (2.8) ainsi que pour les produits chimiques, le caoutchouc et les matières plastiques (3.3).

La dernière colonne des tableaux indique l'effet conjugué de l'utilisation des élasticités d'Armington et des hypothèses concernant la flexibilité de l'utilisation des terres du modèle GTAP. Les accroissements de revenu réel enregistrés par les pays en développement sont amoindris, des reculs étant observés dans trois des six groupes régionaux. La réduction de la flexibilité de l'utilisation des terres diminue l'aptitude de certaines des régions en développement (l'Afrique subsaharienne et l'Amérique latine notamment) à réagir aux nouvelles possibilités offertes par les marchés agricoles.

Flexibilité ou rigidité des salaires

Les imperfections du marché du travail pourraient avoir un effet important sur les gains de bien-être. Si la plupart des modèles relatifs au commerce mondial ont supposé que l'emploi était fixe (ou que les salaires étaient ceux d'un marché en équilibre), certains (Ackerman 2005, par exemple) ont contesté cette hypothèse. Une autre solution (extrême peut-être) consiste à supposer que les salaires (réels ou nominaux) sont fixes et l'offre de main-d'œuvre illimitée (au moins jusqu'à un certain point). La question est assez complexe. Dans la plupart des pays en développement, la famille constitue généralement le seul élément protecteur et il n'est souvent pas possible d'envisager de ne pas travailler. Il faut donc trouver du travail dans le secteur formel ou informel et la flexibilité des salaires dans ce dernier secteur est avérée par suffisamment d'observations. La situation est également complexe dans les pays développés et elle ne se prête pas facilement à des solutions de modélisation simples. Elle se caractérise parfois par des réglementations rigides du marché du travail, des mesures de protection variées et également un emploi informel qui est souvent mal mesuré²¹. Une autre imperfection potentielle du marché du travail réside dans le degré de mobilité de la main-d'œuvre entre les secteurs et en particulier entre les secteurs ruraux et urbains (ou dans le cas du modèle LINKAGE, entre le secteur agricole et les autres secteurs). Comme la limitation de la flexibilité de l'utilisation des terres, la limitation de la mobilité de la main-d'œuvre entre les secteurs pourrait réduire les effets positifs observés dans certaines régions et au niveau mondial. Si les secteurs agricoles marqués par de fortes distorsions dans certaines régions de l'OCDE ne compriment pas leurs effectifs pour que ceux-ci soient employés de façon plus efficiente par l'industrie et les services, les gains d'efficacité allocative s'en trouveront diminués, ce qui réduira aussi les effets positifs enregistrés par les régions qui ont moins de chances d'accroître leur part des marchés.

La dernière série de simulations teste le rôle de la flexibilité des marchés du travail en utilisant la version statique comparative du modèle avec les élasticités des échanges d'Armington standard et les hypothèses courantes en ce qui concerne la flexibilité de l'utilisation des terres. Deux cas extrêmes sont examinés. Le premier est le cas type avec des salaires totalement flexibles et une offre de main-d'œuvre fixe. Le deuxième suppose que les salaires réels sont fixes et que l'offre de main-d'œuvre est illimitée (au moins à l'intérieur de la fourchette fixée par l'évolution de la demande de main-d'œuvre qu'implique la simulation de la réforme)²². Ces hypothèses n'affectent que les travailleurs non

21. Voir le débat qui s'est déroulé récemment au sein de l'UE sur l'application d'un taux réduit de TVA dans certains secteurs – bâtiment notamment – au cours duquel les partisans de cette mesure ont soutenu qu'elle permettrait de réduire l'emploi informel (*Wall Street Journal Europe*, 25 janvier 2006, « EU at stalemate over VAT: Deal proves elusive on cuts in some rates ; test of French clout »).
22. La modélisation d'un niveau d'emploi inférieur au plein emploi est un peu plus compliquée que la description qui en est donnée ici. Dans le cas des chômeurs, on suppose une fonction de salaire minimum. Ce dernier est tributaire de deux facteurs: l'indice général des prix et le niveau du chômage. Avec une indexation totale, l'élasticité du salaire minimum par rapport au niveau des prix est égale à 1. Dans les simulations décrites ici, l'élasticité du salaire minimum par rapport au chômage est égale à 0. Si elle était inférieure à 0, une augmentation du chômage aurait tendance à faire baisser le salaire minimum et à le rapprocher du salaire d'équilibre du marché. Le modèle inclut un mécanisme de changement de régime endogène tel que si l'équilibre est atteint sur le marché du travail, la fonction du salaire n'est plus

qualifiés. Les travailleurs qualifiés sont supposés avoir des salaires totalement flexibles dans les deux simulations. De plus, la main-d'œuvre est parfaitement mobile entre tous les secteurs, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de fonction de migration rurale ou urbaine.

Les principaux résultats sont exposés dans le tableau 2.A.6. Au niveau mondial, le revenu réel augmente de 0.8 % lorsque les salaires réels des travailleurs non qualifiés sont fixes et de 0.5 % en cas de plein emploi, ce qui correspond à un accroissement statique comparatif de 220 milliards USD au lieu de 127 milliards. L'augmentation pour les pays développés n'est que de 0.1 point de pourcentage puisqu'elle passe de 0.5 % à 0.6 % par rapport au revenu de référence (la valeur de cette augmentation étant d'environ 30 milliards USD). L'accroissement pour les pays en développement est beaucoup plus marqué – 1.6 % contre 0.4 % – soit pratiquement un quadruplement du gain statique comparatif enregistré avec des salaires flexibles. Cela tient principalement au fait que toutes les économies fonctionnent alors à la limite de leurs possibilités de production, ce qui permet de conclure que toute réforme entraînant un accroissement de la demande de main-d'œuvre aura un plus fort impact que des mesures permettant simplement d'approcher la limite de ces possibilités. Les multiplicateurs peuvent aussi être importants. Dans le cas de l'Afrique subsaharienne, l'accroissement des salaires réels saute à 2.6 % par rapport au revenu de référence contre 0.3 % sur la base des hypothèses courantes. Cela s'explique par la proportion relativement forte de main-d'œuvre non qualifiée dans ces économies ainsi que par l'importance de la part de la main-d'œuvre qualifiée dans leur consommation.

Une comparaison entre les effets sur les salaires de la simulation standard et les effets en volume de l'hypothèse de la fixité des salaires fait ressortir la dualité d'une hypothèse par rapport à l'autre. Dans la plupart des régions, l'effet sur les salaires est presque identique à celui sur la demande. Par exemple, au Canada, le salaire réel (d'un travailleur non qualifié) augmente de 0.6 % dans le cas du bouclage standard du modèle et la demande de main-d'œuvre s'accroît également de 0.6 % dans l'hypothèse de la fixité des salaires réels. Dans les pays en développement, d'autres effets multiplicateurs ont tendance à s'exercer, comme on l'a noté plus haut. Tout dépendra toutefois de la part relative de la main-d'œuvre non qualifiée dans la production et la consommation et des effets que les réformes des échanges auront sur les divers secteurs en fonction du fait que les secteurs employant une main-d'œuvre non qualifiée ont été protégés ou non.

La dernière colonne du tableau 2.A.6 montre également l'effet potentiel sur un volume accru de travailleurs non qualifiés²³. D'après ces résultats, la réforme du commerce mondial des marchandises créerait quelque 84 millions d'emplois non qualifiés dans le monde et presque exclusivement dans les pays en développement (à l'exception des NEI)²⁴. En pourcentage, c'est en Afrique subsaharienne que la demande de main-d'œuvre non qualifiée devrait augmenter le plus : 6.4 %, soit une progression probablement suffisante pour faire sensiblement baisser le taux de chômage.

contraignante (van der Mensbrugge, 2006). Pour les besoins de la présente simulation, le niveau initial du chômage est (arbitrairement) fixé à 10 % dans chaque région pour exclure la possibilité d'un changement de régime, c'est-à-dire que le salaire minimum est contraignant (et totalement indexé sur les prix).

23. Ces données doivent être considérées avec davantage de circonspection du fait que les données en volume dans le modèle GTAP reposent sur des hypothèses fortes. Elles donnent néanmoins des ordres de grandeur.
24. Ceux-ci sont inclus dans la région « Autres pays à revenu élevé ».

Conclusions

Les principaux messages suivants se dégagent des observations qui précèdent :

- Les effets positifs potentiels de la poursuite de la réforme du commerce mondial sont considérables.
- Les pays en développement pourraient être de très loin les principaux bénéficiaires d'une réforme plus poussée du commerce mondial.
- Les effets positifs pourraient résulter autant de la réforme des échanges sud-sud que de la réforme des échanges sud-nord.
- Une réduction des mesures qui faussent les échanges est particulièrement nécessaire dans le secteur agricole.
- C'est principalement de l'accès aux marchés que dépendront les gains de bien-être résultant de la suppression des programmes d'aide à l'agriculture.

Les effets sur les termes de l'échange étant en grande partie entraînés par la fixité de la balance commerciale, ils pourraient être facilement compensés par de faibles transferts de capital, ce que confirment les résultats du modèle qui montrent un accroissement relatif du rendement du capital dans les pays en développement à la suite de la réforme des échanges.

La deuxième moitié du chapitre souligne aussi l'importance de la structure du modèle et la nécessité d'une validation empirique plus poussée. Les effets positifs de la réforme pour les pays en développement dépendront essentiellement de la structure future de l'économie mondiale comme l'atteste la différence entre les effets dynamiques et statiques comparatifs. D'autres travaux économétriques doivent être entrepris pour améliorer les estimations des élasticités des échanges d'Armington, surtout pour les pays en développement, et de la flexibilité de l'offre de terres, globalement et entre les secteurs.

En dépit de ces importantes réserves, et d'autres qui ne sont pas mentionnées²⁵, les simulations mettent clairement en évidence que les effets positifs devant résulter d'une réforme plus poussée des échanges entreprise dans le cadre du Cycle de négociations de Doha, par exemple, sont importants et pourraient bénéficier à un large éventail de pays.

25. Concernant des considérations telles que les rendements d'échelle et la concurrence imparfaite, les réglementations relatives aux services, le renforcement de la diversité des produits, les effets favorables à la productivité, etc..

ANNEXE - TABLEAUX

Tableau 2.A.1. Groupement des régions et des secteurs dans le modèle

Régions	Secteurs
Revenu élevé	Agriculture primaire
Australie et Nouvelle-Zélande	Riz
UE 25 plus AELE	Blé
États-Unis	Autres céréales
Canada	Graines oléagineuses
Japon	Sucre
Corée et Taipei chinois	Fibres d'origine végétale
Hong-Kong (Chine) et Singapour	Légumes et fruits
	Autres produits végétaux
Pays en développement	Élevage
Argentine	
Bangladesh	Produits alimentaires transformés
Bésil	Produits à base de viande
Chine	Huiles et graisses végétales
Inde	Produits laitiers
Indonésie	Autres produits alimentaires, boissons et tabac
Thaïlande	
Vietnam	Textile, habillement et chaussure
Russie	Textile
Mexique	Vêtements
Afrique du Sud	Cuir
Turquie	
	Ressources naturelles et autres industries manufacturières
Régions en développement	Autres ressources naturelles
Reste de l'Asie du Sud	Combustibles fossiles
Reste de l'Asie de l'Est	Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques
Reste de l'Amérique latine et des Caraïbes	Sidérurgie
Reste de l'Europe et Asie centrale	Véhicules et pièces automobiles
Moyen-Orient et Afrique du Nord	Biens d'équipement
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	Autres industries manufacturières
Reste de l'Afrique subsaharienne	
Reste du monde	Biens non échangeables
	Construction
Agrégations de la production	Services d'utilité publique et autres services
Pays à revenu élevé	
Autres pays à revenu élevé (NEI)	
Pays en développement	
Pays à revenu intermédiaire	
Pays à faible revenu	
Asie de l'Est et Pacifique	
Asie du Sud	
Europe et Asie centrale	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	
Afrique subsaharienne	
Amérique latine et Caraïbes	
Total mondial	

NEI = nouvelles économies industrielles.

Tableau 2.A.2. Effets sur le revenu réel d'une libéralisation totale du commerce mondial des marchandises, par pays/région, 2015

Effets en 2015 par rapport à la situation de référence, en USD de 2001 dans les deux premières colonnes et en pourcentage du revenu de référence dans les trois dernières colonnes

	Total Milliards USD	Effet imputable à la modification des termes de l'échange Milliards USD	Total en % du revenu de référence %	Effet imputable à la libéralisation des échanges agroalimentaires %	Effet imputable à la libéralisation des échanges des autres marchandises %
Australie et Nouvelle-Zélande	6.1	3.5	1.04	1.00	0.04
UE 25 plus AELE	65.2	0.5	0.65	0.38	0.26
États-Unis	16.2	10.7	0.11	0.05	0.07
Canada	3.8	-0.3	0.41	0.63	-0.22
Japon	54.6	7.5	1.10	0.72	0.37
Corée et Taïpei chinois	44.6	0.4	3.52	2.62	0.90
Hong-Kong (Chine) et Singapour	11.2	7.9	2.60	0.46	2.13
Argentine	4.9	1.2	1.15	0.96	0.19
Bangladesh	0.1	-1.1	0.19	0.21	-0.03
Brésil	9.9	4.6	1.52	1.51	0.02
Chine	5.6	-8.3	0.21	0.05	0.15
Inde	3.4	-9.4	0.37	-0.25	0.62
Indonésie	1.9	0.2	0.71	0.31	0.41
Thaïlande	7.7	0.7	3.91	2.09	1.82
Vietnam	3.0	-0.2	5.25	2.49	2.76
Russie	2.7	-2.7	0.54	0.23	0.31
Mexique	3.6	-3.6	0.41	0.22	0.20
Afrique du Sud	1.3	0.0	0.87	0.35	0.52
Turquie	3.3	0.2	1.32	0.81	0.51
Reste de l'Asie du Sud	1.0	-0.8	0.51	0.27	0.23
Reste de l'Asie de l'Est	5.3	-0.9	1.85	1.63	0.22
Reste de l'Amérique latine et des Caraïbes	10.3	0.0	1.21	1.24	-0.04
Reste de l'Europe et de l'Asie centrale	1.0	-1.6	0.30	0.67	-0.37
Moyen-Orient et Afrique du Nord	14.0	-6.4	1.16	0.27	0.89
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	1.0	0.5	1.53	1.64	-0.11
Reste de l'Afrique subsaharienne	2.5	-2.3	1.12	0.97	0.15
Reste du monde	3.4	0.1	1.53	1.23	0.30
Pays à revenu élevé	201.6	30.3	0.62	0.40	0.23
Pays en développement	85.7	-29.7	0.83	0.52	0.31
Pays à revenu intermédiaire	69.5	-16.7	0.84	0.56	0.28
Pays à faible revenu	16.2	-12.9	0.81	0.38	0.43
Asie de l'Est et Pacifique	23.5	-8.5	0.69	0.37	0.32
Asie du Sud	4.5	-11.2	0.38	-0.14	0.52
Europe et Asie centrale	7.0	-4.0	0.67	0.51	0.16
Moyen-Orient et Afrique du Nord	14.0	-6.4	1.16	0.27	0.89
Afrique subsaharienne	4.8	-1.8	1.09	0.85	0.24
Amérique latine et Caraïbes	28.7	2.2	1.02	0.94	0.08
Total mondial	287.3	0.6	0.67	0.43	0.25

Tableau 2.A.3. Origine régionale et sectorielle des gains résultant d'une libéralisation totale du commerce mondial des marchandises dans les pays en développement et à revenu élevé, 2015

Modification du revenu réel en 2015 par rapport au scénario de référence

	Gains par région (milliards USD)			Part du gain global (%)		
	Pays en développement	Pays à revenu élevé	Monde	Pays en développement	Pays à revenu élevé	Monde
Libéralisation dans les pays en développement :						
Agriculture et alimentation	28	19	47	33	9	17
Textile et habillement	9	14	23	10	7	8
Autres marchandises	6	52	58	7	26	20
Ensemble des secteurs	43	85	128	50	42	45
Libéralisation dans les pays à revenu élevé :						
Agriculture et alimentation	26	109	135	30	54	47
Textile et habillement	13	2	15	15	1	5
Autres marchandises	4	5	9	3	2	3
Ensemble des secteurs	43	116	159	50	57	55
Libéralisation dans tous les pays :						
Agriculture et alimentation	54	128	182	63	64	63
Textile et habillement	22	16	38	25	8	14
Autres marchandises	10	57	67	12	28	23
Ensemble des secteurs	86	201	287	100	100	100

Note : De légers effets d'interaction sont répartis proportionnellement et les chiffres sont arrondis pour arriver à un total de 100%.

Tableau 2.A.4. Ventilation des effets sur les termes de l'échange, 2015

Effets sur les recettes de l'évolution des termes de l'échange en 2015, en milliards USD

	Effet de l'évolution des prix à l'exportation				Effet de l'évolution des prix à l'importation				Somme des modifications des termes de l'échange
	Agro-alimentaire	Autres march.	Biens non échangeables	Total	Agro-alimentaire	Autres march.	Biens non échangeables	Total	
Australie et Nouvelle-Zélande	2.1	0.7	0.5	3.4	-0.1	0.1	0.0	0.	3.5
UE 25 plus AELE	1.3	-6.4	-7.3	-12.3	-0.9	12.0	1.7	12	0.5
États-Unis	7.2	-4.1	-0.9	2.1	-0.1	8.4	0.3	8.	10.7
Canada	1.0	-1.8	-0.2	-1.0	-0.5	1.1	0.1	0.	-0.3
Japon	-0.4	5.4	0.6	5.6	0.2	1.4	0.2	1.	7.5
Corée et Taipei chinois	-5.8	4.8	1.4	0.5	-0.9	0.8	0.1	0.	0.4
Hong-Kong (Chine) et Singapour	0.1	4.0	3.4	7.5	-0.1	0.2	0.2	0.	7.9
Argentine	0.8	0.3	0.0	1.2	-0.1	0.0	0.0	0.	1.2
Bangladesh	-0.1	-0.8	-0.2	-1.1	-0.1	0.1	0.0	0.	-1.1
Brésil	2.7	1.0	0.5	4.2	-0.1	0.5	0.1	0.	4.6
Chine	0.0	-2.9	0.3	-2.7	-3.9	-1.1	-0.6	-	-8.3
Inde	-0.5	-7.7	-1.4	-9.7	-0.3	0.7	0.0	0.	-9.4
Indonésie	0.2	0.4	0.1	0.8	-0.4	-0.2	0.0	-	0.2
Thaïlande	0.5	-0.7	0.7	0.5	0.0	0.2	0.0	0.	0.7
Vietnam	0.3	-0.9	0.3	-0.2	-0.1	0.1	0.1	0.	-0.2
Russie	-0.2	-2.7	-0.2	-3.2	-0.4	0.8	0.1	0.	-2.7
Mexique	0.6	-3.8	-0.2	-3.4	-0.9	0.6	0.1	-	-3.6
Afrique du Sud	0.0	-0.1	0.0	-0.2	-0.1	0.2	0.0	0.	0.0
Turquie	0.0	-0.2	0.2	0.0	-0.3	0.5	0.0	0.	0.2
Reste de l'Asie du Sud	0.0	-0.8	-0.2	-1.0	-0.1	0.3	0.0	0.	-0.8
Reste de l'Asie de l'Est	0.1	-0.8	0.8	0.1	-0.5	-0.6	0.1	-	-0.9
Reste de l'Amérique latine et des Caraïbes	1.5	-1.6	0.0	-0.1	-0.7	0.7	0.1	0.	0.0
Reste de l'Europe et de l'Asie centrale	-0.4	-2.5	-0.6	-3.5	0.3	1.4	0.1	1.	-1.6
Moyen-Orient et Afrique du Nord	-0.3	-6.7	-0.4	-7.4	-1.5	2.3	0.2	1.	-6.4
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	0.2	0.0	0.0	0.3	0.0	0.2	0.0	0.	0.5
Reste de l'Afrique subsaharienne	-0.4	-2.2	-0.4	-2.9	0.0	0.6	0.0	0.	-2.3
Reste du monde	0.0	-0.1	0.0	-0.1	0.2	0.1	0.0	0.	0.1
Pays à revenu élevé	5.7	2.7	-2.5	5.9	-2.4	24.0	2.8	24	30.3
Pays en développement	5.0	-32.9	-0.5	-28.4	-9.0	7.5	0.3	-	-29.7
Pays à revenu intermédiaire	5.2	-20.7	1.1	-14.4	-8.1	5.6	0.1	-	-16.7
Pays à faible revenu	-0.2	-12.2	-1.6	-14.0	-0.9	1.8	0.1	1.	-12.9
Asie de l'Est et Pacifique	1.1	-4.9	2.2	-1.6	-4.8	-1.7	-0.4	-	-8.5
Asie du Sud	-0.6	-9.4	-1.7	-11.8	-0.6	1.1	0.0	0.	-11.2
Europe et Asie centrale	-0.6	-5.4	-0.7	-6.7	-0.5	2.8	0.3	2.	-4.0
Moyen-Orient et Afrique du Nord	-0.3	-6.7	-0.4	-7.4	-1.5	2.3	0.2	1.	-6.4
Afrique subsaharienne	-0.2	-2.3	-0.3	-2.8	-0.1	1.0	0.1	1.	-1.8
Amérique latine et Caraïbes	5.5	-4.0	0.4	1.9	-1.8	1.8	0.2	0.	2.2
Total mondial	10.7	-30.1	-3.0	-22.4	-11.4	31.4	3.0	23	0.6

AELE = Association européenne de libre-échange.

Tableau 2.A.5a. Dynamique, mobilité de l'utilisation des terres et élasticité des échanges : effets sur le revenu réel

Modification du revenu réel, en milliards USD de 2001, par rapport au revenu pendant l'année de référence

	Version dynamique mise à l'échelle de 2001	Version statique comparative			
		Élasticité des échanges du modèle LINKAGE		Élasticité des échanges du modèle GTAP	
		Utilisation flexible des terres	Utilisation fixe des terres	Utilisation flexible des terres	Utilisation fixe des terres
Total mondial	176.0	126.8	111.8	88.1	77.3
Pays à revenu élevé	129.1	103.6	99.8	77.8	75.7
Australie et Nouvelle-Zélande	3.5	2.2	1.9	1.8	1.7
UE25 plus AELE	45.3	44.0	39.9	32.9	30.2
États-Unis	9.8	4.1	5.8	4.5	5.1
Canada	2.4	2.1	1.5	1.0	0.8
Japon	37.9	30.8	30.4	25.1	25.3
Autres pays à revenu élevé	27.9	20.4	20.4	12.6	12.7
Pays en développement	44.8	23.2	12.0	10.3	1.6
<i>Asie de l'Est et Pacifique</i>	9.8	6.8	2.6	3.7	0.6
Chine	2.2	0.5	-2.9	-0.5	-2.6
<i>Asie du Sud</i>	2.2	-1.2	-0.3	-2.2	-1.6
Inde	1.6	-0.8	0.2	-1.5	-0.9
<i>Europe et Asie centrale</i>	3.8	3.8	3.3	2.2	1.8
<i>Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>	8.2	3.8	3.3	2.1	1.6
<i>Afrique subsaharienne</i>	3.0	0.7	0.4	0.2	-0.1
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	0.6	0.3	0.2	0.4	0.3
Afrique du Sud	0.8	0.7	0.6	0.5	0.4
Reste de l'Afrique subsaharienne	1.6	-0.3	-0.4	-0.6	-0.8
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	17.9	7.9	2.0	3.9	-0.7
Argentine	2.9	1.6	1.0	1.0	0.7
Bésil	6.1	4.7	2.3	5.0	2.2

AELE = Association européenne de libre-échange.

Tableau 2.A.5b. Dynamique, mobilité de l'utilisation des terres et élasticité des échanges : effets sur le revenu réel

% de variation du revenu réel par rapport au revenu de référence

	Version dynamique mise à l'échelle de 2001	Version statique comparative			
		Élasticité des échanges du modèle LINKAGE		Élasticité des échanges du modèle GTAP	
		Utilisation flexible des terres	Utilisation fixe des terres	Utilisation flexible des terres	Utilisation fixe des terres
Total mondial	0.7	0.5	0.4	0.3	0.3
Pays à revenu élevé	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4
Australie et Nouvelle-Zélande	1.0	0.7	0.6	0.5	0.5
UE25 plus AELE	0.6	0.6	0.6	0.5	0.4
États-Unis	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
Canada	0.4	0.4	0.3	0.2	0.1
Japon	1.1	0.9	0.9	0.7	0.7
Autres pays à revenu élevé	3.3	2.4	2.4	1.5	1.5
Pays en développement	0.8	0.4	0.2	0.2	0.0
<i>Asie de l'Est et Pacifique</i>	0.7	0.5	0.2	0.3	0.0
Chine	0.2	0.0	-0.3	-0.1	-0.3
<i>Asie du Sud</i>	0.4	-0.2	-0.1	-0.4	-0.3
Inde	0.4	-0.2	0.0	-0.4	-0.2
<i>Europe et Asie centrale</i>	0.7	0.7	0.6	0.4	0.3
<i>Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>	1.2	0.5	0.5	0.3	0.2
<i>Afrique subsaharienne</i>	1.1	0.3	0.2	0.1	0.0
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	1.5	0.7	0.5	1.0	0.8
Afrique du Sud	0.9	0.8	0.7	0.5	0.5
Reste de l'Afrique subsaharienne	1.1	-0.2	-0.3	-0.4	-0.6
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	1.0	0.5	0.1	0.2	0.0
Argentine	1.2	0.7	0.4	0.4	0.3
Bésil	1.5	1.2	0.6	1.3	0.5

AELE = Association européenne de libre-échange.

Tableau 2.A.6. Effet du bouclage du marché du travail sur le revenu réel, les salaires et la demande de main-d'œuvre

Modification du revenu réel, des salaires et de la demande de main-d'œuvre en 2001, version statique comparative du modèle

	Revenu réel				Marché du travail		
	Milliards USD		%		Revenu réel	Demande de travailleurs non qualifiés	
	Salaire flexible	Salaire fixe	Salaire flexible	Sal. fixe	% Salaire flexible	% Salaire fixe	Millions Salaire fixe
Total mondial	126.8	220.4	0.5	0.8	0.8	3.0	84.2
Pays à revenu élevé	103.6	132.5	0.5	0.6	0.3	0.5	1.9
Australie et Nouvelle-Zélande	2.2	5.2	0.7	1.5	2.5	2.3	0.2
UE25 plus AELE	44.0	42.0	0.6	0.6	-0.1	-0.1	-0.2
États-Unis	4.1	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Canada	2.1	3.6	0.4	0.6	0.6	0.6	0.1
Japon	30.8	45.7	0.9	1.3	0.9	0.9	0.5
Autres pays à revenu élevé	20.4	31.7	2.4	3.7	3.8	3.9	1.4
Pays en développement	23.2	87.9	0.4	1.6	2.9	3.4	82.3
<i>Asie de l'Est et Pacifique</i>	6.8	31.9	0.5	2.2	3.6	3.8	37.3
Chine	0.5	18.2	0.0	1.8	2.5	3.4	26.4
<i>Asie du Sud</i>	-1.2	3.3	-0.2	0.6	1.8	2.0	12.1
Inde	-0.8	2.5	-0.2	0.6	1.8	2.0	9.1
<i>Europe et Asie centrale</i>	3.8	9.2	0.7	1.7	1.9	2.5	4.0
<i>Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>	3.8	12.2	0.5	1.7	2.9	3.1	3.4
<i>Afrique subsaharienne</i>	0.7	7.1	0.3	2.6	3.9	6.4	18.4
Sélection de pays d'Afrique subsaharienne	0.3	1.2	0.7	3.2	3.9	5.3	3.3
Afrique du Sud	0.7	1.8	0.8	1.9	2.1	2.4	0.4
Reste de l'Afrique subsaharienne	-0.3	4.1	-0.2	3.0	5.0	7.0	14.7
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	7.9	21.3	0.5	1.2	2.3	2.5	4.9
Argentine	1.6	3.2	0.7	1.3	1.3	1.6	0.2
Brésil	4.7	7.3	1.2	1.8	1.4	1.4	1.0

AELE = Association européenne de libre-échange.

RÉFÉRENCES

- Ackerman, Frank (2005), « The shrinking gains from trade: a critical assessment of Doha Round projections », *Global Development and Environment Institute Working Paper*, n° 05-01, Université Tufts, Medford, MA.
- Anderson, Kym, Will Martin et Ernesto Valenzuela (2005), « The Relative Importance of Global Agricultural Subsidies and Market Access », La Banque mondiale, novembre, Washington, DC.
- Anderson, Kym, Will Martin et Dominique van der Mensbrugge (2006a), « Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios », chapitre 12 dans *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Palgrave Macmillan et la Banque mondiale, Londres et Washington, DC.
- Anderson, Kym, Will Martin et Dominique van der Mensbrugge (2006b), « Doha Merchandise Trade Reform: What's at Stake for Developing Countries? », *World Bank Economic Review* 20(2), juillet (à paraître).
- Anderson, Kym, Will Martin et Dominique van der Mensbrugge (2006c), « Global Impacts of the Doha Scenarios on Poverty », chapitre 17 dans *Poverty & the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*, Thomas W. Hertel et L. Alan Winters (dir. pub.), Palgrave Macmillan et la Banque mondiale, Londres et Washington, DC.
- Anderson, Kym, Will Martin et Dominique van der Mensbrugge (2006d), « Distortions to World Trade: Impacts on Agricultural Markets and Incomes », *Review of Agricultural Economics* 28(2), été (à paraître).
- Banque mondiale (2002), *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002: Making Trade Work for the Poor*, la Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2003), *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2003: Investing to Unlock Global Opportunities*, la Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2004), *Global Economic Prospects: Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*, la Banque mondiale, Washington, DC.
- Bouët, Antoine, Yvan Decreux, Lionel Fontagné, Sébastien Jean et David Laborde (2004), « A Consistent, Ad Valorem Equivalent Measure of Applied Protection across the World: The MACMap-HS6 Database », *CEPII Working Paper*, n° 2004-22, CEPII, Paris.
- Bouët, Antoine, Yvan Decreux, Lionel Fontagné, Sébastien Jean et David Laborde (2006, à paraître), « Tariff Data », chapitre 16d dans Dimaranan, Betina V., Éditeur, *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base*, Center for Global Trade Analysis, Université Purdue.

- Elbehri, Aziz (2006, à paraître), « Agricultural Export Subsidies », chapitre 16e dans Dimaranan, Betina V., éditeur, *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base*, Center for Global Trade Analysis, Université Purdue.
- Harrison W. Jill., J. Mark Horridge et K. R. Pearson (2000), « Decomposing Simulation Results with Respect to Exogenous Shocks », *Computational Economics*, 15 (3), 227-249.
- Hertel, Thomas W., éditeur (1997), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press, New York, NY.
- Hertel, Thomas W. et Roman Keeney (2006), « What is at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies, and Domestic Support », chapitre 2 dans *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, Kym Anderson et Will Martin (dir. pub.), Palgrave Macmillan et la Banque mondiale, Londres et Washington, DC.
- Hoekman, Bernard, Francis Ng et Marcelo Olarreaga (2004), « Agricultural Tariffs or Subsidies: Which are More Important for Developing Economies? » *The World Bank Economic Review*, 18(2), pp. 175-204.
- Huang, Hsin (2006, à paraître), « Agricultural Domestic Support », chapitre 16b dans Betina V. Dimaranan (dir. pub.), *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base*, Center for Global Trade Analysis, Université Purdue.
- Lloyd, P.J. et X.G. Zhang (2006), « The Armington Model », *Productivity Commission Staff Working Paper*, janvier, Melbourne.
- McKibbin, Warrick et Pete Wilcoxon (1992), « G-Cubed: A Dynamic Multi-Sector General Equilibrium Growth Model of the Global Economy: Quantifying the Costs of Curbing CO₂ Emissions », *Discussion Paper in International Economics*, n°98, Brookings Institution, septembre, Washington, DC.
- Van der Mensbrugghe, Dominique (2005), « LINKAGE Technical Reference Document », Groupe des perspectives de développement, la Banque mondiale, Washington, DC (www.worldbank.org/prospects).
- Van der Mensbrugghe, Dominique (2006), « Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change », chapitre 4 dans *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, Richard Newfarmer (dir. pub.), la Banque mondiale, Washington, DC.
- Zhang, X. G. (2006), « Armington Elasticities and Terms of Trade Effects in Global CGE Models », *Productivity Commission Staff Working Paper*, janvier, Melbourne.

Gros plan sur les redevances et impositions douanières qui frappent les importations

Michael Engman, Direction des échanges de l'OCDE

L'article VIII du GATT dispose que les redevances et impositions douanières dans les États membres de l'OMC seront limitées au coût approximatif des services rendus et ne devront constituer ni une protection indirecte des produits nationaux ni des taxes de caractère fiscal. Or, divers types de redevances et impositions douanières continuent d'affecter le commerce mondial. Des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, en particulier, appliquent des redevances ad valorem qui peuvent nuire au commerce sud-sud et nord-sud.

Effets des redevances et impositions douanières sur les échanges et leur pertinence pour le développement

Les redevances douanières sont normalement appliquées pour recouvrer une partie des coûts encourus par les autorités douanières dans le cadre des inspections qu'elles effectuent et des services qu'elles fournissent pour le dédouanement des marchandises. Toutefois, suivant la nature et la portée des mesures appliquées, les redevances et impositions douanières peuvent constituer une nuisance pour les acteurs du commerce international ou carrément un obstacle aux échanges. Certains pays ont recours à des redevances et impositions douanières pour augmenter les recettes publiques. D'autres les utilisent pour protéger les marchés intérieurs. Des surtaxes douanières sont parfois appliquées pour stabiliser les prix bas de certains produits de base et plusieurs pays ont recours à des impositions à l'importation pour financer des projets nationaux.

Les redevances et impositions douanières non seulement font monter les prix en alourdissant les coûts directs mais entraînent aussi des coûts indirects. Leur application ajoute en outre un échelon administratif qui peut retarder la livraison des marchandises. L'absence de registre central complet et fiable des redevances et impositions douanières pose des problèmes de transparence, entraîne des dépenses de recherche et augmente les risques financiers pour les importateurs. C'est un problème qui se pose particulièrement dans les pays pauvres où les redevances et impositions peuvent être modifiées à très bref délai. Les négligences dans le contrôle de la gestion des redevances aux postes de douane favorisent aussi la corruption. Certains pays exigent des importateurs qu'ils fassent des versements anticipés sur les redevances, ce qui accroît les coûts et les risques financiers des transactions. En outre, les taxes nationales sont parfois calculées sur la base du prix d'importation, redevances et impositions additionnelles comprises. Les prix à la consommation ont tendance, dans ce cas, à augmenter d'une marge plus importante que celle que pourraient laisser supposer les redevances douanières appliquées.

Diversité des types de redevances et impositions douanières existantes et évolution de leur utilisation dans le temps

Une étude de l'OCDE (2005) a analysé les types de redevances et impositions douanières appliquées par les États membres de l'OMC. Les données, tirées des Examens des politiques commerciales publiés entre 1995 et la mi-septembre 2004, montrent que:

- Des redevances sont perçues pour les services liés aux opérations douanières dans près de la moitié des 90 pays examinés. Des surtaxes douanières étaient appliquées dans un tiers des pays et des taxes étaient imposées sur des catégories de produits sensibles dans un cinquième des économies considérées. Des droits de timbre, des droits de licence d'importation, des taxes de statistique, des taxes sur les installations de transport étaient aussi appliqués mais moins fréquemment.

- La grande majorité des droits et redevances est calculée sur une base ad valorem plutôt qu'en fonction des coûts sous-jacents des services fournis. C'était le cas pour 54% des redevances et taxes appliquées par les pays à revenu élevé, 71% de celles appliquées par les pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure, 76% de celles appliquées par les pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure, et 83% de celles appliquées par les pays à faible revenu.
- Une ventilation plus poussée des données reposant sur le revenu national montre que:
 - 55 % des pays à faible revenu appliquaient diverses redevances liées aux formalités douanières, 41 % des surtaxes douanières et 31 % des taxes de statistique et des prélèvements communautaires.
 - 38 % des pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure, imposaient diverses redevances liées aux formalités douanières, 27 % des surtaxes douanières et 19 % des taxes de statistique. Ce groupe de pays enregistrait aussi la plus forte proportion de droits de licence d'importation et de facturation consulaire, même si ceux-ci étaient relativement peu fréquents.
 - Sept des dix pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure, appliquaient diverses redevances liées aux formalités douanières et un peu moins de la moitié imposaient des surtaxes douanières et des taxes sur des catégories de produits sensibles.
 - Peu de redevances et impositions étaient enregistrées dans les pays à revenu élevé même si certains d'entre eux appliquaient des taxes et droits pour des catégories de produits sensibles et diverses redevances liées aux formalités douanières.

Si l'on compare ces informations avec les données réunies au début des années 80 par Kostecki et Tymowski (1985), on constate un net recul des surtaxes douanières et des droits de facturation consulaire. En revanche, davantage de pays perçoivent maintenant des droits pour l'utilisation de divers services liés aux opérations douanières. L'étude de l'OCDE n'a pas permis de dégager de tendance claire en ce qui concerne l'application de droits de timbre, de droits de licence d'importation, de taxes de statistique et de taxes sur les installations de transport. Les taxes sur les transactions en devises qui existaient au début des années 80 semblent avoir été abolies d'une manière générale.

Conséquences pour la politique commerciale

De nombreuses redevances et impositions douanières ad valorem ne diffèrent des droits de douane que par leur nom et les bases procédurales et juridiques sur lesquelles elles sont appliquées. Plusieurs pays à faible revenu et à revenu intermédiaire appliquent des droits et redevances ad valorem élevés qui peuvent faire obstacle aux échanges avec des pays à revenu élevé et d'autres pays appartenant aux mêmes groupes qu'eux.

L'article VIII du GATT stipule que les redevances et impositions se rapportant à l'importation seront « limitées au coût approximatif des services rendus et ne devront pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes de caractère fiscal à l'importation ou à l'exportation ». L'application fréquente de redevances et impositions ad valorem élevées semble indiquer que des directives plus précises sur la façon dont les redevances et impositions douanières doivent être calculées sont nécessaires pour lever certaines des incertitudes concernant le caractère de leur application. Une définition plus précise dans l'article VIII:1 a) de ce qui constitue les « services » dont les coûts doivent se refléter dans les redevances imposées permettrait également de dissiper certains doutes quant à l'interprétation de cet article et pourrait éventuellement déboucher sur une réduction du coût des échanges.

Il ressort des observations de l'OCDE que les pays ont progressé lentement dans la direction

fixée par l'article VIII:1 b) du GATT, qui dispose que « les parties contractantes reconnaissent la nécessité de restreindre le nombre et la diversité des redevances et impositions (...) ». Néanmoins, des redevances et impositions très diverses continuent d'être appliquées et la plupart d'entre elles sont proportionnelles à la valeur des marchandises importées. Le Groupe de négociation sur la facilitation des échanges examine actuellement à l'OMC les modifications qui pourraient être apportées à l'article VIII du GATT.

Références

Kostecki, M.M. et M.J. Tymowski (1985), « Customs Duties versus Other Import Charges in the Developing Countries », *Journal of World Trade Law*, vol. 19, n°2, pp. 262-286.

OCDE (2005), « Analyse des mesures non tarifaires: redevances et impositions douanières sur les importations », *Document de travail sur la politique commerciale*, n°14, TD/TC/WP(2004)46/FINAL, OCDE, Paris.

Chapitre 3

ÉROSION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES : INCIDENCES ÉCONOMIQUES POTENTIELLES¹

Douglas Lippoldt
Direction des échanges de l'OCDE

Plusieurs études récentes de la Direction des échanges de l'OCDE ont été consacrées aux incidences potentielles de l'érosion des préférences commerciales sur les pays en développement, notamment lorsque cette érosion pourrait découler de la libéralisation multilatérale des droits de douane. S'inscrivant dans le prolongement de ces études, ce chapitre présente des résultats importants ainsi que certaines mises à jour. Malgré le fait que la plupart des régions et pays en développement bénéficieraient d'une réduction des droits de douane de la part des principales économies donneuses de préférences, quelques-uns – notamment en Afrique subsaharienne – pourraient subir des pertes nettes de bien-être relativement modestes, résultant de la réduction des marges préférentielles dans certains secteurs. Dans la plupart des cas, la meilleure approche pour les pouvoirs publics consisterait sans doute à favoriser l'instauration d'un environnement dans lequel les acteurs économiques puissent exploiter les nouvelles possibilités offertes par la libéralisation, tout en facilitant l'ajustement des secteurs sur lesquels les effets induits sont négatifs, et en mettant en place un système de protection sociale adéquat. Certains pays sont toutefois confrontés à des difficultés économiques spécifiques liées à leur géographie (notamment les économies enclavées et les petites îles) ou à leur dépendance à l'égard d'un nombre réduit de produits d'exportation (comme le sucre, les bananes ou les textiles). Dans ce cas de figure, l'aide au développement et des dispositions transitoires peuvent contribuer à soutenir les réformes nécessaires pour favoriser la croissance.

Introduction

A l'approche de la récente conférence ministérielle organisée par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Hong-Kong, Chine, son Directeur général, Pascal Lamy, a estimé que l'érosion des préférences commerciales constituait une question horizontale d'une importance toute particulière pour les pays en développement, et qui restait « très conflictuelle »². Cela peut sembler un peu

1. Ce chapitre s'inscrit dans le prolongement de divers documents de l'OCDE sur l'érosion des préférences (rédigés par P. Kowalski et/ou D. Lippoldt), qui sont cités par l'auteur dans la bibliographie figurant en fin de chapitre. Le projet de l'OCDE sur l'érosion des préférences a bénéficié de l'assistance de Karinne Logez, sur le plan statistique, ainsi que d'Ursula Hönich et Caroline Mirkovic, en matière de recherche. L'équipe tient à remercier chaleureusement les membres du personnel de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de la Banque mondiale qui l'ont aidée à utiliser et interpréter les données sur les échanges du système WITS (*World Integrated Trade Solutions*), ainsi que l'*Australian Bureau of Statistics* (Bureau australien de statistiques), le ministère des Finances du Canada et la *United States International Trade Commission* (USITC, Commission du commerce international des États-Unis) pour l'assistance et les données qu'ils lui ont fournies. Plusieurs délégations de pays membres de l'OCDE ont formulé en outre d'utiles suggestions. Ce chapitre ne reflète pas nécessairement le point de vue de l'OCDE, ni celui de ses pays membres.
2. Rapport (en anglais) présenté par le Directeur général aux chefs de délégation le 10 novembre 2005, consulté le 20 janvier 2006, à l'adresse suivante : www.wto.org/french/news_f/news05_f/stat_lamy_nov05_f.htm.

surprenant, étant donné qu'une part significative des importations en provenance des pays en développement entre dans la zone OCDE sans bénéficier d'un quelconque traitement préférentiel. Néanmoins, certains pays en développement sont devenus tributaires de préférences tarifaires non réciproques pour certains biens – ce qui signifie que les droits de douane appliqués à leurs exportations sont plus faibles que ceux prélevés sur des biens similaires en provenance d'autres pays – qui leur permettent de percer sur des marchés de destination clés, ou d'y conserver leurs parts de marché. Ce type de régime préférentiel peut aider un pays en développement doté d'un avantage concurrentiel naturel à prendre pied sur le marché international, et à conquérir une position lui permettant ultérieurement de participer à la compétition économique sans avoir besoin d'un tel traitement. Néanmoins, les préférences peuvent également encourager des pays à développer des branches d'activité et à s'appuyer sur des secteurs dans lesquels ils ne seront jamais pleinement compétitifs.

Comme on pouvait s'y attendre, des débats sur l'érosion des préférences ont eu lieu à Hong-Kong, Chine, entre les représentants des pays développés et ceux des pays en développement, mais aussi entre ces derniers. Deux groupes de pays en développement (les pays ACP³ et le Groupe africain) ont présenté des simulations montrant leur vulnérabilité aux incidences négatives de l'érosion des préférences. Toutefois, dans son rapport au Comité des négociations commerciales, le président du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA) a relevé que d'autres pays en développement s'opposaient à la perspective de réductions tarifaires inférieures à des abaissements complets fondés sur la formule pour les produits vulnérables. « Certains Membres en développement se sont dits préoccupés par le fait que les lignes tarifaires énumérées couvraient la majorité de leurs exportations, ou couvraient des exportations essentielles vers ces marchés et constituaient aussi précisément les lignes pour lesquelles ils demandaient des abaissements NPF », a indiqué le président. Autrement dit, le désir de certains membres de bénéficier d'un meilleur accès aux marchés pour des produits sensibles allait à l'encontre de la volonté d'autres membres de protéger leur accès préférentiel. Comme l'a souligné le président du Groupe de négociation sur l'AMNA, « [ce] sujet est très délicat précisément parce que les intérêts des deux groupes de Membres en développement sont en conflit direct »⁴.

Heureusement, le Programme de Doha pour le développement (PDD) de l'OMC n'est qu'un engagement destiné à promouvoir l'adoption d'un accord global permettant un large éventail de compromis et de concessions. De manière générale, les éléments de réflexion disponibles indiquent qu'une libéralisation plus poussée des échanges, notamment si elle prend une forme non discriminatoire et multilatérale, devrait aider les pays en développement à mieux s'intégrer dans l'économie mondiale. A quelques possibles exceptions près, une telle libéralisation devrait accroître leur bien-être. Selon des travaux d'analyse réalisés par l'OCDE, une libéralisation des droits de douane profiterait à la plupart des régions et pays en développement. Les exceptions, parmi lesquelles figurent certaines parties de l'Afrique subsaharienne, pourraient subir des pertes – au moins à court ou moyen terme – ou se trouver confrontées à des difficultés d'ajustement particulières du fait de l'érosion des préférences liées à l'évolution des droits de douane. Toutefois, associé à un ensemble de compromis et de concessions couvrant l'ensemble des domaines de négociation, ainsi qu'à des mesures adéquates destinées à favoriser le processus d'ajustement, le PDD semble encore pouvoir déboucher sur des scénarios mutuellement avantageux pour les pays développés et en développement, y compris ceux qui risquent de pâtir de l'érosion des préférences.

3. L'expression « pays ACP » désigne les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique qui bénéficient de préférences accordées par l'Union européenne (UE).

4. OMC, Programme de travail de Doha, *Déclaration ministérielle*, Adoptée le 18 décembre 2005, Annexe B, Accès aux marchés pour les produits non agricoles, Rapport du Président du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés au CNC.

Ce chapitre s'inscrit dans le prolongement de travaux réalisés dans le cadre du projet de la Direction des échanges de l'OCDE sur l'érosion des préférences commerciales, qui est axé sur les préoccupations des pays en développement concernant les répercussions économiques des réductions tarifaires fondées sur le principe de la nation la plus favorisée (NPF) entrant dans le cadre du PDD⁵. Les artisans de ce projet ont étudié certains grands programmes de préférences non réciproques des économies de la Quadripartite (qui réunit le Canada, l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ainsi que de l'Australie, en vue d'identifier les partenaires commerciaux particulièrement vulnérables à l'érosion des préférences commerciales, de cerner les secteurs ou produits qui risquent d'être les plus durement touchés, et d'évaluer les répercussions économiques susceptibles de se produire dans un premier temps. Compte tenu de l'orientation retenue, l'érosion des préférences commerciales est définie – aux fins du présent chapitre – comme une diminution de la marge entre un taux de droit préférentiel et les taux de droit « normalement » applicables, découlant de la libéralisation multilatérale des droits de douane. En raison des contraintes liées aux deux principaux ensembles de données utilisés dans les travaux présentés ici, les « taux de droits normalement applicables » sont définis soit comme les taux NPF, soit comme les taux moyens pondérés en fonction des échanges.

Ce chapitre s'ouvre sur une vue d'ensemble de la question et de certaines études s'y rapportant. Vient ensuite une brève synthèse statistique, fournissant des indicateurs clés sur la portée des principaux programmes de préférences de l'Australie et des économies de la Quadripartite. Puis le chapitre présente les conclusions de travaux de l'OCDE consacrés aux incidences économiques potentielles de l'érosion des préférences sur le bien-être des pays en développement. Enfin, les conclusions de ce chapitre mettent en avant l'analyse réalisée par l'OCDE des types de mesures pouvant contribuer à favoriser l'ajustement à un environnement commercial multilatéral plus ouvert.

Vue d'ensemble de la question et de certaines publications

Depuis 1947, huit cycles de négociations commerciales multilatérales ont permis de réduire sensiblement les obstacles aux échanges que constituent les droits à l'importation. La mise en œuvre du PDD, dont l'objectif est la poursuite des réductions multilatérales des droits de douane, suit son cours. En vertu de dispositions permettant de déroger au principe NPF, les membres de l'OMC peuvent accorder des concessions tarifaires supplémentaires à certains partenaires commerciaux. Les pays développés octroient fréquemment de telles préférences tarifaires aux économies en développement de manière non réciproque, soit *via* le système généralisé de préférences (SGP), soit sur une base catégorielle, régionale ou bilatérale. Néanmoins, à mesure que les négociations commerciales multilatérales progressent et que les droits de douane NPF sont réduits, les marges préférentielles, c'est-à-dire l'écart entre les taux de droits NPF et les taux de droits préférentiels, diminuent⁶.

Les travaux consacrés aux différentes formes de préférences commerciales ont été largement cités ou débattus (voir par exemple Lippoldt et Kowalski, 2005a ; Achterbosch *et al.*, 2003 ; Hoekman *et al.*, 2003 ; et OCDE, 2001). On s'en tiendra donc dans ce chapitre à une mise à jour, en privilégiant certains travaux récents particulièrement utiles pour replacer dans son contexte l'analyse qui suit. L'accent est mis sur les publications transversales illustrant l'application des accords préférentiels

5. En vertu du principe NPF, les meilleures conditions d'accès accordées à un pays donné doivent automatiquement être appliquées à tous les autres participants au système.

6. D'autres facteurs, comme l'issue des procédures de règlement des différends, peuvent également contribuer à l'érosion des préférences (voir par exemple la synthèse sur les préférences relatives aux bananes accordées par l'UE élaborée par le ministère britannique du Commerce et de l'Industrie, consultée le 3 février 2006 à l'adresse suivante : www.dti.gov.uk/ewt/bananas.htm).

conclus par les économies de la Quadrilatérale et l'Australie. Cette partie comprend quatre subdivisions, qui offrent une vue d'ensemble des principaux concepts, des données disponibles sur les incidences économiques des préférences, des règles d'origine, et de la dépendance des pays les moins avancés (PMA) à l'égard des préférences.

Replacer le débat dans son contexte

Les travaux consacrés à l'érosion des préférences mettent en évidence trois aspects des programmes préférentiels et des flux commerciaux connexes : le taux de couverture, le taux d'utilisation et le taux d'utilité. Inama (2003) donne une définition générale de ces concepts, dont l'application varie cependant dans une certaine mesure d'un auteur à l'autre. Il définit le taux de couverture des produits comme « le rapport entre les importations couvertes par un accord commercial préférentiel et le total des importations passibles de droits en provenance des pays bénéficiaires ». Cela donne une indication de la portée des préférences. Toujours selon Inama, le taux d'utilisation est « le rapport entre les importations bénéficiant effectivement d'un traitement préférentiel et les importations couvertes ». Ce ratio donne une idée de la mesure dans laquelle les importateurs font usage de l'accès préférentiel qui leur est offert. Enfin, Inama définit le taux d'utilité comme « le rapport entre les importations bénéficiant effectivement d'un traitement préférentiel et la totalité des importations passibles de droits (couvertes ou non) ». Ce taux est révélateur de l'importance relative des préférences dans l'ensemble des importations frappées de droits. Toutefois, pour appréhender les préférences dans un cadre plus général, l'OCDE a étudié le rapport entre les produits auxquels elles s'appliquent effectivement et la totalité des importations, dans les analyses présentées ci-après.

Candau *et al.* (2004) appliquent les concepts de taux de couverture, de taux d'utilisation et de taux d'utilité aux programmes de préférences commerciales de l'Union européenne (UE). Considérés dans leur ensemble, ces programmes peuvent offrir un large accès préférentiel, même si, par ailleurs, tel ou tel dispositif est utilisé de manière limitée. Ainsi, une étude récente de l'OCDE réalisée par Bureau et Gallezot (2004), portant sur les produits agricoles et alimentaires, offre un examen approfondi des taux d'utilisation des dispositifs préférentiels des États-Unis et de l'UE. Les auteurs concluent que ces taux sont très faibles pour certains produits et pays, mais que si l'on considère l'ensemble des programmes préférentiels, leur taux d'utilisation pour l'ensemble des importations pouvant en bénéficier atteint 89 % dans le cas de l'UE et 88 % pour les États-Unis. Par ailleurs, dans certains pays (notamment des PMA), les taux d'utilisation peuvent être très élevés, mais correspondre à des courants d'échanges relativement modestes.

Un certain nombre d'études empiriques récentes des préférences tarifaires non réciproques sont critiques à leur égard. Bien qu'elles ne portent pour beaucoup que sur quelques programmes (voire un seul), elles apportent un éclairage de portée plus générale. Nombreux sont ceux qui craignent que les préférences ne soient de nature à encourager les pays à se spécialiser dans des activités où ils ne seront pas compétitifs à long terme, et à créer des droits acquis qui s'opposent à la libéralisation multilatérale des échanges (OCDE, 2001)⁷. Plusieurs études soulignent également que le potentiel de certains régimes préférentiels est limité par des restrictions relatives à l'éventail de produits admissibles, l'exclusion de certains pays susceptibles d'en bénéficier, ou leurs conditions d'utilisation. Il est arrivé,

7. Hedi Bchir *et al.* (2004) modélisent les conséquences de l'érosion des préférences sur l'Afrique subsaharienne, en faisant l'hypothèse d'une libéralisation des échanges de produits non agricoles. Selon ce scénario, du fait de l'érosion des préférences (en particulier pour les textiles et vêtements à destination des marchés de l'UE et des États-Unis) et de la baisse des prix relatifs d'exportations essentielles (produits primaires et agricoles), ces pays risquent de subir des pertes de bien-être. Plus ce processus de libéralisation est poussé au niveau mondial, plus le choc est violent. Ces pertes peuvent être considérables en cas de surspécialisation induite par des préférences commerciales.

par exemple, que des règles d'origine aient un effet dissuasif sur le recours aux préférences. Dans d'autres cas, l'application du principe de gradation à des pays et/ou produits bénéficiant du SGP a réduit l'accès de certains pays aux préférences. Ces contraintes ont limité leurs effets potentiels sur les pays en développement, qu'il s'agisse de leurs retombées positives ou des risques de pertes dues à leur future érosion (d'autant plus faibles que les pays en développement n'en dépendent pas). Plusieurs études montrent qu'une proportion importante de produits pénètrent déjà sur les marchés de la Quadrilatérale, dans le cadre du régime NPF, en franchise ou en bénéficiant de taux de droits peu élevés. Par ailleurs, même quand les préférences sont utilisées, il arrive que les pays exportateurs soient dans une large mesure dans l'incapacité de concrétiser l'avantage de prix procuré par les réductions de droits consenties. Néanmoins, on trouve aussi des exemples d'usage intensif des préférences et de forte dépendance des bénéficiaires à leur égard (si l'on se réfère à leurs exportations totales, par exemple). Une érosion des préférences commerciales pourrait donc entraîner une réorientation des échanges de ces pays, qui risquerait de pénaliser les secteurs concernés, voire l'économie toute entière. Dans un certain nombre de ces cas, les flux commerciaux préférentiels sont concentrés sur une gamme étroite de produits ou de pays bénéficiaires.

Les préférences commerciales présentent-elles des avantages ?

Hoekman *et al.* (2006) offrent une vue d'ensemble du débat sur l'érosion des préférences. Ils s'appuient sur les travaux récemment publiés, notamment sur plusieurs documents d'un colloque international organisé par la Banque mondiale, l'OMC et l'OCDE à Genève les 13 et 14 juin 2005. Ils mettent en exergue les divisions existant entre les pays en développement quant aux avantages des préférences, relevant en particulier que les « pays à revenu intermédiaire sont de plus en plus préoccupés par la discrimination à laquelle ils sont confrontés sur les marchés de l'OCDE du fait des meilleures conditions d'accès accordées à des pays privilégiés, qu'il s'agisse de pays en développement ou d'autres pays industrialisés entrant dans le champ d'application d'accords régionaux de libre-échange ». Par ailleurs, ils soulignent que précédemment, il était possible d'apaiser les inquiétudes des pays tributaires de préférences commerciales quant à l'érosion de ces préférences découlant de mesures de libéralisation multilatérale, en réduisant les obstacles aux échanges existant encore dans le cadre de programmes d'accès préférentiels. Néanmoins, plus récemment, de nouveaux dispositifs préférentiels, tels que l'initiative « Tout sauf les armes » (TSA) de l'UE ou l'*African Growth and Opportunity Act* (AGO, Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique) adoptée par les États-Unis, ont accordé un accès en franchise de droits et non contingenté pour la quasi-totalité des produits ; en conséquence, des réductions tarifaires fondées sur le principe NPF ne peuvent être compensées par une diminution des droits de douane ou des contingents appliqués dans le cadre de programmes préférentiels. Les auteurs soulignent que le transfert de revenus des pays industrialisés vers les pays en développement résultant des préférences commerciales est très faible, notamment au regard des gains relativement importants que retireraient les pays en développement d'une réforme commerciale de grande envergure.

Low *et al.* (2005) se penchent sur les conséquences de l'érosion des préférences sur les pays bénéficiaires, en tenant compte du meilleur traitement accordé aux fournisseurs concurrents. Ils parviennent à la conclusion que « les pays en développement ne sont pas lésés par l'érosion des préférences consécutive à une libéralisation fondée sur le principe NPF, même si la moyenne obtenue a été estimée à partir de gains et de pertes significatifs ». Ils modélisent un scénario de libéralisation en utilisant la formule suisse avec un coefficient de 10 (réduisant ainsi tous les droits de douane de 10 % ou moins de manière non linéaire) et en s'attachant aux importations de produits non agricoles des économies de la Quadrilatérale et de l'Australie. Alors que les pays en développement enregistrent un gain net en termes de valeur corrigée des marges préférentielles dans le cadre de ce scénario, les PMA considérés dans leur ensemble affichent une perte nette de quelque 170 millions USD, malgré le fait

que 15 pays de ce groupe enregistrent des pertes nulles ou limitées, et que deux autres se trouvent même en situation de gain. L'érosion des préférences est particulièrement sensible dans le secteur de l'habillement. En termes de solutions commerciales à l'érosion des préférences, les auteurs font observer que, à quelques exceptions près, les possibilités de compenser l'effritement des marges préférentielles par une utilisation accrue des préférences sont limitées.

Alexandraki et Lankes (2004) identifient des pays en développement à revenu intermédiaire dont les exportations pourraient pâtir d'une érosion des préférences. Les auteurs recourent à des simulations d'équilibre partiel, par produit, pour estimer les effets de variations des marges préférentielles pondérées par les échanges entre chacun de ces pays et les économies de la Quadrilatérale. Il en ressort que ce groupe de pays en développement est particulièrement vulnérable à l'érosion des préférences pour les exportations de sucre et de bananes (surtout vers les marchés de l'UE et des États-Unis) ; dans de nombreux cas, les producteurs sont de petites économies insulaires qui risquent d'avoir des difficultés considérables à s'adapter. Les auteurs décèlent également une vulnérabilité de ces pays à revenu intermédiaire dans les domaines du textile et des vêtements, mais « à un degré bien moindre » que pour les produits précédents. De même, selon une récente étude du Secrétariat du Commonwealth d'Australie (août 2004), les préférences accordées pour le sucre, les bananes, les textiles et les vêtements, ainsi que la viande bovine, représentent des avantages significatifs (mesurés par les rentes contingentaires) pour les pays qui en bénéficient ; en conséquence, nombre d'économies tributaires de ces préférences connaîtraient de multiples difficultés économiques si elles devaient s'adapter à un système d'échanges plus libéral.

Les règles d'origine

Les régimes tarifaires préférentiels reposent sur des règles d'origine, qui exigent que les produits exportés par les fournisseurs admissibles au bénéfice des préférences contiennent un niveau minimum d'éléments d'origine locale⁸. Elles permettent de s'assurer que les produits importés dans le cadre de ces régimes préférentiels ne sont pas simplement acheminés de pays non admissibles vers des fournisseurs admissibles, puis réexpédiés avec peu ou pas d'apport de valeur ajoutée locale. En d'autres termes, l'importance des règles d'origine tient au fait qu'elles permettent de veiller à ce que les pays visés par les programmes préférentiels en soient bien les bénéficiaires. Quand les préférences stimulent effectivement les importations des pays développés qui en sont bénéficiaires, les règles d'origine peuvent contribuer à dynamiser la production locale. Néanmoins, selon Inama (2003), la sous-utilisation des préférences a souvent pour principale raison la rigueur de ces règles.

Une grande partie des récents travaux relatifs aux règles d'origine portent sur les préférences accordées par l'UE et les États-Unis aux pays à faible revenu. Brenton et Ikezuki (2004) en donnent un exemple, mettant en exergue l'essor des échanges lié à l'application des préférences consenties par les États-Unis en vertu de l'AGO. Ils montrent que la croissance des exportations de vêtements de l'Afrique vers les États-Unis, une des principales retombées positives de l'AGO, s'explique dans une large mesure par la relative souplesse des règles d'origine applicables à certains pays. Par ailleurs, Gallezot (2003) a étudié les importations agricoles de l'UE en examinant les déclarations des importateurs, en vue de déterminer dans quelle mesure ils préfèrent recourir au régime NPF alors qu'il leur serait possible de faire jouer des préférences commerciales. Il souligne que les lignes tarifaires concernées par un régime de préférences, qui représenteraient 36 % des importations de l'UE si lesdites préférences étaient systématiquement utilisées, n'en couvriraient en réalité que 24 %. Si l'on

8. L'annexe 3 de Lippoldt et Kowalski (2005a) offre un aperçu général de certaines caractéristiques des règles d'origine prévues par les dispositifs préférentiels des économies de la Quadrilatérale et de l'Australie.

s'en tient aux seules importations auxquelles s'appliquent des droits NPF supérieurs à zéro, celles qui bénéficient de préférences représentent un tiers des importations totales agricoles et agroalimentaires de l'UE, et 42 % des exportations des pays en développement à destination de cette zone. Selon l'auteur, le fait que des produits soient importés en régime NPF alors qu'ils relèvent de dispositifs préférentiels pourrait s'expliquer par de faibles marges préférentielles, des coûts de transaction administratifs ou la nécessité de respecter les règles d'origine⁹. De même, selon Candau *et al.* (2004), le recours aux préférences est moindre dans l'UE quand la marge préférentielle est réduite, ce qui les amène à penser que les coûts de mise en conformité ne sont pas négligeables.

Le cas particulier des pays les moins avancés

Depuis quelques années, de nombreux pays développés renforcent les préférences commerciales accordées aux PMA. Hoekman *et al.* (2003) soulignent les effets contraires de cette politique et de la libéralisation fondée sur la clause NPF, les avantages tirés de la première étant grignotés par la seconde. Les régimes préférentiels peuvent certes avoir des effets positifs sensibles sur certains bénéficiaires, mais cela dépend dans une large mesure de leurs capacités du côté de l'offre, de leur faculté à réinvestir judicieusement leurs rentes, ainsi que de contraintes administratives comme les règles d'origine. Globalement, ces éléments limitent les gains effectivement retirés des dispositifs préférentiels par nombre de PMA. Les auteurs estiment par conséquent qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter outre mesure de l'érosion des préférences actuelles, si elle résulte d'une libéralisation fondée sur le principe NPF. Ils font même observer que cette dernière présente certains avantages par rapport aux mesures destinées à renforcer les programmes préférentiels¹⁰.

Cernat *et al.* (2003) montrent que l'UE constitue le débouché le plus important pour les exportations des PMA, à telle enseigne qu'elle absorbait en 2000 plus de 50 % du total et quelque 70 % de leurs exportations agricoles. Ils indiquent que l'initiative TSA a permis d'ajouter 900 lignes tarifaires agricoles au schéma de préférences généralisées applicable aux PMA. Toutefois, avant son lancement, 3 % seulement des exportations des PMA à destination de l'UE supportaient des droits de douane. Achterbosch *et al.* (2003) soulignent également l'ampleur de l'éventail de produits d'exportation des PMA visés par les préférences de l'UE avant l'initiative TSA, tout en relevant que leur taux d'utilisation était assez faible (puisque'il a été estimé à moins d'un tiers en 1999). Dans la mesure où les modifications du schéma de préférences généralisées de l'UE résultant de l'initiative TSA ne contribuent guère à simplifier les règles d'origine et de cumul des valeurs ajoutées, les auteurs jugent peu probable une hausse marquée des taux d'utilisation des PMA, exception faite des secteurs du sucre ainsi que des fruits et légumes. Les mêmes auteurs s'intéressent également aux études sur la

9. Il convient de noter qu'une réduction des marges préférentielles n'entraîne pas forcément une diminution *proportionnelle* des gains obtenus par le bénéficiaire. Ainsi, un dispositif préférentiel peut présenter un intérêt lorsque la marge correspondante est de 6 %, mais n'être plus d'aucune utilité si cette marge est ramenée, par exemple, à 4 % (parce qu'à ce niveau, les coûts de mise en conformité excèdent les gains obtenus par le bénéficiaire). Inversement, il est possible que des économies d'échelle dans le processus de mise en conformité permettent à certains producteurs de tirer encore leur épingle du jeu à des niveaux de marge inférieurs.
10. Hoekman *et al.* (2003). Un élargissement de l'accès aux marchés en régime NPF pourrait permettre de traiter les problèmes de pics tarifaires et de progressivité des droits de manière transversale, ainsi que de régler – dans le cadre d'une approche globale – des questions telles que les subventions agricoles. La négociation de telles réductions tarifaires sur la base de la clause NPF exigerait des concessions réciproques de la part des pays en développement, ce qui serait de leur propre intérêt, puisque l'essentiel des avantages qu'un pays retire de ce type de réforme découlent de sa propre libéralisation. Selon les auteurs, une libéralisation en régime NPF offre de meilleures perspectives de gains durables qu'un renforcement des préférences commerciales.

suppression éventuelle des obstacles tarifaires et non tarifaires auxquels se heurtent les exportations des PMA à destination des économies de la Quadrilatérale. Selon eux, il est certes possible que des courants d'échanges soient créés ou détournés au détriment des producteurs d'autres pays, mais le poids des PMA dans le commerce mondial est trop faible pour qu'il en résulte des pertes notables.

Par ailleurs, la CNUCED (2003) a reconnu l'ampleur de l'éventail des produits visés par l'initiative TSA de l'UE (en vigueur depuis le 5 mars 2001), et fait observer que les « améliorations » apportées en 2003 aux programmes SGP du Canada et du Japon combleraient la plupart des lacunes observées dans la gamme de produits d'exportation des PMA visés par ces programmes¹¹. Selon les auteurs, les cas de non utilisation des préférences accordées étaient essentiellement dus aux règles d'origine et aux procédures administratives connexes.

- Au Canada, depuis le 1^{er} janvier 2003, les importations de tous les PMA (hormis le Myanmar), exception faite de quelques produits agricoles, bénéficient d'un accès en franchise de droits et sans contingent. Les autorités canadiennes ont modifié les règles d'origine applicables aux textiles et vêtements, en instaurant un nouveau système de cumul qui autorise l'utilisation d'intrants de tous les pays bénéficiaires. Dans son rapport, la CNUCED estimait que, compte tenu de ce renforcement des préférences, la quasi-totalité des importations en provenance des PMA devraient bénéficier d'un accès préférentiel.
- L'initiative TSA lancée en 2001 par l'UE a amélioré l'accès préférentiel offert aux PMA, en allant au-delà des préférences ACP et SGP qui leur étaient accordées auparavant. L'initiative TSA ouvre un accès au marché en franchise de droits et sans contingent à tous les types d'importations en provenance des PMA, exception faite des armes et des munitions ; elle prévoit également une libéralisation progressive (avec relèvement des contingents tarifaires) pour les bananes, le riz et le sucre. Les articles textiles et d'habillement importés des PMA bénéficient également d'un accès en franchise de droits. Toutefois, selon le rapport de la CNUCED, dans la mesure où les règles d'origine applicables au titre du programme SGP restent en vigueur dans le cadre de l'initiative TSA, certains produits demeurent « assujettis à des règles d'origine strictes, qui empêchent le recours aux intrants et aux fournisseurs les plus compétitifs ».
- S'agissant du Japon, le rapport de la CNUCED souligne l'élargissement de l'éventail des importations visées par les préférences en 2003, auxquelles sont venus s'ajouter 200 nouveaux produits. Des gains substantiels étaient anticipés pour les exportations de crevettes du Myanmar, du Bangladesh et du Mozambique (malgré une marge préférentielle limitée, le taux NPF n'étant que de 1 %), de filets de poisson de la Tanzanie, et de méduses du Myanmar.
- Aux États-Unis, les améliorations intervenues en 1997 ont contribué à étendre la couverture du programme SGP destiné aux PMA. Au moment de l'étude de la CNUCED, le taux de couverture était monté à 44 %, tandis que le taux d'utilisation dépassait 90 %. Les progrès réalisés s'expliquaient dans une large mesure par une couverture plus étendue des produits pétroliers. Les articles textiles, les vêtements, les chaussures et d'autres produits intéressant les PMA étaient exclus du dispositif, de sorte que la plupart des exportations des PMA seraient restées assujetties aux droits NPF en l'absence d'autres mesures. Parmi ces dernières,

11. En outre, au cours de la conférence ministérielle organisée en 2005 à Hong-Kong, Chine, par l'OMC, des pays développés et en développement sont convenus de mettre en œuvre un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour les produits originaires des PMA, à certaines conditions. Pour obtenir de plus amples informations, voir l'annexe F de la Déclaration ministérielle, consultable à l'adresse suivante : www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min05_f/final_annex_f.htm#annexf.

l'AGOA a joué un rôle essentiel en faveur des PMA africains, puisque ses dispositions couvrent les produits pétroliers et les textiles (sous certaines conditions pour les seconds). L'étude de la CNUCED met en exergue la hausse du taux d'utilisation des préférences pour les articles d'habillement, qui est passé de 55 % en 2001 à plus de 90 % en 2002, ce qui est révélateur d'un apprentissage par la pratique.

Dans un rapport s'inscrivant dans le prolongement de l'étude susmentionnée, la CNUCED (2005) a analysé plus avant les incidences éventuelles de l'effritement des préférences sur les PMA, et les mesures pouvant être prises pour les aider à y faire face. D'après ses estimations, en 2003, les branches d'activité des PMA qui étaient exposées au risque d'effritement des préférences étaient à l'origine de 33 % environ des recettes totales en devises de ces pays. En outre, près de la moitié des exportations totales de biens des PMA ayant bénéficié d'un accès préférentiel étaient originaires de 11 pays et correspondaient à 17 catégories de produits. La CNUCED faisait par ailleurs observer que 11 des 50 PMA tiraient des services internationaux (liés au tourisme, par exemple) plus de la moitié de leurs recettes en devises. Par conséquent, la dépendance des PMA à l'égard des préférences était extrêmement variable.

En juillet 2003, l'Australie a révisé son régime préférentiel pour accorder à tous les produits originaires et importés des PMA un accès en franchise de droits et sans contingent. Après avoir étudié les effets potentiels de cette mesure à l'aide du modèle du *Global Trade Analysis Project* (GTAP, Projet d'analyse des échanges mondiaux), Zhang et Verikios (2003) sont parvenus à la conclusion que les répercussions globales sur l'économie australienne seraient probablement limitées, compte tenu de la structure des échanges et des droits de douane au moment de leurs travaux. Cela tenait à la proportion limitée des importations australiennes en provenance des PMA, ainsi qu'à la faiblesse de l'incidence estimée des réductions de droits de douane sur les prix intérieurs. De même, les estimations des auteurs faisaient apparaître des effets modestes sur les exportateurs autres que les PMA approvisionnant l'Australie. D'après le modèle, cette modification de la politique australienne pourrait ne pas affecter le produit intérieur brut (PIB) réel de certains pays concurrents des PMA (comme la Chine), puisqu'ils pourraient accroître leurs exportations de biens intermédiaires vers les secteurs exportateurs des PMA. Par ailleurs, le modèle montrait que les PMA tiraient globalement leur épingle du jeu, les principaux exportateurs de vêtements (comme le Bangladesh ou le Cambodge) affichant en particulier des gains.

La dépendance à l'égard des préférences : analyse statistique

L'ampleur de la dépendance d'un pays en développement à l'égard des préférences tarifaires donne une idée des répercussions potentielles de leur érosion. C'est pourquoi cette analyse statistique de la dépendance à l'égard des préférences est axée sur les lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des exportations des pays en développement vers l'Australie et les économies de la Quadrilatérale en 2002¹². L'objectif principal est de cerner les pays en développement et les secteurs les plus tributaires des préférences, qui risquent de devoir assumer des coûts d'ajustement ou autres en cas d'érosion importante de ces préférences.

Compte tenu des disparités observées entre les sources, les formats et les niveaux d'agrégation des données, toute comparaison de programmes de différents pays reposant sur ces statistiques doit être effectuée avec une grande prudence. Le cadre de référence ne porte donc pas sur le détail des

12. En raison du volume d'informations en jeu et des calculs effectués à partir de ces données, cette analyse statistique porte sur une seule année, ce qui permet d'obtenir des informations précises sur les taux de couverture et d'utilisation des préférences par pays et par produit.

dispositifs en vigueur dans les économies de la Quadrilatérale. En fait, cette analyse a principalement pour objet de déterminer l'ampleur des concessions prévues par les différents régimes tarifaires préférentiels des économies de la Quadrilatérale, pour les pays et secteurs exportateurs qui sont tributaires de ces dispositifs non réciproques. L'évaluation porte sur plusieurs aspects, à savoir la structure de base des dispositifs préférentiels, leur utilisation globale par les différents bénéficiaires, et les principaux exportateurs dans chaque secteur.

L'examen statistique de l'Australie (encadré 3.1), du Canada (encadré 3.2) et des États-Unis porte sur des données de source officielle relatives aux courants d'échanges préférentiels, et se réfère à la classification tarifaire en vigueur au moment de l'importation. En ce qui concerne l'UE et le Japon, l'analyse a été rendue difficile par le manque de données précises et cohérentes de source officielle sur les flux commerciaux effectifs, indiquant notamment si les biens considérés étaient classés ou non dans les produits à régime préférentiel au moment de leur importation. En conséquence, aux fins de la présente analyse, les flux commerciaux préférentiels à destination de l'UE et du Japon ont été déduits des données sur les droits de douanes et les échanges du *Trade Analysis and Information System* (TRAINS, Système d'analyse et d'information commerciales), obtenues au moyen du système WITS (*World Integrated Trade Solutions*) conçu par la CNUCED et la Banque mondiale. Pour les groupes de produits – qui correspondent au niveau à 6 chiffres du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) – cette base de données fournit des indicateurs pour la moyenne des taux de droits NPF et la moyenne des taux effectivement appliqués, compte tenu des taux préférentiels applicables. Toutefois, la base de données TRAINS ne contient aucune donnée sur le régime tarifaire ayant été effectivement appliqué aux importations. Afin d'estimer les courants d'échanges préférentiels potentiels des pays en développement vers l'UE et le Japon, il a été supposé que les importations entraient en bénéficiant du meilleur taux applicable. Quand la marge préférentielle était nulle, il a été présumé que les importations avaient été assujetties au taux NPF¹³.

La méthode utilisée aux fins de la présente analyse statistique pour déduire les courants d'échanges préférentiels à destination de l'UE et du Japon devrait entraîner une surestimation de ces flux, car les bénéficiaires potentiels ne font pas systématiquement jouer les préférences auxquelles ils ont droit. Il arrive, par exemple, que des fournisseurs ou des importateurs ne sollicitent pas le traitement préférentiel auquel ils peuvent prétendre, ou ne s'acquittent pas des obligations administratives nécessaires. Dans le cas des États-Unis, une comparaison des deux méthodes effectuée à titre expérimental (l'une utilisant les données TRAINS et l'autre les données nationales de ce pays) a permis d'évaluer le degré de surestimation des échanges préférentiels lié à l'emploi des données TRAINS, qui s'établissait entre 0 et 35 % pour la plupart des secteurs. S'agissant des textiles et des vêtements, la méthode d'évaluation par déduction débouchait cependant sur une sous-estimation des flux commerciaux préférentiels ; ce résultat s'expliquait peut-être par l'utilisation du régime contingentaire préférentiel même quand les taux de droits NPF et les taux de droits préférentiels étaient égaux.

13. On trouvera de plus amples informations sur les sources des données et les méthodes employées pour cette analyse statistique des courants d'échanges préférentiels dans Lippoldt et Kowalski (2005a).

Encadré 3.1. Regards sur les préférences australiennes

Comparée aux économies de la Quadrilatérale, l'Australie est un marché de taille relativement modeste pour les pays en développement. Lippoldt (2005) offre une évaluation des préférences australiennes et parvient à la conclusion que l'accès non préférentiel joue un rôle important pour les pays en développement exportateurs désireux de vendre leurs produits sur le marché australien. En 2004, plus de la moitié des importations en provenance des pays en développement sont entrées en Australie en régime tarifaire non préférentiel, soit parce que les importateurs n'avaient pas fait jouer les préférences auxquelles ils avaient droit, soit parce que les biens considérés ne figuraient pas dans la gamme de produits visés par les préférences. La part des importations en provenance des pays en développement ne bénéficiant d'aucun traitement préférentiel s'est hissée de 41 % du total en 1996 à 57 % en 2004. Une grande partie de ces importations non préférentielles sont entrées en Australie en franchise de droits ou en supportant des taux de droits NPF peu élevés. Par ailleurs, certaines dispositions du tarif douanier australien prévoient des taux concessionnels pour certaines marchandises qui ne sont pas produites en Australie ou qui correspondent à des objectifs de politique industrielle. En 2004, environ 11 % des importations australiennes en provenance des pays en développement sont entrées en régime non préférentiel, mais en bénéficiant de taux concessionnels généralement bas ; 6 % des importations se sont vu appliquer des taux concessionnels dans le cadre de dispositifs préférentiels.

Néanmoins, les régimes préférentiels australiens offrent une voie d'accès supplémentaire importante à certains pays en développement, qui exportent des produits qui seraient assujettis aux droits NPF en l'absence de ces régimes. La plupart de ces pays réalisent une grande partie de leurs exportations totales sans avoir recours aux préférences australiennes. Toutefois, quelques pays de petite taille, notamment des nations proches géographiquement de l'Australie, sont désormais tributaires des régimes préférentiels australiens pour une proportion relativement importante de leurs exportations globales, avec une certaine concentration dans des secteurs spécifiques. Les Fidji et la Papouasie-Nouvelle-Guinée sont les deux exportateurs les plus dépendants des préférences australiennes. Ils ont été suivis ces dernières années par le Timor oriental, le Vietnam, le Samoa (certaines années) et – d'un peu plus loin – par le Swaziland.

Source : Lippoldt (2005).

Les régimes douaniers de l'Australie et des économies de la Quadrilatérale offrent aux pays en développement des préférences que font clairement apparaître certains paramètres de base présentés dans les tableaux 3.A.1 à 3.A.5. Dans chaque cas, les indicateurs relatifs aux taux de droits (taux moyens, minimum et maximum) se réfèrent uniquement aux lignes tarifaires pour lesquelles des échanges ont eu lieu en 2002¹⁴. De plus, pour comparer les régimes tarifaires préférentiels aux droits NPF, on calcule ces indicateurs pour les mêmes lignes (ainsi, le taux moyen simple du régime SGP est mis en regard du taux moyen simple NPF pour les lignes tarifaires correspondantes). Pour quatre des cinq économies considérées, les tableaux indiquent toutes les modalités d'accès préférentiel en vigueur en 2002. Tel n'est pas le cas pour l'UE en raison de la multiplicité de ses dispositifs préférentiels, qui incluent un certain nombre d'accords portant spécifiquement sur tel ou tel pays. C'est pourquoi le tableau qui la concerne ne présente que les principaux programmes préférentiels non réciproques, ainsi que deux accords nationaux spécifiques, à titre d'illustration. Les tableaux se réfèrent aux taux des droits *ad valorem* applicables, mais indiquent aussi le nombre de droits non *ad valorem* (spécifiques ou mixtes). L'aperçu général des préférences offert par ces cinq tableaux permet d'apprécier l'ampleur des concessions tarifaires préférentielles accordées aux pays en développement par les barèmes de droits de douane de l'Australie et des économies de la Quadrilatérale.

14. Les données relatives à l'Australie, au Canada et aux États-Unis correspondent aux droits de douane appliqués au moment de l'importation, et ne prennent pas en compte les reclassements ayant pu intervenir ultérieurement (du fait, par exemple, d'une modification du régime préférentiel ou d'un refus de l'appliquer). S'agissant des États-Unis, d'après les estimations d'un expert de la *United States International Trade Commission* (USITC, Commission du commerce international des États-Unis), l'intégration des rectifications correspondantes modifierait de 1 % au plus les données établies à partir des taux de droits demandés.

Encadré 3.2. Regards sur les préférences canadiennes

Kowalski (2005) évalue les incidences des préférences canadiennes sur le bien-être des pays en développement, et parvient à la conclusion qu'elles sont très faibles dans la plupart des cas. Les répercussions économiques potentielles des dispositifs préférentiels canadiens sur les pays qui en bénéficient semblent limitées par le niveau relativement bas de protection appliqué à ses autres partenaires commerciaux, que ce soit sur la base de la clause NPF ou par le biais d'accords commerciaux réciproques. En fait, l'accès au marché canadien de plusieurs pays en développement repose dans une large mesure sur le principe NPF. Seuls quelques PMA sont fortement tributaires des préférences commerciales accordées par le Canada, et l'essentiel de leurs exportations – en particulier les textiles et vêtements – entrent sur le marché canadien en régime préférentiel. Entre autres conclusions intéressantes, Kowalski établit que :

- Dans certains cas, il serait possible de remédier au problème de l'érosion des préférences en abaissant simultanément les taux de droits NPF et les taux préférentiels correspondants, afin de préserver les marges préférentielles. S'agissant des importations en provenance des pays en développement en 2003, des réductions simultanées des taux NPF et préférentiels seraient réalisables en principe pour des lignes tarifaires couvrant jusqu'à 66 % des importations totales originaires des pays en développement bénéficiant de dispositifs préférentiels non réciproques ; environ 24 % des courants d'échanges préférentiels ne seraient pas affectés par la baisse des droits NPF, dans la mesure où les droits considérés sont nuls tant pour les taux NPF que pour les taux préférentiels ; une diminution des marges préférentielles serait inévitable pour des lignes tarifaires représentant 20 % de l'ensemble des importations préférentielles en provenance des pays en développement, dont la totalité des flux commerciaux préférentiels originaires des PMA.
- En termes de valeur, les principaux bénéficiaires comprennent plusieurs économies en développement plus avancées telles que le Mexique, la Corée, la Chine, l'Inde, le Brésil, Israël, la Malaisie et Hong-Kong (Chine), ainsi que certains PMA comme le Bangladesh, le Cambodge et Haïti. La valeur des exportations préférentielles de chaque bénéficiaire à destination du Canada n'excède généralement pas 1 % des exportations mondiales de chacun d'eux (la valeur médiane est inférieure à 0.1 %). Néanmoins, plusieurs PMA affichent des ratios plus élevés que la moyenne (0.52 % pour le Bangladesh, 0.43 % pour le Cambodge, 0.28 % pour Haïti, 0.23 % pour la République démocratique populaire lao, 0.22 % pour les Maldives, et 0.20 % pour le Lesotho). Chacun de ces PMA (hormis Haïti) a utilisé les préférences de manière sensiblement accrue en 2003, ce qui semble lié en partie à l'élargissement du régime des PMA aux textiles et aux vêtements.
- La forte concentration sur certaines lignes tarifaires de la valeur des préférences s'agissant du régime tarifaire des PMA et, dans une moindre mesure, sur les régimes préférentiels généraux laisse à penser qu'en excluant un nombre relativement limité de lignes dans le cadre d'une libéralisation fondée sur le principe NPF, on pourrait atténuer en grande partie les incidences négatives potentielles de l'érosion des préférences sur le marché canadien. Toutefois, les avantages d'une telle option devraient être comparés avec ceux (pour le Canada et ses autres partenaires commerciaux) qui pourraient être retirés d'un abaissement des droits NPF sur ces lignes tarifaires.

En ce qui concerne l'Australie (tableau 3.A.1), le taux moyen simple des droits NPF (c'est-à-dire le taux général maximum), calculé à partir des lignes tarifaires à 10 chiffres du SH pour lesquelles étaient enregistrées des importations en provenance de pays pouvant bénéficier des préférences, s'établissait à 6.9 % (chiffre non indiqué dans le tableau)¹⁵, sachant que les taux de droits relatifs à ces lignes tarifaires variaient de 0 à 25 %. Le dispositif relatif aux « pays en développement » offrait les possibilités d'accès préférentiel les plus larges, eu égard au nombre de lignes tarifaires comportant des importations et de pays admissibles, mais le taux moyen simple correspondant représentait une marge préférentielle inférieure à 2 points de pourcentage (il existe également des taux applicables aux pays en développement « historiques », qui permettent à un groupe de PMA de bénéficier d'un accès plus favorable au marché australien pour un nombre limité de lignes tarifaires). En 2002, le régime

15. Dans le cas de l'Australie, la structure des données a compliqué l'analyse des taux NPF. Au niveau des produits et pour les pays étudiés sur l'année 2002, les statistiques australiennes ne comportaient aucun taux NPF, indiquant en revanche pour la plupart des lignes tarifaires le « taux de droit général maximum » (c'est-à-dire le taux applicable à tout pays si aucune préférence ou concession n'était invoquée, qui était donc comparable au taux NPF). Ce taux n'était cependant pas disponible pour 1 142 lignes tarifaires sur un total de 6 775 pour lesquelles étaient enregistrées des importations en provenance de pays pouvant bénéficier des préférences (ce qui signifie qu'aucun produit importé de ces pays n'avait été assujéti au taux maximum général).

applicable aux pays insulaires membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) offrait à leurs exportations un accès en franchise de droits sur 608 lignes tarifaires, pour lesquelles le taux moyen simple NPF correspondant était de 11.5 %. Huit autres économies (dont six économies asiatiques en développement ou émergentes) avaient droit à des taux spéciaux sur près de 5 000 lignes tarifaires, correspondant en termes de moyenne simple à une marge préférentielle de 1.5 point de pourcentage environ. Comme l'indique le tableau, le nombre de droits non *ad valorem* était très limité pour l'ensemble des dispositifs applicables aux lignes tarifaires comportant des importations.

S'agissant du Canada, le taux moyen simple des droits NPF, calculé à partir des lignes tarifaires à 8 chiffres du SH pour lesquelles avaient eu lieu des importations ayant bénéficié du régime NPF en 2002, s'établissait à 4.2 %, sachant que les taux de droits relatifs à ces lignes tarifaires variaient de 0 à 26.5 % (tableau 3.A.2)¹⁶. Les taux du tarif de préférence général (TPG) couvraient bien davantage de lignes tarifaires que les autres dispositifs préférentiels canadiens. Comparées aux taux NPF en termes de moyenne simple, les principales préférences accordées aux pays en développement – à savoir le TPG et le tarif des pays antillais du Commonwealth, qui relève de l'Arrangement de commerce préférentiel Caraïbes-Canada (CARIBCAN) – procuraient un avantage, calculé en points de pourcentage, plus faible que les divers tarifs spécifiquement définis pour tel ou tel pays. Le tarif des pays les moins développés (TPMD) se classait toutefois au second rang de l'ensemble des dispositifs préférentiels à l'aune de l'avantage consenti, quoique sur un nombre de lignes relativement restreint. Dans le cadre du système tarifaire canadien, peu de lignes relevant du régime NPF sont assujetties à des droits spécifiques, tandis que la proportion de lignes tarifaires faisant l'objet de droits spécifiques dans le cadre des différents dispositifs préférentiels varie d'un niveau modeste, pour le TPG, à zéro, pour le tarif des pays antillais du Commonwealth.

Dans le cas de l'UE (tableau 3.A.3), l'élaboration du tableau statistique figurant en annexe a nécessité une procédure spéciale (décrite précédemment), consistant à déduire les flux commerciaux préférentiels de données provenant du système TRAINS. Sur cette base, le taux moyen simple des droits NPF, calculé à partir des lignes tarifaires à 6 chiffres du SH pour lesquelles avaient eu lieu des importations originaires de pays pouvant bénéficier des préférences, s'établissait à 4.7 % en 2002. La différence entre la moyenne simple des taux SGP et celle des taux NPF était de 3 points de pourcentage pour les lignes tarifaires comparables, alors que pour les programmes TSA et ACP, l'écart était proche de 6 points. Les trois dispositifs préférentiels (SGP, TSA et ACP) couvrent une bonne part des lignes tarifaires. Les mesures prises par l'UE pour favoriser commercialement les pays en développement prennent de plus en plus la forme de préférences bilatérales¹⁷. A titre d'illustration, le tableau 3.A.3 fait référence à deux accords de ce type, conclus avec le Maroc et l'Afrique du Sud. Tous deux prévoient relativement peu de droits non-*ad valorem* par rapport au régime préférentiel ACP, mais ils portent également sur un nombre plus limité de lignes tarifaires. Si l'on considère l'écart entre la moyenne simple des taux bilatéraux et celle des taux NPF pour les lignes tarifaires comportant des échanges en 2002, ces dispositifs préférentiels bilatéraux sont plus généreux que le régime SGP. Pour chacun de ces deux accords bilatéraux, le taux de droit moyen simple (calculé à partir des lignes tarifaires correspondant aux groupes de produits ayant fait l'objet d'échanges en 2002) était inférieur à 1 %.

Le tableau 3.A.4 présente des données similaires pour le Japon, également obtenues à l'aide de la procédure spéciale fondée sur les données du système TRAINS. En 2002, le taux moyen simple

16. Les taux de droits applicables en vertu du tarif de préférence britannique n'ont pas été inclus dans la base de données de l'OCDE.

17. Ces dispositifs accordent un traitement préférentiel aux partenaires commerciaux de l'UE, mais leur imposent une réciprocité accrue.

NPF était de 5.0 % pour les lignes tarifaires à 6 chiffres du SH comportant des importations originaires de pays pouvant bénéficier des préférences japonaises. Les taux de droits NPF variaient de 0 à 40 %. La différence entre la moyenne simple des taux SGP et celle des taux NPF applicables aux lignes tarifaires correspondantes du SH était de l'ordre de 5 points de pourcentage. Pour le programme SGP destiné aux pays les moins avancés (SGP-PMA), la différence était d'environ 14 points. En 2002, le programme SGP offrait des taux de droits préférentiels sur quelque 2 000 lignes tarifaires comportant des échanges, tandis que le dispositif SGP-PMA ne concernait que 224 lignes tarifaires.

S'agissant des États-Unis, le taux moyen simple des droits NPF était de 4.6 % en 2002 pour les lignes tarifaires comportant des importations originaires de pays pouvant bénéficier des préférences (tableau 3.A.5). Les divers dispositifs préférentiels des États-Unis portaient sur un nombre assez limité de lignes tarifaires à 8 chiffres du SH, mais ils offraient dans certains cas des marges importantes. Ainsi, le programme relevant de la *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA, Loi sur le partenariat commercial avec le Bassin des Caraïbes) et les dispositions spéciales applicables à certains pays africains en vertu de l'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA, Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique) offraient des marges de l'ordre de 15 points de pourcentage en termes de moyenne simple, qui tenaient dans une large mesure aux avantages accordés en matière de textiles et de vêtements aux partenaires remplissant les conditions requises. De même, l'*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA, Loi sur la promotion des échanges et l'éradication de la drogue dans les pays andins) accordait à certains pays une marge préférentielle de 9 points de pourcentage en termes de moyenne simple pour un nombre limité de lignes tarifaires (relatives à des combustibles et des articles d'habillement) comportant des importations en 2002. Les marges, calculées à partir des moyennes simples, offertes par les autres programmes non réciproques variaient de 4 points de pourcentage environ, pour le SGP, à 7.6 points, pour le dispositif AGOA de base.

Les tableaux 3.A.1 à 3.A.5 comportent également des informations sur l'utilisation des préférences tarifaires accordées aux importations à destination de l'Australie et des économies de la Quadrilatérale en 2002, cette utilisation étant évaluée par déduction en ce qui concerne l'UE et le Japon. Dans tous les cas, les importations en régime NPF représentaient plus de 40 % de la valeur des importations totales en provenance des pays admissibles au bénéfice des préférences tarifaires. En Australie et dans l'UE, la plupart des importations originaires de ces pays sont entrées dans le cadre des dispositifs préférentiels applicables, alors qu'au Canada, au Japon et aux États-Unis, le traitement NPF a été appliqué à la majorité de ces importations (plus de 70 % du total pour chacun de ces trois pays). En valeur absolue, les flux commerciaux préférentiels à destination de ces cinq marchés sont conséquents, en particulier du point de vue de certains exportateurs de pays en développement.

S'agissant de l'Australie, du Canada et des États-Unis, la base de données de l'OCDE sur les échanges préférentiels permet de ventiler les flux commerciaux effectifs par type de traitement et de programme tarifaires¹⁸. En ce qui concerne l'Australie, les deux catégories de régimes de type NPF considérées dans leur ensemble constituent, de peu, la principale forme de régime tarifaire appliqué aux importations, mais elles cèdent leur première place au dispositif préférentiel applicable aux pays en développement une fois considérées isolément. Les préférences spéciales applicables à certains pays arrivent au troisième rang des dispositifs tarifaires appliqués par l'Australie. Dans le classement des régimes tarifaires les plus utilisés sur leurs marchés d'importation respectifs, le TPG du Canada et le schéma SGP des États-Unis arrivent en deuxième position, derrière le régime NPF. Au Canada comme aux États-Unis, les préférences accordées aux pays des Caraïbes se classent au troisième rang des régimes tarifaires existants. Les importations arrivées aux États-Unis dans ce cadre – c'est-à-dire

18. Dans le cas de l'UE et du Japon, certaines contraintes liées aux données ne permettent pas d'effectuer une telle ventilation.

relevant de la CBTPA ou de la *Caribbean Basin Initiative* (CBI, Initiative concernant le bassin des Caraïbes) – représentaient environ deux tiers des flux comparables entrés dans le pays en régime SGP. Dans le cas du Canada, les importations bénéficiant du dispositif CARIBCAN équivalaient à moins de 2 % de celles auxquelles s'appliquaient le TPG. S'agissant des États-Unis, les importations entrées dans le cadre de l'AGOA et du SGP destiné aux PMA figuraient respectivement aux troisième et quatrième rangs du classement. Par comparaison, les courants d'échanges ayant bénéficié du TPMD canadien restaient modestes.

Afin de déterminer dans quelle mesure l'utilisation des préférences est concentrée sur certaines catégories, nous avons complété notre analyse statistique des importations à destination de l'Australie et des économies de la Quadrilatérale en 2002, en ventilant les données par pays exportateur et par régime tarifaire accordé (ou présumé accordé dans le cas de l'UE et du Japon). Pour avoir une idée de l'utilité des préférences, nous avons déterminé le pourcentage des exportations de chaque économie en développement qui entre sous régime préférentiel dans chacune des cinq économies développées étudiées. En outre, afin d'apprécier l'importance des préférences dans les relations commerciales globales de chaque exportateur avec le marché de destination considéré, ce pourcentage a été calculé par rapport à la totalité des importations originaires de l'économie en développement concernée vers le marché de destination¹⁹ :

- En ce qui concerne l'Australie, les principaux utilisateurs de préférences non réciproques en valeur absolue, c'est-à-dire les économies dont les exportations en régime préférentiel excédaient 100 millions USD, étaient au nombre de 16. Cette liste était cependant tout autre lorsqu'on mesurait la dépendance d'un pays fournisseur à l'égard des préférences en pourcentage de ses exportations totales. Parmi les 14 pays dont les exportations préférentielles vers l'Australie représentaient plus de deux tiers de leurs exportations totales vers la même destination et un montant d'au moins 10 millions USD, trois seulement figuraient également au nombre des principaux utilisateurs des préférences commerciales australiennes en valeur absolue²⁰.
- S'agissant du Canada, la liste des principaux utilisateurs de préférences non réciproques en valeur absolue, c'est-à-dire des économies dont les exportations en régime préférentiel excédaient 100 millions USD, ne comprenait en 2002 que six pays. Néanmoins, là aussi, cette liste changeait sensiblement lorsqu'on retenait comme critère les importations préférentielles exprimées en pourcentage des importations canadiennes totales provenant de chaque économie. Parmi les pays admissibles au bénéfice des préférences dont les exportations vers le Canada s'élevaient au moins à 10 millions USD, Trinité-et-Tobago était le seul dont les exportations préférentielles représentaient plus de deux tiers de ses exportations totales vers la même destination.
- Dans le cas de l'UE, 85 des pays admis au bénéfice des préférences non réciproques réalisaient en 2002 des exportations préférentielles à destination de l'Union évaluées par déduction à plus de 100 millions USD. On estime que 46 d'entre eux faisaient entrer plus des deux tiers de leurs exportations totales à destination de l'UE dans le cadre de dispositifs

19. Dans les travaux consacrés à cette question, le taux d'utilité est généralement mesuré en proportion des importations passibles de droits, l'objectif étant de faire apparaître les flux commerciaux préférentiels en pourcentage du volume maximum potentiel d'échanges préférentiels. Souhaitant évaluer les incidences économiques globales de l'érosion des préférences, nous avons choisi, dans le cadre de la présente analyse, de déterminer l'importance des préférences par rapport à la totalité des courants d'échanges.

20. Les économies les plus tributaires des préférences tarifaires australiennes, aussi bien en termes de volume que de pourcentage de leurs exportations totales, étaient la Chine, l'Inde et le Taïpei chinois.

préférentiels. Treize autres pays ont réalisé des exportations d'un montant total de 10 à 100 millions USD, dont il a été estimé par déduction que plus des deux tiers avaient bénéficié de conditions préférentielles²¹.

- D'après les données obtenues par déduction pour le Japon, 20 pays ont exporté plus de 100 millions USD de produits en régime préférentiel vers le marché japonais en 2002. Selon ces mêmes données, quatre pays (le Cambodge, le Kazakhstan, la Lettonie et la Mauritanie) dont les exportations totales excédaient 10 millions USD en avaient réalisé plus des deux tiers à des conditions préférentielles ; aucun d'entre eux ne figurait sur la liste des principaux utilisateurs des préférences japonaises en volume.
- S'agissant des États-Unis, on dénombrait 38 utilisateurs de préférences non réciproques dont les exportations préférentielles vers ce pays représentaient plus de 100 millions USD en valeur absolue en 2002. Sept de ces économies réalisaient en outre plus de deux tiers de leurs exportations vers les États-Unis à des conditions préférentielles non réciproques²². Par ailleurs, les exportations du Malawi à destination de ce pays se montaient environ à 70 millions USD, et plus des deux tiers de ces flux commerciaux avaient bénéficié d'un traitement préférentiel.

Les données par pays montrent que certains grands pays en développement font entrer en Australie et dans les économies de la Quadrilatérale de gros volumes d'importations dans le cadre d'accords préférentiels. Le Brésil, l'Inde et l'Indonésie exportent tous plus de 100 millions USD de produits vers chacun des cinq marchés étudiés ici. De plus, la Chine, Israël, la Malaisie, la Thaïlande et les Philippines réalisent des exportations d'un montant similaire, à des conditions préférentielles, vers quatre de ces cinq marchés de destination²³. L'Afrique du Sud, l'Arabie saoudite, le Chili, le Mexique – hors échanges réalisés dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) – Singapour et le Vietnam réalisent des ventes du même ordre de grandeur sur trois des cinq marchés considérés.

On obtient une liste très différente quand on se réfère à la proportion des importations totales en provenance de chaque pays fournisseur qui entre en régime préférentiel sur les cinq marchés de destination. A quelques exceptions près, les pays qui exportent le plus en faisant jouer ces préférences ne sont pas ceux qui en dépendent le plus en termes de proportion de leurs exportations totales vers ces destinations. En fait, ceux qui affichent les pourcentages les plus élevés d'exportations entrant sur ces

21. Les 59 économies dont deux tiers des exportations totales vers l'UE, évaluées à plus de 10 millions USD en 2002, ont bénéficié de conditions préférentielles étaient les suivants : l'Albanie, Antigua-et-Barbuda, les Antilles néerlandaises, Aruba, les Bahamas, Bahreïn, le Bangladesh, Belize, les Bermudes, la Biélorussie, la Bosnie-Herzégovine, le Cambodge, le Cap-Vert, la Chine, la Colombie, les Comores, Cuba, la Dominique, les Émirats arabes unis, l'Équateur, les Fidji, la Gambie, la Géorgie, le Guyana, les îles Caïmanes, les Îles Marshall, l'Inde, l'Indonésie, la Jamaïque, le Kenya, le Liberia, l'ex-République yougoslave de Macédoine, Madagascar, le Malawi, le Maroc, Maurice, la Moldavie, le Mozambique, le Myanmar, le Népal, le Nigeria, le Pakistan, le Panama, la République démocratique populaire lao, le Sénégal, les Seychelles, le Sri Lanka, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Surinam, le Swaziland, la Tanzanie, la Thaïlande, Trinité-et-Tobago, le Turkménistan, le Vietnam, la Yougoslavie et le Zimbabwe.
22. Ces économies exportant des volumes importants de produits en régime préférentiel vers les États-Unis étaient l'Angola, la Guinée équatoriale, Haïti, la Jordanie (y compris *via* la Cisjordanie et Gaza), le Kenya, le Lesotho et le Swaziland.
23. La Chine et la Malaisie ne sont pas admises au bénéfice du programme SGP des États-Unis. Israël exporte moins de 100 millions USD de produits vers le Canada en régime préférentiel, bien qu'il soit couvert par le TPG canadien.

marchés à des conditions préférentielles sont essentiellement des fournisseurs d'importance moyenne ou modeste, parmi lesquels figurent un certain nombre de PMA et de petites économies insulaires comme Haïti et le Samoa. La Chine et l'Inde constituent à cet égard des exceptions, puisque ce sont de gros fournisseurs de l'Australie et de l'UE et qu'une forte proportion de ces exportations bénéficie de conditions préférentielles. Le même constat vaut pour l'Indonésie vis-à-vis de l'UE. De fait, l'Union européenne se distingue sur deux points des quatre autres marchés de destination considérés : elle se caractérise par le plus grand nombre de gros fournisseurs ayant recours à ses préférences commerciales, ainsi que par un nombre élevé de pays dont une forte proportion des exportations vers son marché bénéficient de conditions préférentielles.

Afin d'évaluer la dépendance à l'égard des préférences par secteur, nous avons cerné les principales importations réalisées dans le cadre des régimes tarifaires préférentiels des cinq économies étudiées par groupe de produits correspondant au niveau à 2 chiffres de la SH, et par fournisseur. Nous avons considéré qu'un secteur dépendait des préférences lorsque la marge préférentielle moyenne était supérieure ou égale à 1 point de pourcentage, et que les exportations vers le marché de destination considéré représentaient plus de 0.85 % des exportations totales du fournisseur. En mettant en regard ces flux commerciaux et les exportations globales du fournisseur, nous avons pu apprécier l'ampleur de ces flux du point de vue du pays exportateur, ainsi que la vulnérabilité potentielle d'un secteur particulier à l'érosion des préférences sur un marché de destination donné.

Les utilisateurs des dispositifs préférentiels de l'Australie, du Canada et du Japon affichaient une dépendance relativement faible vis-à-vis des préférences, mesurée à l'aune de la proportion de leurs exportations totales bénéficiant de conditions préférentielles par groupe de produits. Autrement dit, à quelques exceptions près, la dépendance à l'égard des préférences sur ces marchés se caractérisait par une concentration sectorielle relativement faible. Au nombre des exceptions notables figuraient le Samoa, dont quelque 30 % des exportations totales sont entrées en Australie en bénéficiant des préférences applicables aux machines, appareils et matériels électriques et leurs parties (chapitre 85 du SH) dans le cadre du régime réservé aux pays insulaires membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) en 2002. Les Fidji sont logées à la même enseigne, puisque 13 % de leurs exportations totales étaient des vêtements et chaussures ayant bénéficié du même dispositif préférentiel. Les pays en développement qui exportent des montants conséquents dans le cadre des régimes préférentiels applicables sur ces trois marchés sont relativement peu nombreux, mais l'utilisation de ces préférences tend à être essentiellement le fait de gros exportateurs et de grands pays, pour lesquels on n'observe pas de dépendance sectorielle sensible.

S'agissant de l'UE, en revanche, on relevait 458 cas de dépendance à l'égard de préférences dans des secteurs particuliers, à partir des flux commerciaux calculés par déduction (hors échanges avec les États qui se préparaient alors à adhérer à l'Union européenne). Au sein de cet ensemble, ces flux commerciaux représentaient dans 56 cas plus de 10 % des exportations totales de l'économie considérée. Ce nombre est nettement supérieur à ceux obtenus pour les autres marchés de destination étudiés ici. L'éventail des secteurs concernés est très large, puisqu'il comprend les vêtements confectionnés ou non en bonneterie, les poissons et crustacés, les fruits comestibles, les combustibles minéraux et huiles minérales, ainsi que les bâtiments de navigation maritime ou fluviale, entre autres. Les exportateurs concernés se caractérisaient également par une grande diversité géographique, même si les fournisseurs les plus importants en volume et les pays sud-américains brillent par leur absence. Parmi les sept pays les plus dépendants des préférences commerciales de l'UE à l'aune de leur vulnérabilité aux pertes de bien-être pouvant résulter de l'érosion de ces préférences (voir ci-après), six se situaient en Afrique. Dans chacun de ces pays, les produits agricoles font partie des principales catégories d'exportations préférentielles vers l'UE, et cela vaut également pour les textiles et/ou les vêtements dans quatre de ces économies. Le Mozambique constituait un cas à part, au sens où une

forte proportion de ses exportations préférentielles relevait du groupe de produits « métaux non classés ailleurs ». Le seul autre cas dans lequel les résultats obtenus par déduction faisaient apparaître des échanges importants sous régime NPF concernait certaines exportations agricoles de l'Ouganda²⁴.

Pour ce qui est des États-Unis, on observait 80 cas de secteurs de pays en développement qui semblaient particulièrement tributaires de ses dispositifs préférentiels, dont 12 dans lesquels les exportations préférentielles d'une branche d'activité vers les États-Unis représentaient plus de 10 % des exportations totales du pays considéré. Parmi les secteurs les plus fréquemment identifiés figuraient les vêtements confectionnés ou non en bonneterie, ainsi que les perles fines ou de culture et les pierres gemmes. Les flux les plus importants étaient généralement des exportations de vêtements, auxquelles il fallait toutefois ajouter les machines, appareils et matériels électriques et leurs parties en provenance de Saint-Kitts-et-Nevis. Ces courants d'échanges bénéficiaient généralement des préférences accordées aux pays des Caraïbes et d'Afrique, hormis les exportations de vêtements en provenance de Jordanie qui font l'objet d'un régime préférentiel spécifique. Dans certains cas, les exportations d'un pays donné se concentraient de manière frappante dans un ou deux secteurs seulement. Tel était notamment le cas de la République dominicaine et du Honduras, puisque 36 % et 41 % de leurs exportations totales respectives ont été écoulées aux États-Unis dans le cadre des préférences prévues pour certains groupes de vêtements par la CBTPA. En ce qui concerne le Lesotho, les ventes aux États-Unis de produits entrant dans les catégories « vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie » et « vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie » représentaient respectivement 57 % et 32 % des exportations totales du pays en 2002 (voir l'encadré 3.3). En vertu de l'AGOA, les deux groupes de produits en question bénéficiaient de marges préférentielles s'établissant respectivement à 20 et 17.5 points de pourcentage.

Encadré 3.3. L'AGOA et l'expérience du Lesotho

Depuis qu'il est devenu admissible au bénéfice de l'AGOA en octobre 2000 et des dispositions de cette loi relatives aux textiles en avril 2001, le Lesotho a tiré parti de cet accès préférentiel. Environ 99 % de l'ensemble des importations des États-Unis en provenance de ce pays ont bénéficié des conditions préférentielles prévues par l'AGOA en 2002. Les exportations du Lesotho vers les États-Unis ont augmenté de 129 % entre 2000 et 2002, sous l'impulsion des importations de vêtements, qui ont atteint le montant de 321 millions USD en 2002. Cette année-là, le Lesotho a fourni 40 % de la totalité des importations de vêtements ayant bénéficié du régime préférentiel AGOA, et il figure aujourd'hui au premier rang des exportateurs de vêtements entrant dans le cadre préférentiel de cette loi. Ces importations étaient assez concentrées, puisque six lignes tarifaires à huit chiffres du SH représentaient à elles seules 80 % des importations totales de vêtements en provenance du Lesotho. Cet essor des exportations a amélioré la situation économique du pays. Selon le Fonds monétaire international (FMI), le taux de croissance du PIB a été majoré de 0.5 point de pourcentage environ au cours de l'exercice 2002-03, « essentiellement en raison de la vigueur des exportations de vêtements vers les États-Unis dans le cadre de [l'AGOA] ». Néanmoins, pour le FMI, un des « problèmes redoutables à moyen terme » que devra résoudre le Lesotho tient au fait que « la croissance de l'industrie textile est alimentée par le régime préférentiel AGOA et risque de ne pas survivre à la suppression progressive des préférences commerciales accordées par les États-Unis ».

Source : FMI (2004), « IMF Concludes 2003 Article IV Consultation with Lesotho », Note d'information au public No. 04/6, Washington, DC, 5 février.

Résumé

Cette analyse statistique du recours aux préférences a montré que les pays en développement avaient accès à des dispositifs préférentiels pour un éventail assez large de lignes tarifaires. Toutefois, leur utilisation effective se limite parfois à un petit nombre de ces lignes, les pays pouvant également bénéficier de droits attractifs dans le cadre du régime NPF. Pour toutes les économies donneuses de

24. Les exportations ougandaises peuvent bénéficier des préférences TSA, mais une partie d'entre elles entrent dans l'UE en régime NPF, notamment lorsque les produits considérés y ont accès en franchise de droits dans le cadre de ce régime (comme c'est le cas pour le café, par exemple).

préférences examinées ici, les courants d'échange sous régime NPF représentent une forte proportion des importations en provenance des pays admissibles au bénéfice de ces préférences. De fait, cette proportion est estimée à plus de deux tiers pour le Canada, le Japon et les États-Unis, à près de la moitié pour l'UE, et à trois septièmes environ pour l'Australie.

Appréciée en valeur absolue, l'utilisation des préférences tend à être dominée par quelques grandes économies en développement. Néanmoins, leur dépendance à l'égard de cet accès préférentiel est relativement limitée, dans la mesure où elles ont tendance à réaliser une part substantielle de leurs exportations en régime NPF. La Chine et l'Inde constituent à cet égard des exceptions, puisque ce sont de gros fournisseurs de l'Australie et de l'UE et qu'une forte proportion de ces exportations bénéficie de conditions préférentielles. Le même constat vaut pour l'Indonésie vis-à-vis de l'UE. Les pays qui affichent les pourcentages les plus élevés d'exportations entrant sur les marchés de destination à des conditions préférentielles sont essentiellement des fournisseurs d'importance moyenne ou modeste. Parmi eux figurent un certain nombre de pays vulnérables sur le plan économique, qui entrent dans la catégorie des PMA ou des petites économies insulaires (comme Haïti et le Samoa) ou qui sont situés en Afrique subsaharienne.

En procédant à une analyse de l'utilisation des préférences commerciales par groupe de produits et en proportion des exportations totales de chaque fournisseur, nous avons décelé peu de cas de secteurs dépendant des préférences accordées par l'Australie, le Canada ou le Japon. L'UE se distingue en revanche par le plus grand nombre de gros fournisseurs affichant une dépendance à l'égard des préférences dans certains secteurs, et ce pour un large éventail de produits (notamment les vêtements, les poissons et crustacés, ainsi que les fruits comestibles). On relève également un certain nombre de cas de dépendance à l'égard des préférences consenties par les États-Unis (notamment parmi les bénéficiaires des préférences accordées aux pays des Caraïbes et d'Afrique dans le secteur de l'habillement).

Évaluation à l'aide d'un modèle EGC des incidences économiques de l'érosion des préférences

Introduction

Nous présentons dans cette partie les résultats d'un exercice de modélisation en équilibre général calculable (EGC) effectué en vue de cerner les incidences économiques globales de l'érosion des préférences sur les pays en développement. Aux fins de cet exercice, les économies donneuses de préférences prises en compte comprennent toujours l'Australie, le Canada et les États-Unis, mais l'Europe est représentée par un ensemble réunissant l'Union européenne et l'Association européenne de libre-échange (UE15-AELE)²⁵.

Questions méthodologiques

Cet exercice de modélisation fait appel à des informations précises sur les ressources, les structures économiques et les moyens d'action des pouvoirs publics, et les intègre dans un cadre plurinational et plurisectoriel d'équilibre de marché, dans lequel les rapports entre l'offre et la demande font l'objet d'une représentation complexe. Dans ce cadre, nous évaluons un scénario de libéralisation fondée sur le principe NPF en tenant compte des éléments suivants : les effets de substitution entre importations et production intérieure, ainsi qu'entre importations provenant de sources préférentielles et non préférentielles ; l'évolution de la demande de biens intermédiaires ; le redéploiement des

25. Cet ensemble régional regroupe les membres de l'UE15 (Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Suède) et ceux de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse). Les pays de l'UE15 représentaient 96.3 % des exportations des pays en développement à destination de la région UE15-AELE en 2001.

ressources productives entre secteurs ; et les effets sur les termes de l'échange et les balances des paiements. Cette méthode permet d'appréhender certains des coûts inhérents aux accords commerciaux préférentiels, tels que la concentration de ressources dans des activités relativement peu compétitives sous l'effet des préférences. Outre les éventuelles incidences négatives sur tel ou tel secteur bénéficiant de préférences, le modèle évalue les effets pour l'ensemble de l'économie d'une réaffectation des ressources productives à d'autres activités. Cet avantage méthodologique important permet de prendre en compte de manière globale les accords commerciaux multilatéraux, les incidences négatives potentielles liées à un secteur ou un dispositif préférentiel particuliers étant analysés parallèlement à d'autres effets²⁶.

L'évaluation qui suit repose sur plusieurs exercices de modélisation en EGC, consistant à simuler : *i*) une libéralisation individuelle et unilatérale des échanges entreprise par chacune des cinq économies donneuses de préférences, *ii*) une libéralisation simultanée de la part de l'ensemble des cinq économies donneuses de préférences (ce qui permet d'évaluer les nouveaux débouchés offerts à un pays exportateur donné sur d'autres marchés), et *iii*) une libéralisation mondiale des échanges à laquelle contribuent également les pays en développement. Les résultats obtenus montrent que des démarches multilatérales pourraient déboucher sur des gains considérables.

L'accès préférentiel aux marchés dans le cadre du GTAP

Pour les simulations effectuées dans cette partie, l'ensemble de données utilisé est la dernière version (6.05) de la base de données du *Global Trade Analysis Project* (GTAP, Projet d'analyse des échanges mondiaux), dont l'année de référence est 2001 et qui couvre 57 grands secteurs économiques et 87 pays. Les données de cette base sur la protection commerciale intègrent des informations sur les droits bilatéraux *ad valorem* (NPF et préférentiels), les équivalents *ad valorem* des droits spécifiques (NPF et préférentiels), et les contingents tarifaires provenant de la base de données *Market Access Maps* (MAcMaps), gérée conjointement par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) et le Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI)²⁷. L'équivalent *ad valorem* de la protection appliquée ainsi obtenu est donc une mesure complète et cohérente d'un flux bilatéral à l'autre. En raison du niveau d'agrégation des données, chaque mesure bilatérale de la protection appliquée en équivalent *ad valorem* figurant dans la base de données fournit nécessairement, sous la forme d'un seul indicateur, des informations sur l'accès au marché en régime NPF et préférentiel, ainsi que sur la composition effective des échanges au sein de chaque catégorie de produits. Pour une catégorie donnée, les taux de protection bilatéraux varient donc d'un couple de pays à l'autre. Afin de montrer l'ampleur de la protection et de l'accès préférentiel pour chaque catégorie de produits et pour chaque partenaire commercial, nous calculons les marges préférentielles en effectuant la différence entre les taux de protection moyens pondérés en fonction des échanges et le taux applicable à un partenaire commercial donné.

L'écart entre les équivalents *ad valorem* pondérés par les échanges et les taux bilatéraux offre une meilleure indication de l'accès préférentiel aux marchés que la simple différence entre les taux NPF officiels et les taux bilatéraux. Comme indiqué précédemment, les taux NPF ne s'appliquent généralement qu'à une partie des échanges effectifs, et il est fréquent que les indicateurs de protection correspondants ne tiennent pas compte de l'existence de droits spécifiques. Les marges préférentielles utilisées dans le présent exercice donnent une idée de l'importance du traitement préférentiel dont

26. Cette approche présente cependant plusieurs limites, qui sont exposées de manière précise dans Bora *et al.* (2002), p. 49.

27. Cet ensemble de données est décrit de manière précise dans Bouët *et al.* (2002).

bénéficie un pays donné pour un produit spécifique par rapport aux autres fournisseurs²⁸. Ainsi, l'UE accordant un accès en franchise de droits aux ressources naturelles, les marges sont nulles pour tous les pays fournisseurs, ce qui signifie qu'aucun d'entre eux ne bénéficie d'un traitement préférentiel. À l'inverse, pour le riz paddy, plusieurs pays en développement bénéficient de marges préférentielles allant jusqu'à 36 points de pourcentage. Parallèlement, un certain nombre de pays industrialisés supportent des taux *ad valorem* qui sont supérieurs de plusieurs points à la moyenne. Cette méthode permet de distinguer les catégories de produits et les pays fournisseurs potentiellement vulnérables à une érosion des marges préférentielles

Accès préférentiel par catégorie : produits agricoles et produits manufacturés

On observe des marges importantes entre les mesures de protection moyennes et bilatérales appliquées aux exportations des pays en développement dans les catégories du riz paddy et du riz transformé : elles atteignent respectivement 755 et 834 points de pourcentage au Japon, 36 et 49 points dans l'UE15-AELE, et 4 points pour chacune des deux catégories aux États-Unis. Pour ces groupes de produits, l'Australie et le Canada accordent un accès en franchise de droits aux importations de toute origine. Dans le cas du sucre, ces différences s'échelonnent d'un maximum de 244 points de pourcentage au Japon à 62 points dans l'UE, 25 points aux États-Unis et moins de 2 points en Australie et au Canada. Toutefois, la distribution de ces marges parmi les pays en développement est plus inégale, ce qui est révélateur d'une variabilité marquée de l'accès préférentiel pour ce groupe de produits. Ainsi, dans le cas de l'UE15-AELE, l'Ouganda et le Mozambique bénéficient de marges significatives, qui s'élèvent respectivement à 63 et 41 points de pourcentage, tandis que (en 2001) la Tanzanie, la Zambie ou le Zimbabwe sont de fait désavantagés, dans la mesure où ces pays se voient appliquer des taux supérieurs de 33 à 53 points à la moyenne²⁹.

Toujours dans le secteur agricole, plusieurs pays en développement bénéficient de marges préférentielles non négligeables sur les marchés japonais du blé, des grains de céréales et des fruits et légumes (allant respectivement jusqu'à 183, 39 et 14 points de pourcentage). Les marges préférentielles accordées aux pays en développement pour ces trois catégories de produits sur le marché de l'UE15-AELE sont plus limitées (respectivement 5, 6 et 8 points de pourcentage). Aux États-Unis, au Canada et en Australie, l'accès préférentiel offert à la plupart des pays en développement pour ces marchandises est des plus restreints. En ce qui concerne la viande bovine, ovine et caprine et les produits à base de viande, les marges préférentielles sont substantielles au Japon (respectivement 43 et 50 points de pourcentage), dans l'UE15-AELE (respectivement jusqu'à 17 et 6 points) et au Canada (7 et 51 points). Aux États-Unis et en Australie, les marges relatives à ces catégories de produits ne dépassent pas 3 points de pourcentage. Pour les produits laitiers, les marges sont significatives sur les cinq marchés de destination : elles vont jusqu'à 110 points de pourcentage au Canada, 53 points au Japon et 18 points aux États-Unis. En Australie et dans l'UE15-AELE, ces marges préférentielles s'établissent respectivement à 1 et 4 points de pourcentage.

Malgré des différences considérables entre les cinq marchés de destination analysés, les marges préférentielles accordées aux produits manufacturés sont généralement inférieures à celles dont bénéficient les produits agricoles (l'Australie se singularise toutefois par des obstacles aux échanges agricoles très réduits, ainsi que par des marges préférentielles relativement importantes consenties à

28. Comme indiqué précédemment, compte tenu du niveau d'agrégation des données, ces marges peuvent également refléter des structures d'échanges différentes au sein de chaque catégorie de produits.

29. Depuis 2001, la situation a évolué grâce au lancement par l'UE de l'initiative TSA. La Tanzanie et la Zambie étant toutes deux admissibles au bénéfice des préférences TSA, leur traitement devrait maintenant être aussi favorable que celui de l'Ouganda et du Mozambique.

plusieurs pays en développement dans un certain nombre de secteurs manufacturiers). Cela ne signifie pas pour autant que ces marges sont négligeables. Au Japon, en Australie et au Canada, par exemple, les importations de boissons et de produits à base de tabac en provenance de plusieurs pays d'Afrique et d'Asie du Sud bénéficient de marges préférentielles allant jusqu'à 15 points de pourcentage. Pour les textiles et les vêtements, les marges préférentielles atteignaient 13 et 22 points de pourcentage respectivement en Australie, 5 et 14 points au Canada, 4 et 9 points aux États-Unis, 7 et 10 points au Japon, et 2 et 3 points dans l'UE15-AELE. S'agissant des articles en cuir, les marges préférentielles allaient jusqu'à 13 points de pourcentage au Japon, 12 points aux États-Unis, 10 points en Australie, 9 points au Canada et 3 points dans l'UE15-AELE. Par conséquent, malgré le niveau généralement inférieur des marges consenties dans les secteurs manufacturiers, certains pays en développement bénéficient d'un accès préférentiel significatif dans ces branches d'activité, qui représentent une proportion importante et croissante des exportations provenant de la plupart des pays bénéficiaires.

Accès préférentiel par pays bénéficiaire et par destination

A partir des marges préférentielles déjà calculées au niveau des produits, il est possible de déterminer des marges préférentielles moyennes pondérées en fonction des échanges pour chaque pays bénéficiaire et pour chacune des économies donneuses de préférences considérées. A cette fin, les marges accordées aux produits sur les marchés de destination sont pondérées par le poids relatif de ces produits dans les exportations totales du bénéficiaire considéré sur chacun des marchés analysés ; on obtient ainsi une mesure de la marge préférentielle moyenne accordée sur chaque marché. Ces marges par pays, calculées pour chacune des cinq économies donneuses de préférences, permettent de comparer la vulnérabilité des bénéficiaires à l'érosion des préférences.

Le calcul des marges préférentielles par produit révèle qu'un certain nombre d'exportateurs de pays en développement jouissent d'avantages commerciaux substantiels pour plusieurs catégories de produits dans chacune des économies donneuses de préférences. Cependant, après examen des marges préférentielles moyennes pondérées par le poids relatif des produits visés par les préférences dans les exportations totales, calculées pour chaque bénéficiaire sur toute la gamme des catégories de produits, il apparaît que la portée des dispositifs préférentiels est plus limitée au niveau national que ne le laissait supposer l'ampleur des marges calculées par produit. Cela tient au fait que la structure des échanges de la plupart des pays en développement est suffisamment diversifiée pour que leurs marges préférentielles moyennes pondérées soient inférieures à 10 %. Ces écarts substantiels entre les marges préférentielles calculées par produit et par bénéficiaire laissent à penser qu'une libéralisation des échanges pourrait certes entraîner un redéploiement sensible des ressources productives entre catégories de produits, mais que ses conséquences au niveau des pays exportateurs seraient probablement plus modestes.

Résultats de l'exercice de simulation

Cette section présente une évaluation des conséquences sur le bien-être économique global³⁰ d'une refonte des droits de douane. Nous envisageons aux fins de cette évaluation trois types de scénario : *i*) une libéralisation individuelle et unilatérale des échanges à l'initiative de l'UE15-AELE, des États-Unis, du Japon, de l'Australie puis du Canada, *ii*) une libéralisation multilatérale entreprise collectivement par l'ensemble de ces cinq économies donneuses de préférences, et *iii*) une

30. On mesure la variation du bien-être par la variation équivalente du revenu, cette dernière étant l'équivalent monétaire du changement d'utilité entraîné par la variation des prix. En termes moins abstraits, les gains de bien-être résultant de la libéralisation des échanges peuvent être décomposés en deux principaux éléments : la variation de l'efficacité avec laquelle les pays utilisent leurs ressources et la variation des termes de l'échange (Hertel et Martin, 1999).

libéralisation mondiale des échanges. Dans chacun de ces trois exercices de simulation, on entend par libéralisation une réduction de 50 % des mesures de protection appliquées sur une base bilatérale³¹. Les scénarios de libéralisation individuelle permettent de mettre en évidence les répercussions sur le bien-être des pays bénéficiaires de l'accès préférentiel à chacun des marchés de destination étudiés. Le scénario de libéralisation multilatérale montre l'impact que peuvent avoir les différences de conception des dispositifs préférentiels entre les pays sur le résultat global de cette libéralisation : les effets négatifs de l'érosion des préférences sur un marché sont susceptibles d'être largement compensés par les incidences positives de cette libéralisation sur d'autres marchés. Enfin, le scénario de libéralisation mondiale s'inspire des négociations multilatérales en cours à l'OMC.

La simulation d'épisodes distincts de libéralisation dans chacune des économies de la Quadrilatérale et en Australie (prenant la forme de réductions unilatérales de 50 % de la protection relative à tous les échanges de marchandises) fait apparaître d'importantes variations dans les résultats. Les répercussions les plus fortes concernent l'UE15-AELE. On remarque en particulier que la plupart des pays bénéficiant d'une marge moyenne positive subissent un préjudice en termes de bien-être par habitant (mesuré par sa variation en pourcentage). Les pays et régions en développement affectés de la sorte sont : le Mozambique (-0.21), le Bangladesh (-0.21), la Zambie (-0.14), Madagascar (-0.14), le Maroc (-0.11), l'Ouganda (-0.11), la Tanzanie (-0.07), le reste de l'Afrique subsaharienne (-0.02) et le Venezuela (-0.01). Il convient cependant de noter que, pour la majorité des pays en développement, la libéralisation effectuée par l'UE15-AELE débouche sur des gains de bien-être (même dans le cas de la Tunisie, malgré l'importance de l'accès préférentiel au marché de l'UE15-AELE dont elle bénéficiait au départ).

D'après les simulations de réductions unilatérales des droits de douane réalisées (tour à tour) par les États-Unis, le Japon, le Canada et l'Australie, les conséquences de telles mesures sur les pays en développement sont relativement modestes. Les résultats obtenus pour les États-Unis confirment l'existence d'une corrélation négative entre les répercussions sur le bien-être par habitant et l'ampleur de la marge préférentielle initiale. Néanmoins, trois pays ou régions en développement subissent des pertes de bien-être par habitant : le reste de l'Afrique subsaharienne (-0.02), le reste du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (-0.01), et l'Afrique du Sud (-0.01). La plupart des pays en développement tirent profit de la libéralisation entreprise par les États-Unis, alors même que plusieurs d'entre eux bénéficiaient au départ d'un accès préférentiel notable au marché américain (comme la Zambie, l'Inde ou Singapour).

Les résultats de la simulation concernant le Japon montrent que les incidences sur le bien-être sont négligeables dans de nombreux cas. Cela s'explique par la proportion relativement faible des exportations de certains pays qui est destinée au Japon. Plusieurs économies qui affichaient initialement des marges préférentielles positives bénéficient malgré tout de la libéralisation (le Vietnam, les Philippines, la Malaisie et la Chine, par exemple). Néanmoins, un certain nombre de pays bénéficiant actuellement d'un accès préférentiel au marché japonais subissent des pertes de bien-être : il s'agit du Malawi (-0.04), du Mozambique et de Madagascar (-0.02), ainsi que du Bangladesh, du Pérou, du reste de l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA), de la Tanzanie et de la Zambie (-0.01).

La simulation d'une libéralisation australienne met en évidence un certain nombre de cas de répercussions légèrement positives (l'Indonésie, le Sri Lanka et le reste de l'Océanie), mais aussi d'incidences négatives, quoique marginales, pour Singapour (-0.02) et le reste de l'Amérique du Nord,

31. Aucune modification des crédits à l'exportation ou des obstacles non tarifaires n'est prise en compte dans le cadre de ces simulations.

le Botswana, le reste de l'UDAA, le Malawi, le Mozambique, la Zambie et le Zimbabwe (-0.01 dans chaque cas). Pour le Canada, il ressort de la libéralisation simulée que la plupart des pays en développement ne seraient pas affectés par cette réduction des droits douane, ou en tireraient avantage. On observe toutefois des effets négatifs marginaux sur le reste de l'Amérique du Nord (-0.03), le Malawi (-0.01) et le reste de l'Afrique subsaharienne (-0.01).

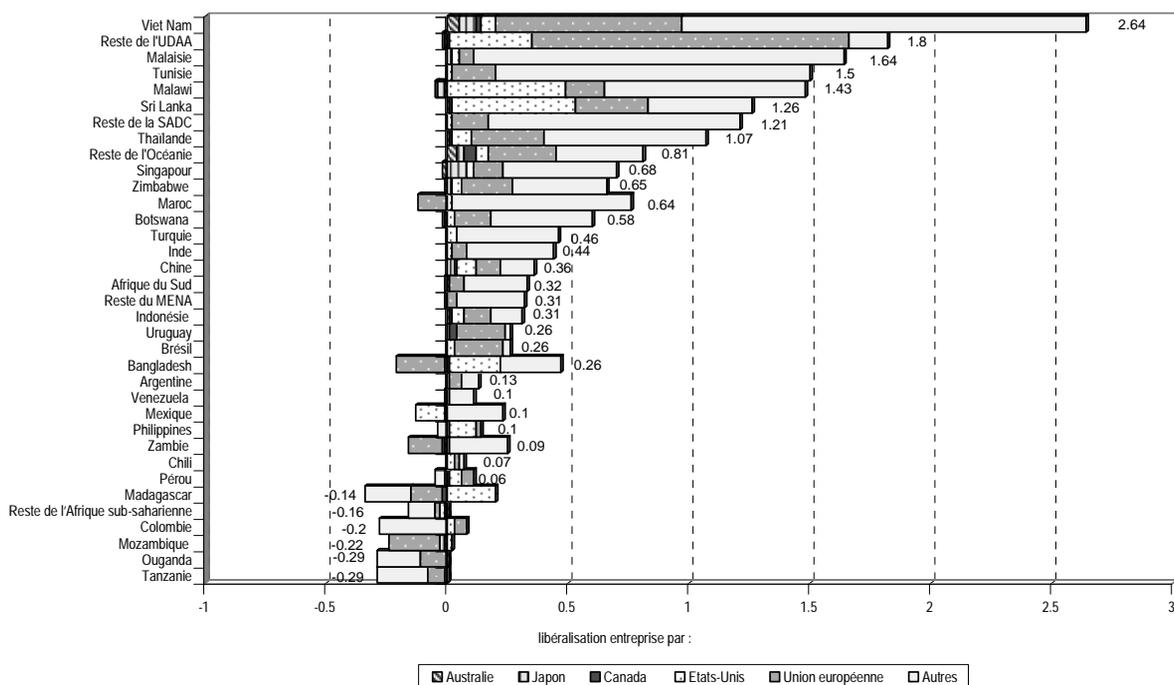
Dans le scénario de libéralisation entreprise simultanément par la Quadrilatérale (avec l'AELE) et l'Australie, on relève plusieurs cas de pertes de bien-être évitées qui auraient pu se produire dans un des scénarios de libéralisation unilatérale. Autrement dit, les pertes potentielles vis-à-vis d'un des marchés de destination sont largement compensées par les gains résultant des mesures de libéralisation imputables à d'autres économies donneuses de préférences. Ainsi, le Bangladesh et Madagascar subissent des pertes de bien-être non négligeables du fait de la libéralisation entreprise par l'UE15-AELE (et dans une moindre mesure par le Japon), tout en tirant nettement avantage des mesures de libéralisation prises par les États-Unis. De même, le préjudice causé au Malawi par la libéralisation japonaise est largement compensé par les effets des mesures de libéralisation adoptées par l'UE15-AELE et les États-Unis.

Huit régions ou pays en développement voient leur bien-être par habitant diminuer dans le scénario de libéralisation entreprise simultanément par la Quadrilatérale (avec l'AELE) et l'Australie, notamment le reste de l'Afrique subsaharienne (-0.01), la Tanzanie (-0.08), le Maroc (-0.09), l'Ouganda (-0.11), la Zambie (-0.14) et le Mozambique (-0.21). Dans la plupart des cas, le préjudice subi est imputable dans une large mesure à la libéralisation du marché de l'UE15-AELE. Ces pays ou régions bénéficiaient en effet de marges préférentielles positives sur chacun des cinq marchés de destination considérés, dans la situation d'équilibre antérieure à la réforme. Pour eux, les pertes de bien-être pouvant se produire dans un des scénarios de libéralisation unilatérale susmentionnés sont donc aggravées – et non compensées – par une libéralisation multilatérale.

Le graphique 3.1 présente les résultats d'un scénario de libéralisation des droits de douane dans lequel toutes les régions du monde, y compris les autres pays de l'OCDE et les économies en développement, réduisent de 50 % leurs mesures de protection *ad valorem*. Les conséquences en termes de bien-être sont nettement plus marquées que dans les scénarios examinés précédemment, et c'est le Vietnam qui tire le mieux son épingle du jeu, puisque son bien-être par habitant progresse de 2.6 %. Globalement, la plupart des pays en voie de développement enregistrent des gains nettement plus importants que dans l'hypothèse d'une libéralisation entreprise isolément par l'UE15-AELE, les États-Unis, le Japon, le Canada ou l'Australie. Dans le cas du Maroc, du Bangladesh ou de la Zambie, l'inclusion des autres régions dans le processus de libéralisation contrebalance encore plus les répercussions négatives potentielles des mesures de libéralisation prises dans les seules économies donneuses de préférences étudiées ici. Néanmoins, dans des pays comme la Tanzanie ou l'Ouganda, les répercussions négatives liées essentiellement à la libéralisation entreprise par l'UE15-AELE sont accentuées dans le scénario de libéralisation mondiale (dans les deux cas, la perte estimée de bien-être par habitant est de l'ordre de -0.29).

Graphique 3.1. Gains de bien-être par habitant résultant d'une réduction de 50 % des droits de douane au niveau mondial

(variation en pourcentage du bien-être par habitant)



Note : Les gains de bien-être sont examinés ici sous l'angle des répercussions d'une libéralisation entreprise par l'Australie et les économies de la Quadrilatérale entraînant une érosion sensible des préférences pour les pays et régions en développement. Le terme « gains de bien-être » renvoie à la variation équivalente du revenu.

Les ensembles régionaux utilisés dans ce graphique sont les suivants : le *Reste du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA)*, qui regroupe l'Algérie, l'Arabie saoudite, le Bahreïn, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Iran, l'Irak, Israël, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, Oman, le Qatar, la République arabe syrienne, les Territoires palestiniens et le Yémen ; le *Reste de l'Océanie*, qui réunit les États fédérés de Micronésie, les Fidji, Guam, Kiribati, les Îles Cook, l'île Norfolk, les îles Mariannes septentrionales, les Îles Marshall, les Îles Salomon, Nauru, la Nouvelle-Calédonie, la Nouvelle-Zélande, Nioué, les Palaos, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, la Polynésie française, le Samoa, les Samoa américaines, les Tokélaou, les Tonga, Tuvalu, Vanuatu et Wallis-et-Futuna ; le *Reste de la Southern African Development Community (SADC, Communauté de développement de l'Afrique australe)*, qui regroupe l'Angola, Maurice, la République démocratique du Congo et les Seychelles ; le *Reste de l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA)*, qui réunit le Lesotho, la Namibie et le Swaziland ; et le *Reste de l'Afrique subsaharienne*, qui se compose des pays africains non mentionnés ailleurs. Le sigle UE désigne ici les 15 États membres de l'Union européenne (UE) ainsi que les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) en 2001, considérés dans leur ensemble.

Source : Lippoldt et Kowalski (2005a).

Regards sur les pays les plus vulnérables

Nous allons maintenant nous intéresser plus particulièrement aux pays en développement qui – selon le scénario modélisé – risquent le plus d'être affectés négativement sur le plan économique par l'érosion des préférences résultant d'une libéralisation multilatérale des droits de douane. Sont considérés comme tels les pays non membres de l'OCDE sur lesquels les répercussions de la libéralisation tarifaire entreprise par une des économies donneuses de préférences sont négatives et estimées à 0.05 % au moins du bien-être par habitant (à titre de comparaison, la variation globale médiane du bien-être mesurée pour l'ensemble des économies non membres de l'OCDE est de +0.31 %). Il va de soi que ce critère de sélection est quelque peu arbitraire. Nous avons retenu une

définition assez large des pays à risque, en fixant un seuil de pertes relativement bas comme valeur plancher. De ce fait figurent, par exemple, dans les pays à risque trois économies en développement qui enregistrent globalement des gains nets de bien-être, tout en accusant sur un des marchés de destination considérés des pertes liées à la libéralisation de ce marché, qui leur offrait initialement un accès préférentiel substantiel (à savoir l'UE15-AELE). Dans la mesure où notre analyse est centrée sur les préférences accordées par la Quadrilatérale (avec l'AELE) et l'Australie, les régions ou pays en développement pour lesquels sont estimées des pertes nettes de bien-être résultant principalement de la libéralisation d'autres marchés n'ont pas été retenus (il s'agit de la Colombie³², du reste de l'Afrique subsaharienne et du reste de l'Amérique du Nord³³).

Les pays « à risque » retenus dans le cadre de l'analyse suivante sur la base du critère susmentionné sont le Bangladesh, Madagascar, le Maroc, le Mozambique, l'Ouganda, la Tanzanie et la Zambie. Pour chacun de ces pays, la réduction d'au moins 0.05 % du bien-être par habitant est imputable à la libéralisation entreprise par l'UE15-AELE. En outre, il apparaît que Madagascar, le Mozambique, l'Ouganda et la Tanzanie subissent des pertes nettes du fait de la libéralisation des échanges au niveau mondial³⁴. Les variations de bien-être dépendant dans une large mesure de la composition observée des échanges, nous avons examiné la structure élémentaire des exportations des sept pays sélectionnés en utilisant les informations relatives à 2001 contenues dans la base de données du GTAP.

Tous ces pays sont fortement tributaires des marchés de l'UE15-AELE, puisque cet ensemble représente 50 % à 70 % de leurs exportations. Ces proportions sont sensiblement plus élevées que celles correspondant aux flux commerciaux vers les États-Unis (2 % à 23 %), le Japon (2 % à 6 %), ou le Canada et l'Australie (jusqu'à 1 %). En outre, les exportations vers l'UE15-AELE se caractérisent par une nette concentration dans certaines catégories de produits. Ainsi, le poids relatif des textiles et vêtements dans les exportations à destination de l'UE15-AELE s'établit à 82 % pour le Bangladesh, 48 % pour Madagascar et 37 % pour le Maroc. Le secteur agricole primaire représente, quant à lui, 46 % des exportations de l'Ouganda et 19 % de celles de la Tanzanie vers l'UE15-AELE, tandis que le poids relatifs des autres produits manufacturés³⁵ s'établit respectivement à 82 %, 67 %, 33 % et 20 % des exportations de la Zambie, du Mozambique, de la Tanzanie et du Maroc vers cette même région. Parmi les autres catégories relativement importantes figurent les services et les produits alimentaires non classés ailleurs. Globalement, l'examen des flux commerciaux préférentiels confirme l'importance que revêtent les échanges de ce type avec l'UE15-AELE pour les sept pays en développement

-
32. De fait, la Colombie enregistre des gains modestes de bien-être résultant de la libéralisation des droits de douane de l'UE15-AELE et des États-Unis (les mesures de libéralisation australiennes, canadiennes et japonaises sont sans effet), mais accuse des pertes nettes de bien-être liées à la libéralisation entreprise dans d'autres économies. Ses deux principaux partenaires commerciaux après les États-Unis sont le Venezuela et l'Équateur.
33. Le reste de l'Amérique du Nord est une catégorie résiduelle constituée de petites économies, qui réunit le Groenland, Saint-Pierre-et-Miquelon et les Bermudes.
34. Le reste de l'Afrique subsaharienne présente certaines caractéristiques similaires à celles des pays sélectionnés. Néanmoins, cette région ne subit qu'une petite perte nette de bien-être vis-à-vis de la Quadrilatérale et de l'Australie dans le cadre du scénario de libéralisation multilatérale, et des pertes plus importantes vis-à-vis des pays tiers.
35. La catégorie « Autres produits manufacturés » comprend les produits du bois, le papier, l'édition, les produits dérivés du pétrole et de la houille, les produits chimiques, les produits en caoutchouc et en matières plastiques, les produits minéraux, les métaux et produits métalliques, les véhicules et pièces automobiles, les équipements de transport, les machines et équipements, et les articles manufacturés divers.

sélectionnés, et montre que leur utilisation des préférences est relativement concentrée sur un nombre limité de groupes de produits³⁶.

En utilisant un indice de changement structurel, Lippoldt et Kowalski (2005b) ont analysé l'ampleur des variations de la production et de l'emploi induites dans les principaux secteurs tributaires des préférences commerciales par une réduction multilatérale des droits de douane de 50 %³⁷. Globalement, ces variations sont plutôt modestes. Pour les sept pays « à risque » sélectionnés, la simulation réalisée à l'aide du modèle fait ressortir une proportion maximale de 1.5 % de la production qui devrait être redéployée entre secteurs sous l'effet de la libéralisation multilatérale des échanges. Les valeurs obtenues étaient de 0.3 % pour l'Ouganda, 0.4 % pour Madagascar et la Zambie, 0.5 % pour la Tanzanie et le Mozambique, 1.4 % pour le Bangladesh et 1.5 % pour le Maroc. Les calculs effectués à partir de la répartition sectorielle des dépenses de personnel (utilisées comme variable indicatrice de l'emploi) tendaient à donner des résultats similaires à ceux concernant les variations de la production. Les valeurs obtenues étaient de 0.2 % pour l'Ouganda, 0.3 % pour la Tanzanie et Madagascar, 0.4 % pour le Mozambique et la Zambie, 0.6 % pour le Bangladesh et 1.5 % pour le Maroc³⁸. Tant pour la production que pour l'emploi, il est notable que le poids relatif de la catégorie « autres produits manufacturés » tend à diminuer légèrement.

Résumé

La diversité des régimes préférentiels existants permet aux pays tributaires de ces préférences de compenser les pertes résultant de leur érosion sur un marché donné grâce aux mesures de libéralisation prises dans d'autres économies. Dans un scénario de réduction de 50 % des droits de douane, les résultats d'une libéralisation simultanée de la part des cinq marchés de destination considérés tendent à être plus positifs pour les pays en développement que ceux d'une libéralisation unilatérale entreprise par une seule de ces économies donneuses de préférences. Ainsi, le Bangladesh et Madagascar subissent des pertes de bien-être non négligeables du fait de la libéralisation entreprise par l'Union européenne, tout en tirant un net avantage des mesures de libéralisation prises par les États-Unis. De même, le préjudice causé au Malawi par une libéralisation japonaise unilatérale est largement compensé par les effets des mesures de libéralisation adoptées par l'Union européenne et les États-Unis. Ces résultats montrent que les pertes pouvant résulter dans certains cas de l'érosion des préférences sont susceptibles d'être atténuées par une approche multilatérale³⁹. D'après l'exercice de

36. Une autre analyse statistique des exportations des pays sélectionnés confirme l'existence d'une concentration significative : les estimations des courants d'échanges préférentiels correspondant aux quatre premiers postes d'exportations préférentielles vers l'UE15 (seule) varient du quart à la moitié des échanges mondiaux de l'exportateur considéré. Pour de plus amples informations, voir Lippoldt et Kowalski (2005b).

37. Cet indice de changement structurel est calculé à l'aide de la formule :

$$SCI = \frac{1}{2} \sum |x_{i,t} - x_{i,t-1}|$$

où $x_{i,t}$ et $x_{i,t-1}$ représentent la part de la valeur ajoutée totale de chaque secteur avant et après (c'est-à-dire à t et $t-1$) le choc commercial considéré (Commission sur la productivité, 1998 ; OCDE, 1994). Les résultats obtenus sont comparables au niveau international, et indiquent le pourcentage de ressources productives redistribuées au sein de chaque économie du fait de l'ajustement au choc commercial analysé. Nous avons calculé cet indice à partir des données de l'exercice de modélisation en EGC. Pour obtenir de plus amples informations, voir Lippoldt et Kowalski (2005b).

38. Le modèle utilisé repose sur l'hypothèse que le niveau de l'emploi total est constant, et il ne tient pas compte du chômage.

39. De façon analogue, une récente étude de la Banque mondiale (2004) souligne à quel point il est important que soit entreprise une libéralisation multilatérale pour aider les pays en développement à accéder plus facilement aux marchés, et à réduire la discrimination dont ils font l'objet du fait de la multitude d'accords

modélisation réalisé, la plupart des pays et régions en développement enregistrent des gains de bien-être dans le scénario de libéralisation multilatérale des droits de douane⁴⁰.

Lorsque des pertes nettes de bien-être par habitant se produisent, notamment dans certains pays d'Afrique et au Bangladesh, elles tendent à être essentiellement liées à l'érosion des préférences accordées par l'Union européenne. Cela tient à la fois au fait que cet ensemble régional représente une forte proportion des exportations des pays bénéficiaires, et à l'existence de marges préférentielles positives accordées par l'Union européenne pour des groupes de produits clés (tels que les textiles, les vêtements et les produits agricoles). Les régimes préférentiels de cet ensemble régional ont une incidence plus importante sur les bénéficiaires que ceux des États-Unis, du Japon, du Canada ou de l'Australie. En conséquence, une libéralisation entreprise sur la base de la clause NPF par l'Union européenne risque d'avoir des répercussions négatives plus fortes sur le bien-être d'un certain nombre de pays en développement, principalement en Afrique. Cela étant, même parmi les économies les plus vulnérables examinées dans cet exercice, l'ampleur des pertes de bien-être et du changement structurel (en termes d'emploi et de production) résultant de l'érosion des préférences reste assez limitée (puisqu'elle atteint au maximum 0.29 % et 1.5 %, respectivement).

Quelle orientation pour l'action publique ?

L'objet de ce chapitre était d'évaluer la vulnérabilité des pays en développement à l'érosion des préférences. Au regard de l'ampleur des gains de bien-être qu'ils pourraient retirer d'une poursuite de la libéralisation multilatérale des échanges, la présente analyse tend à démontrer que cette vulnérabilité est relativement limitée. Une telle libéralisation des échanges nécessitera indéniablement des efforts d'ajustement, mais la plupart des pays et régions en développement devraient tirer leur épingle du jeu. En outre, comme le soulignent Hoekman *et al.* (2006) : « L'ajustement à la libéralisation des échanges fondée sur le principe NPF affectera de nombreux pays, et non uniquement les bénéficiaires de préférences ... [Dans] la plupart des cas, les chocs auxquels sont régulièrement confrontés les pays devraient sans doute être plus violents que ceux résultant de l'érosion des préférences. » Il conviendrait donc de s'attacher avant tout à garantir la robustesse et la compétitivité des économies considérées, afin qu'elles soient en mesure de faire face au changement.

Les problèmes résultant de l'érosion des préférences peuvent prendre des formes multiples : une mauvaise affectation des ressources, des contraintes affectant l'offre, des insuffisances en matière de protection sociale, ou encore des possibilités de diversification non identifiées. Bien souvent, la meilleure manière d'y faire face consistera pour les pouvoirs publics à permettre l'ajustement nécessaire, et à favoriser l'instauration d'un environnement économique sain. A cet égard, la meilleure

commerciaux régionaux en vigueur. Par ailleurs, il est également admis dans ce rapport que, pour certains pays en développement, généralement de petite taille, l'érosion des préférences risque d'entraîner des pertes nettes.

40. Les résultats de cette analyse en EGC contrastent avec ceux d'autres travaux, effectués dans un cadre d'équilibre partiel qui ne prend pas en considération les effets compensateurs des gains induits par la libéralisation dans d'autres zones. Il convient de noter que les exercices de modélisation en EGC sont réalisés à un niveau d'agrégation régionale relativement élevé. Par conséquent, ils ne fournissent pas d'informations précises concernant les effets induits sur certains pays dont la vulnérabilité potentielle ressort de l'étude statistique effectuée plus haut, ainsi que d'analyses d'équilibre partiel comme celle d'Alexandraki et Lankes (2004). Dans le cadre de la modélisation en EGC utilisée dans la présente étude de l'OCDE, nous avons réuni les pays du monde en 44 ensembles régionaux. Il se peut que certains petits pays risquent d'accuser des pertes de bien-être par habitant, alors même que la région dont ils font partie tire globalement son épingle du jeu. Compte tenu du degré d'agrégation des informations contenues dans la base de données du GTAP, il n'est pas possible d'obtenir des résultats détaillés pour chacune de ces économies.

stratégie à adopter pour un pays en développement confronté à l'érosion de ses préférences commerciales est sans doute similaire à celle recommandée pour s'adapter à la libéralisation des échanges en général : exploiter les nouvelles possibilités offertes par cette libéralisation, tout en facilitant l'ajustement des secteurs sur lesquels les effets induits sont négatifs.

La récente publication de l'OCDE intitulée *Les échanges et l'ajustement structurel* (2005) offre un aperçu de l'expérience concrète accumulée à cet égard (voir le « Gros plan » consacré à cette question à la fin du présent chapitre). Elle montre que la réforme des politiques commerciales donne ses meilleurs résultats lorsqu'elle s'accompagne de mesures complémentaires au niveau national, destinées à promouvoir la stabilité macroéconomique et à mettre en place un système de protection sociale adéquat pour ceux qui perdent leurs moyens de subsistance. Si un secteur qui bénéficiait précédemment de préférences commerciales se caractérise par une certaine compétitivité internationale, les responsables de l'action publique peuvent s'efforcer de renforcer cette compétitivité en facilitant l'amélioration des infrastructures ou des ressources humaines (notamment par le biais de formations). Lorsque de nouvelles possibilités se font jour dans d'autres branches d'activité, il peut être judicieux que les autorités s'attachent à faciliter l'ajustement, à redéployer les ressources disponibles et à promouvoir l'entrepreneuriat⁴¹.

Des mesures prises au niveau international peuvent contribuer à garantir que la libéralisation des échanges favorise le développement, et à compenser la perte de préférences. De ce point de vue, on pourrait notamment renforcer les règles de l'OMC, reconnaître que le manque de ressources dans les petits pays et les pays à faible revenu peut exiger des dérogations temporaires aux règles multilatérales, et accroître les efforts déployés pour faire la jonction entre l'assistance liée au commerce et les priorités de développement nationales. Les donateurs peuvent également soutenir le processus d'ajustement de manière bilatérale. Ainsi, l'aide au développement de l'UE peut désormais servir à financer la restructuration des secteurs d'activité de certains pays affectés par l'érosion des préférences. Dans CNUCED (2005), les recommandations formulées en vue d'atténuer les effets négatifs de l'effritement des préférences mettent en avant la possibilité de prendre des mesures pour accroître la capacité d'offre des pays concernés, surmonter les handicaps qui nuisent à leur compétitivité, et diversifier leurs exportations. Ces mesures peuvent se traduire par une amélioration des programmes de préférences, une assistance financière, un élargissement de la notion de traitement spécial et différencié, et la mise à profit du Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce. Cela étant, Hoekman *et al.* (2006) mettent en garde contre le recours à des dispositifs commerciaux qui, dans le cadre du système commercial multilatéral, risqueraient de d'accroître les discriminations ou de remettre en cause les ambitions inscrites dans le Programme de Doha pour le développement (ce qui se traduirait par une perte d'efficacité au niveau mondial). En outre, Low *et al.* (2005) ne jugent guère possible d'élargir les régimes préférentiels, ceux-ci couvrant déjà en règle générale les secteurs dans lesquels les économies de la Quadrilatérale et l'Australie appliquent des droits de douane élevés. Néanmoins, les pays qui subissent des pertes peuvent peut-être les compenser en accroissant leurs exportations vers d'autres marchés.

Conclusions

Nous avons examiné dans ce chapitre le risque qu'une érosion des préférences commerciales découlant de la libéralisation multilatérale des droits de douane ait des incidences économiques négatives sur les pays en développement. On relève un certain nombre de cas de vulnérabilité, mais ils sont moins fréquents qu'un rapide examen des courants d'échanges préférentiels globaux pourrait le laisser penser. La dépendance de la plupart des pays en développement à l'égard des régimes de préférences tarifaires reste limitée, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, une proportion

41. Pour un examen du secteur des textiles et vêtements de ce point de vue, voir OCDE (2004).

substantielle des importations en provenance des pays en développement entrent en Australie et dans les économies de la Quadrilatérale en franchise de droits ou en supportant des taux de droits NPF peu élevés. Deuxièmement, une forte proportion des importations préférentielles de l'Australie et des économies de la Quadrilatérale correspondent à un nombre de lignes tarifaires assez limité. Troisièmement, en termes de volume, les importations bénéficiant d'un accès préférentiel sont souvent dominées par de grands pays en développement comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie ou la Thaïlande, qui sont sans doute davantage en mesure de s'adapter que des économies moins diversifiées. Quatrièmement, les travaux publiés sur la question indiquent que les contraintes inhérentes aux programmes préférentiels limitent parfois leur utilité, du fait de l'exclusion de produits présentant un intérêt particulier, ou de difficultés soulevées par la satisfaction des conditions prévues par ces programmes (notamment les règles d'origine).

Une libéralisation multilatérale peut ouvrir des perspectives d'amélioration de l'affectation des ressources et de diversification des marchés d'exportation. En règle générale, ces changements compensent les effets négatifs de l'érosion des préférences. Les retombées positives potentielles sont encore plus importantes dans un scénario de libéralisation mondiale, à laquelle participeraient également les pays en développement. Néanmoins, dans quelques cas, des pertes nettes de bien-être, en particulier vis-à-vis de l'Union européenne (UE), semblent résulter de l'érosion des préférences. Certains pays d'Afrique subsaharienne, le Maroc et le Bangladesh sont tributaires des préférences commerciales, parce qu'une forte proportion de leurs exportations est destinée à l'UE et que celle-ci leur accorde des marges préférentielles positives dans certains secteurs. Dans ce cas de figure, les pouvoirs publics disposent de divers moyens d'action pour régler les problèmes d'ajustement, et créer les conditions nécessaires à une libéralisation des échanges qui soit avantageuse pour toutes les parties concernées. Globalement, il semble qu'une libéralisation entreprise par les économies donneuses de préférences se traduirait par des gains de bien-être au niveau mondial, ainsi que pour une majorité de pays et régions en développement.

ANNEXE - TABLEAUX

Tableau 3.A.1. Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 10 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Australie

Régime : type de droit	Nombre de lignes concernées ¹	Taux de droit moyen simple ² %	Taux moyen des droits NPF, pour les lignes concernées ³ %	Taux de droit min. %	Taux de droit max. %	Nbre de droits <i>ad valorem</i>	Nbre de droits non <i>ad valorem</i>	Importations, en milliers USD ⁴ , 2002	Part des importations totales %
Régimes de type NPF									
Le taux général a été utilisé et le taux spécial applicable n'a pas été demandé	5 748	5.7	--	0	25	5 715	33	10 705 481	40.5
Aucun taux préférentiel n'a été demandé	1 673	1.5	--	0	25	1 652	21	724 704	2.7
Régimes préférentiels									
Taux préférentiel applicable aux pays en développement	6 056	5.7	7.3	0	25	5 993	63	10 820 192	40.9
Taux spéciaux applicables à certains pays	4 944	4.6	6.2	0	25	4 919	25	4 053 010	15.3
Taux préférentiel applicable aux pays insulaires membres du Forum des îles du Pacifique (FIP)	608	0.0	11.5	0	0	604	4	119 582	0.5
Taux préférentiel applicable aux pays en développement « historiques » ⁵	536	5.7	9.9	0	20	530	6	32 733	0.1
Total								26 455 701	100.0

1. Nombre de lignes tarifaires au niveau à 10 chiffres du SH pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant du régime mentionné.
2. Moyenne simple calculée à partir des lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des importations. Calcul effectué uniquement à partir des droits *ad valorem*.
3. Les taux de droits « NPF » renvoient au taux général maximum. Cette colonne présente les moyennes simples des taux de droits NPF applicables aux lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant des programmes préférentiels considérés. Le calcul a été effectué à partir des droits *ad valorem*.
4. Il s'agit des importations en provenance de tous les pays fournisseurs de l'Australie (156).
5. L'adjectif « historiques » désigne un groupe de pays en développement tendant à être moins avancés que les autres, et qui sont considérés de longue date comme des pays en développement dans le cadre du système australien. Ces pays bénéficient d'un régime préférentiel spécial. Les conditions que doivent satisfaire les pays pour bénéficier des dispositifs préférentiels australiens sont précisées dans Lippoldt et Kowalski (2005a).

Source : Australian Bureau of Statistics (ABS, Bureau australien de statistiques), données sur le commerce international ; calculs de l'OCDE.

**Tableau 3.A.2. Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 8 chiffres du SH)
comportant des importations en 2002 – Canada**

Régime tarifaire ¹	Nombre de lignes concernées ²	Taux de droit moyen simple ³ %	Taux moyen des droits NPF, pour les lignes concernées ⁴ %	Taux de droit min. %	Taux de droit max. %	Nbre de droits <i>ad valorem</i>	Nbre de droits non <i>ad valorem</i>	Importations, en milliers USD, 2002 ⁵	Part des importations totales %
NPF ⁶	6 931	4.2		0.0	26.5	6 735	167	26 775 787	72.8
Tarif de préférence général (TPG)	4 122	1.5	3.5	0.0	16.5	4 040	71	5 686 962	15.5
Tarif du Mexique	3 166	0.2	5.5	0.0	3.0	3 150	11	3 192 370	8.7
Tarif Mexique - États-Unis	657	0.0	4.0	0.0	2.5	656	1	474 883	1.3
Tarif des pays antillais du Commonwealth ⁷	206	0.0	3.4	0.0	0.0	206	0	97 789	0.3
Tarif Canada-Israël	761	0.0	6.7	0.0	5.0	757	4	93 769	0.3
Tarif du Chili	174	0.6	5.5	0.0	19.0	170	4	71 317	0.2
Tarif des pays les moins développés (TPMD)	170	0.0	6.6	0.0	0.0	169	1	5 980	0.0
Total								36 768 497	100.0

1. Droits de douane non indiqués : le tarif des États-Unis, le tarif de préférence britannique, le tarif général, le tarif du Costa Rica, ainsi que la catégorie des déclarations non officielles et données agrégées. En 2002, la valeur totale des importations correspondant à ces lignes tarifaires était de 369.7 millions USD, soit environ 1 % des importations totales.
2. Nombre de lignes tarifaires au niveau à 8 chiffres du SH pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant du régime mentionné.
3. Moyenne simple calculée à partir des lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des importations. Calcul effectué à partir des droits *ad valorem*.
4. Moyenne simple des taux de droits NPF applicables à ces lignes tarifaires.
5. Il s'agit des importations en provenance des pays pouvant bénéficier du schéma généralisé de préférences du Canada.
6. Importations en provenance des 181 pays pouvant bénéficier du schéma généralisé de préférences du Canada.
7. Tarif applicable en vertu de l'Arrangement de commerce préférentiel Caraïbes-Canada (CARIBCAN).

Source : Ministère canadien des Finances ; calculs de l'OCDE.

Tableau 3.A.3. Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 6 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Union européenne

Régime	Nombre de lignes concernées ¹	Taux de droit moyen ² %	Taux moyen des droits NPF, pour les lignes concernées ³ %	Taux de droit min. %	Taux de droit max. %	Nbre de droits <i>ad valorem</i>	Nbre de droits non <i>ad valorem</i>	Importations, en milliers USD, 2002 ⁴	Part des importations totales %
NPF ⁵	5 144	4.7		0.0	74.9	4 976	168	171 006 311	47.88
Préférentiel ⁵								186 150 287	52.12
Total								357 156 599	100.00
Préférences commerciales accordées à des groupes de pays en développement									
SGP	3 945	2.7	5.7	0.0	52.4	3 907	38	n.d.	n.d.
« Tout sauf les armes » (TSA), SGP destiné aux PMA	2 233	0.0	6.2	0.0	0.0	2 233	0	n.d.	n.d.
Accord avec les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP)	2 732	0.1	5.7	0.0	17.0	2 679	53	n.d.	n.d.
Préférences commerciales bilatérales indiquées à titre d'exemple									
Afrique du Sud	2 379	0.9	5.1	0	16.3	2 355	24	n.d.	n.d.
Maroc	1 960	0.0	6.1	0	15.3	1 942	18	n.d.	n.d.

n.d. = non disponible

1. Nombre de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant du régime mentionné.
2. Moyenne simple calculée uniquement à partir des droits *ad valorem*.
3. Moyenne simple des taux de droits NPF applicables à ces lignes tarifaires (voir 2.). Calculs effectués sur la seule base des droits *ad valorem*.
4. Correspond aux importations en provenance de l'ensemble des économies pouvant bénéficier du schéma de préférences généralisées de l'UE (soit 178 économies au total).
5. Chaque flux d'importations bilatéral, par produit, est présumé entrer en bénéficiant du meilleur taux applicable et considéré en conséquence comme relevant soit du régime NPF, soit du régime préférentiel.

Source : système WITS (*World Integrated Trade Solutions*) ; calculs de l'OCDE.

Tableau 3.A.4. Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 6 chiffres du SH) comportant des importations en 2002 – Japon

Régime	Nombre de lignes concernées ¹	Taux de droit moyen ² %	Taux moyen des droits NPF, pour les lignes concernées ³ %	Taux de droit min. %	Taux de droit max. %	Nbre de droits <i>ad valorem</i>	Nbre de droits non <i>ad valorem</i>	Importations, en milliers USD, 2002 ⁴	Part des importations totales %
NPF	4 695	5.0		0.0	40	4 639	56	114 482 827	81.44
Préférentiel								26 084 637	18.56
Total								140 567 465	100.00
Programmes préférentiels									
SGP	2 004	1.4	6.5	0.0	15.0	1 995	9	n.d.	n.d.
SGP destiné aux PMA	224	0.0	14.4	0.0	0.0	224	0	n.d.	n.d.

1. Nombre de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant du régime mentionné.
2. Moyenne simple calculée à partir des lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des importations. Calculs effectués sur la seule base des droits *ad valorem*.
3. Moyenne simple des taux de droits NPF applicables à ces lignes tarifaires. Calculs effectués sur la seule base des droits *ad valorem*.
4. Calculs effectués à partir des importations en provenance des pays pouvant bénéficier du schéma généralisé de préférences du Japon (soit 147 économies au total).

Source : système WITS (*World Integrated Trade Solutions*) ; calculs de l'OCDE.

**Tableau 3.A.5. Aperçu des droits préférentiels par groupe de produits (niveau à 8 chiffres du SH)
comportant des importations en 2002 – États-Unis**

Régime	Nombre de lignes concernées ¹	Taux de droit moyen ² %	Taux moyen des droits NPF, pour les lignes concernées ³	Taux de droit min. %	Taux de droit max. %	Importations, en milliers USD, 2002 ⁴	Part des importations totales %
NPF	7 889	4.6		0.0	131.8	139 951 297	79.4
SGP	2 701	0.0	4.0	0.0	0.0	14 054 914	8.0
<i>Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA)⁵</i>	301	0.2	15.1	0.0	15.0	7 035 213	4.0
<i>African Growth & Opportunity Act (AGOA, Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique)</i>	163	0.0	7.6	0.0	0.0	4 121 836	2.3
SGP destiné aux PMA	254	0.0	4.7	0.0	0.0	3 381 327	1.9
<i>Caribbean Basin Initiative (CBI)</i>	1 235	0.3	5.3	0.0	22.5	2 916 244	1.7
Israël	1 969	0.0	6.6	0.0	0.0	2 206 407	1.3
AGOA 2 ⁶	158	0.0	15.9	0.0	0.0	798 161	0.5
<i>Andean Trade Preference Act (ATPA, Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins)</i>	680	0.3	5.5	0.0	17.5	762 026	0.4
Produits pharmaceutiques	163	0.0	6.3	0.0	0.0	507 186	0.3
Cisjordanie et Gaza	100	0.0	16.1	0.0	0.0	376 474	0.2
<i>Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA, Loi sur la promotion des échanges et l'éradication de la drogue dans les pays andins)</i>	22	0.0	9.3	0.0	0.0	175 749	0.1
Aéronefs civils	76	0.0	3.0	0.0	0.0	31 049	0.0
Jordanie	128	5.9	10.8	0.0	23.4	12 601	0.0
Colorants	36	0.0	7.6	0.0	0.0	9 945	0.0
Porto Rico-CBI	21	0.0	7.0	0.0	0.0	6 854	0.0
Total						176 347 286	100.0

1. Nombre de lignes tarifaires au niveau à 8 chiffres du SH pour lesquelles ont eu lieu des importations relevant du régime mentionné.
 2. Moyenne simple calculée à partir des lignes tarifaires pour lesquelles ont eu lieu des importations. Calculs effectués sur la seule base des droits *ad valorem*.
 3. Moyenne simple des taux de droits NPF applicables à ces lignes tarifaires. Calculs effectués sur la seule base des droits *ad valorem*.
 4. Importations en provenance de 144 pays pouvant bénéficier des préférences commerciales accordées par les États-Unis.
 5. Pour quelques pays de la région, la *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA, Loi sur le partenariat commercial avec le Bassin des Caraïbes) offre un accès en franchise de droits et sans contingent à certains produits sensibles, non couverts précédemment par la *Caribbean Basin Initiative* (CBI, Initiative concernant le bassin des Caraïbes), tels que les chaussures ou certains articles d'habillement fabriqués aux États-Unis ou dans la région, sous certaines conditions.
 6. AGOA 2 renvoie au régime spécial de franchise de droits accordé pour les chapitres 61, 62 et 65 du SH à certains pays d'Afrique (l'Afrique du Sud, le Botswana, le Cameroun, le Cap-Vert, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la Namibie, l'Ouganda, le Sénégal, le Swaziland, la Tanzanie et la Zambie).
- Source : Base de données sur les échanges de la *United States International Trade Commission* (USITC, Commission du commerce international des États-Unis) ; calculs de l'OCDE.

RÉFÉRENCES

- Achterbosch, T., F. Van Tongeren et S. De Bruin (2003), « Trade Preferences for Developing Countries », Agricultural Economics Research Institute-LEI, Report 6.03.11, La Haye.
- Alexandraki, K. et H.P. Lankes (2004), « Estimating the Impact of Preference Erosion on Middle-Income Countries », Document de travail du FMI, juillet.
- Australian Commonwealth Secretariat* (Secrétariat du Commonwealth d'Australie) (2004), « Preference-dependent Economies and Multilateral Liberalisation: Impacts and Options », août (version provisoire).
- Bora, B., L. Cernat et A. Turrini (2002), « Duty and Quota-Free Access for LDCs : Further Evidence from CGE Modelling », *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No, 14, CNUCED, Genève.
- Bouët, A., L. Fontagné, M. Mimouni et F. Von Kirchbach (2002), « Market Access for GTAP: A Bilateral Measure of Merchandise Trade Protection », GTAP Resource #1045, consultable à l'adresse suivante : www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1045
- Brenton, P. et T. Ikezuki (2004), « The Initial and Potential Impact of Preferential Access to the U.S. Market under the African Growth and Opportunity Act », Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 3262, Banque mondiale.
- Bureau, J.-C. et J. Gallezot (2004), « Évaluation de l'utilisation des préférences et des raisons pour lesquelles elles sont sous-utilisées dans certains pays moins avancés », document de travail interne, OCDE.
- Candau, F., L. Fontagné et S. Jean (2004), « The Utilisation Rate of Preferences in the European Union », preliminary draft, CEPII, juin.
- Carrere, C. et J. De Melo (2004), « Are Different Rules of Origin Equally Costly? Estimates from NAFTA », Discussion paper series, Centre for Economic Policy Research, N° 4437.
- Cernat, L., S. Laird, L. Monge-Roffarello et A. Turrini (2003), « The European Union's Everything But Arms Initiative and the Least-developed Countries », UNU/WIDER Paper #2003/47.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) (2003), « Trade Preferences for LDCs: An Early Assessment of Benefits and Possible Improvements », UNCTAD/ITCD/TSB/2003/8.
- CNUCED (2005), « Effritement des préférences dont bénéficient les pays les moins avancés : évaluation des incidences et différentes possibilités d'en atténuer l'ampleur », TD/B/52/4, Genève, 4 août.
- Commission européenne (2005), *Ouvrir les portes au développement : l'accès des pays en voie de développement au marché européen 1999-2003*, Direction générale du commerce, Bruxelles.

- FMI (2004), *Direction of Trade Statistics*, Fonds monétaire international, Washington, DC, mars.
- Gallezot, J. (2003), « L'accès effectif au marché agricole de l'UE », Institut national de la recherche agronomique (INRA).
- Hedi Bchir, M., L. Fontagné et J. Sébastien (2004), « Market Access in Non-Agricultural Goods: What is at Stake in the Development Round? », CEPII, Paris ; document préparé pour la conférence sur le thème « Strengthening Analytic Capabilities to Support Trade Negotiations », US Department of Commerce-ITA et Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington, DC, janvier.
- Hertel, T. W., et W. Martin (1999), « Would Developing Countries Gain from Inclusion of Manufactures in the WTO Negotiations? » *GTAP Working Paper* No. 07.
- Hoekman, B., Michalopoulos, C. et Winters, A. (2003), « More Favorable and Differential Treatment of Developing Countries: Towards a New Approach in the WTO », Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 3107, Banque mondiale.
- Hoekman, B., W. Martin et C.A. Primo Braga (2006), « Preference Erosion: The Terms of the Debate », in *Trade, Doha, and Development: Window into the Issues*, Banque mondiale.
- Inama, S. (2003), « Trade Preferences and the World Trade Organization Negotiations on Market Access », *Journal of World Trade*, 37(5).
- Kowalski, P. (2005), « The Canadian Preferential Tariff Regime and Potential Economic Impacts of its Erosion », document préparé pour le colloque intitulé « International Symposium on Preference Erosion: Impacts and Policy Responses », qui s'est tenu à Genève les 13 et 14 juin.
- Lippoldt, D. (2005), « The Australian Preferential Tariff Regime », document préparé pour le colloque intitulé « International Symposium on Preference Erosion: Impacts and Policy Responses », qui s'est tenu à Genève les 13 et 14 juin.
- Lippoldt, D. et P. Kowalski (2005a), « L'érosion des préférences commerciales : incidences économiques potentielles », Document de travail n° 17 de l'OCDE sur les politiques commerciales, TD/TC/WP(2004)30/FINAL, OCDE, Paris.
- Lippoldt, D., et P. Kowalski (2005b), « Érosion des préférences commerciales : étude élargie des pays risquant de connaître des pertes de bien-être », Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale n° 20, TD/TC/WP(2005)13/FINAL, OCDE, Paris.
- Low, P., R. Piermartini et J. Richter (2005), *Multilateral Solutions to the Erosion of Non-Reciprocal Preferences in NAMA*, Organisation mondiale du commerce, Genève, octobre.
- OCDE (1994), *La performance de l'industrie manufacturière : Tableaux d'indicateurs*, Paris.
- OCDE (2001), *Échanges et développement : les enjeux*, Paris.
- OCDE (2004), *Textile et vêtement : faire face aux mutations*, Paris.
- OCDE (2005), *Les échanges et l'ajustement structurel : les enjeux de la mondialisation*, Paris.

Productivity Commission (Commission sur la productivité) (1998), *Aspects of Structural Change in Australia*, Research Report, AusInfo, Canberra, décembre.

Zhang, X. et G. Verikios (2003), « A General Equilibrium Analysis of Australia Providing Duty Free Access on Goods Imported from Least Developed Countries », document préparé pour la 6^e « Annual Conference on Global Economic Analysis », qui s'est tenue du 12 au 14 juin à La Haye.

Gros plan sur les échanges et l'ajustement structurel

*Kiichiro Fukasaku, Centre de développement de l'OCDE, et
Osamu Onodera, Direction des échanges de l'OCDE*

La libéralisation des échanges peut déboucher sur des gains substantiels en permettant aux pays de redéployer de manière efficiente leurs ressources en main-d'œuvre et en capital vers les domaines d'activités économiques dans lesquels ils possèdent un avantage comparatif. La libéralisation des échanges se répercute également sur les termes de l'échange de chaque nation par le biais des variations de prix. En stimulant la concurrence, elle peut favoriser l'innovation et la croissance de la productivité. En règle générale, la libéralisation des échanges tend à améliorer le bien-être global, pourvu que les pouvoirs publics prennent les mesures d'accompagnement qui s'imposent, notamment pour mettre en place un cadre macroéconomique sain et assurer la flexibilité des marchés du travail (ce qui facilite l'ajustement).

Les effets conjugués de la réaffectation des ressources (notamment en main-d'œuvre) et des variations de prix n'affectent pas tous les individus de la même manière. Certaines personnes – telles que les travailleurs licenciés dans des secteurs non compétitifs – risquent de pâtir de ces phénomènes, en particulier à court ou moyen terme. Les plus démunis peuvent être mis tout particulièrement en difficulté par le processus d'ajustement. En conséquence, certains pays peuvent se trouver dans une situation délicate, à moins que des mesures adéquates ne soient prises en temps opportun par les pouvoirs publics et accompagnées, si besoin est, d'une aide au développement efficace de la part de la communauté internationale.

D'un point de vue macroéconomique, les coûts d'ajustement tendent à être modestes et plus aisément maîtrisables lorsque des mesures d'accompagnement de la libéralisation sont adoptées au niveau national. Ainsi, Matusz et Tarr (1999) passent en revue plus de 50 études sur les coûts de l'ajustement et la libéralisation des échanges. Ils notent que dans la quasi-totalité des cas, les auteurs de ces études arrivent à la conclusion que les coûts d'ajustement sont minimes par rapport aux avantages de la libéralisation, et ce parce que ces coûts se font généralement sentir à court terme, alors que les gains de bien-être résultant de la libéralisation sont permanents. De surcroît, les possibilités d'emploi découlant de la libéralisation des échanges contribuent à réduire les périodes de chômage que peuvent connaître les travailleurs licenciés.

L'étude de l'OCDE sur les échanges et l'ajustement structurel

En 2005, l'OCDE a mis la touche finale à une étude majeure intitulée *Les échanges et l'ajustement structurel : les enjeux de la mondialisation*. Le but de cette étude était de cerner, tant pour les pays développés que pour les pays en développement, les conditions nécessaires à la réussite de l'ajustement structurel lié aux échanges. Elle examine la question du redéploiement des ressources en main-d'œuvre et en capital nécessaire pour rendre leur utilisation plus efficiente – face à l'apparition de nouvelles sources de concurrence internationale, à l'accélération des mutations technologiques et à la modification des préférences des consommateurs – tout en limitant les coûts d'ajustement pour les individus, les collectivités et la société dans son ensemble.

Après avoir examiné les moyens d'action envisageables pour relever le défi de l'ajustement structurel lié aux échanges, les auteurs de l'étude sont parvenus à la conclusion qu'un large éventail d'options étaient envisageables pour les pays développés et en développement. Néanmoins, la diversité des situations nationales implique qu'une certaine adaptation et modulation des priorités s'impose.

Pour les pays les plus pauvres, notamment les pays les moins avancés (PMA), mettre en place des institutions saines, favoriser l'instauration de conditions macroéconomiques adéquates et valoriser le capital humain constituent des éléments clés pour faciliter le processus d'ajustement.

Pour qu'une telle politique donne les meilleurs résultats possibles, son rythme et ses étapes doivent être judicieusement choisis, et elle doit s'accompagner d'un processus d'assistance et de dialogue social à l'intention des personnes mises en difficulté par l'ajustement. Des mesures ciblées peuvent se révéler efficaces dans certains cas, mais les pouvoirs publics sont encouragés à recourir, dans toute la mesure du possible, à des dispositions de portée générale pour faire face aux coûts de l'ajustement, tant pour des raisons d'équité que d'efficience.

S'agissant de l'enchaînement des étapes du processus, il n'existe pas de recette miracle et tout scénario de réforme doit prendre en compte le contexte spécifique du pays concerné. La mise en œuvre simultanée de réformes dans différents domaines peut contribuer à favoriser l'acceptation du changement, en offrant la possibilité aux individus désavantagés par une réforme menée dans un secteur particulier de tirer éventuellement parti des mesures adoptées dans un autre domaine, ainsi qu'en favorisant les synergies entre différents pans de l'action publique, ce qui facilite le redéploiement des ressources en main-d'œuvre et en capital des branches d'activité en déclin vers les secteurs en expansion.

Conclusions de l'OCDE : les éléments clés de l'action publique

L'étude de l'OCDE confirme que si la libéralisation des échanges et de l'investissement peut avoir des effets négatifs, les transferts qui en résultent sont modestes dans le contexte des évolutions globales que connaît l'activité économique mondiale. L'expérience de l'ajustement structurel est illustrée par des études de cas sectorielles portant, entre autres, sur l'industrie agroalimentaire (Chili), les fleurs coupées (Kenya), les avocats (Mexique-États-Unis), les aliments d'origine marine (Thaïlande), les textiles et vêtements (Bangladesh, Colombie, Lesotho et Maurice), les véhicules automobiles (Afrique du Sud), la santé (Japon-Thaïlande/Philippines), et la sous-traitance internationale (Inde). Cette analyse sectorielle permet de mettre en évidence les diverses difficultés liées à l'ajustement auxquelles doivent faire face les pays développés et en développement, et d'examiner des trains de mesures destinés à y remédier, ainsi que des questions liées à leur mise en œuvre. Si le dosage des instruments d'action, la modulation des priorités et les capacités institutionnelles nécessaires à la mise en œuvre des réformes peuvent varier, le cadre général d'intervention reste dans une large mesure applicable à l'ensemble des pays, et comprend les éléments clés qui suivent :

- ***Des politiques macroéconomiques*** favorisant la stabilité et la croissance.

Une réforme macroéconomique constitue souvent un préalable indispensable à la réussite du processus d'ajustement structurel, car le secteur privé – qui est le principal moteur de ce processus – a besoin d'un environnement macroéconomique stable pour investir sur le long terme. Dans un certain nombre de pays en développement, la restructuration de l'économie et son intégration dans l'économie mondiale ont reposé sur des efforts déployés précocement en vue de garantir la stabilité macroéconomique du pays, de réformer le système d'imposition afin de remédier à la baisse des recettes publiques (liée à la libéralisation des droits de douane), de supprimer les obstacles aux exportations intégrés dans les politiques publiques, et d'adopter une politique de taux de change adéquate. Ces initiatives ont été renforcées par des mesures complémentaires qui ont amélioré les conditions intérieures de fonctionnement des entreprises tournées vers l'international, et encouragé l'investissement à long terme dans des secteurs d'exportation non traditionnels. Ainsi, le cas du

Bangladesh montre que la réforme du système fiscal national, la discipline budgétaire et des ajustements judicieux du taux de change étaient des conditions préalables essentielles à la libéralisation des échanges et au développement de son secteur des textiles et vêtements.

- **Des politiques du marché du travail** qui aident les travailleurs à renforcer leurs qualifications et favorisent la mobilité de la main-d'œuvre.

Parallèlement à la libéralisation des échanges, le redéploiement des ressources en main-d'œuvre dans l'optique de gains d'efficacité peut être facilité et étayé par les politiques du marché du travail, telles que des dispositifs de sécurité sociale (comme des régimes d'allocations de chômage) et des programmes actifs du marché du travail (aide à la recherche d'emploi, conseil professionnel, ou encore formation). En raison de contraintes budgétaires, les pays en développement peuvent avoir davantage de difficultés à mettre en œuvre des programmes complexes de sécurité sociale, mais les pouvoirs publics peuvent faciliter l'ajustement en intervenant dans les domaines de l'emploi et de l'enseignement. Les pays en développement lancent souvent leur phase de croissance en mettant à profit un réservoir de main-d'œuvre peu coûteuse. Néanmoins, à mesure que les secteurs se développent, ils risquent de se trouver confrontés à des pénuries de travailleurs qualifiés et à une montée des niveaux de salaires. La valorisation des ressources humaines constitue donc pour les pays en développement une condition essentielle à remplir, afin de pouvoir améliorer leur productivité et progresser le long de la chaîne de valeur ajoutée, de manière à s'adapter à une concurrence croissante et aux exigences grandissantes des marchés.

- Un **cadre de réglementation** efficace et un **cadre institutionnel et politico-administratif** favorisant les réformes structurelles.

La réussite de l'ajustement structurel passe souvent par des mesures de réforme de l'environnement réglementaire et concurrentiel permettant aux entreprises de s'adapter en souplesse à l'évolution des circonstances. Des dispositions anticoncurrentielles de la réglementation des marchés de produits peuvent limiter la capacité des pays à tirer parti des nouvelles possibilités découlant de la libéralisation des échanges ou des progrès technologiques, tandis que l'ouverture aux échanges peut contribuer à rendre les marchés de produits plus dynamiques et concurrentiels. A cet égard, de récents travaux de l'OCDE sur la réforme de la réglementation dans le contexte des échanges (comme ceux menés par Nicholas-Gervais avec la collaboration de Moïse, 2003) ont mis en exergue six principes essentiels d'orientation de l'action publique : *i*) la transparence des réglementations et l'ouverture de leur processus d'élaboration ; *ii*) l'absence de discrimination ; *iii*) la réduction de l'effet inutilement restrictif des réglementations sur les échanges ; *iv*) l'utilisation de critères ou de normes harmonisées au niveau international chaque fois que possible ; *v*) la simplification des procédures d'évaluation de la conformité ; et *vi*) une application résolue des principes de concurrence.

- **Des politiques libérales en matière d'échanges et d'investissement** qui étayent l'ajustement structurel en contribuant à la croissance, à l'innovation et à la compétitivité.

Les échanges et l'investissement direct étranger (IDE) facilitent le processus d'ajustement *i*) en stimulant la compétitivité et l'innovation, *ii*) en améliorant l'accès à des moyens de production essentiels, et *iii*) en renforçant les exportations, dans la mesure où ils élargissent le champ des débouchés commerciaux ou encouragent les synergies entre pays dotés d'avantages comparatifs dans des domaines différents. En règle générale, les obstacles aux échanges ne contribuent aucunement à faciliter le processus d'ajustement, pas davantage qu'ils ne permettent de s'y soustraire. Des barrières commerciales élevées affaiblissent la concurrence et l'innovation, et risquent de fausser la répartition des ressources en détournant des ressources rares de secteurs potentiellement compétitifs. Une

politique commerciale libérale semble donc constituer un élément clé de l'ajustement structurel dans l'ensemble des études, malgré certaines différences (certains auteurs prônant une approche partielle et progressive, tandis que d'autres recommandent une libéralisation globale et poussée). Sous l'angle de la libéralisation, l'IDE a joué un rôle essentiel en tant que source de capitaux, de connaissances technologiques et d'accès aux marchés et acheteurs étrangers, en particulier dans les pays en développement. Il convient ici de souligner également l'importance de la libéralisation des échanges de services, tant pour permettre la concrétisation du potentiel économique existant dans ce secteur que pour réduire le coût des services consommés par l'industrie et l'agriculture. De manière plus générale, Engman *et al.* (2006, à paraître) montrent que les règles et accords commerciaux plurilatéraux peuvent faciliter l'ajustement structurel en renforçant la transparence, en ancrant solidement les réformes et en consolidant la confiance milieux d'affaires.

Gérer l'ajustement structurel par la diversification : sélection d'études de cas

Dans un document de référence rédigé pour l'étude OCDE (2005), Anderson *et al.* (2005) offrent une synthèse de cinq études de cas consacrées aux échanges et à des processus d'ajustement structurel menés à bien par des économies en développement grâce à la diversification de leur production et de leurs exportations. Ces études portent sur l'expansion ou l'émergence de l'agroalimentaire au Chili, du secteur des fleurs coupées au Kenya, de l'industrie de l'habillement au Lesotho et à Maurice, et de la branche des aliments d'origine marine en Thaïlande. Ce sont des exemples remarquables d'ajustement structurel induit par les échanges ayant débouché sur l'émergence de nouveaux secteurs exportateurs dynamiques, et qui illustrent certains des éléments clés de l'action publique évoqués précédemment. Cette analyse fait ressortir un certain nombre de conditions cruciales à remplir en termes de gestion de l'ajustement structurel, et de mise en œuvre de ces éléments clés de l'action publique.

Créer un cadre d'action favorable

Ces cinq pays ont tous appliqué des stratégies de substitution de produits locaux aux importations avant, ou parallèlement à, des politiques d'ouverture vers l'extérieur dans certains secteurs. Outre le fait d'assurer la stabilité macroéconomique, la suppression des obstacles aux exportations et le rétablissement de taux de change réalistes ont constitué des objectifs clés dans le cadre des efforts déployés initialement par les pays en développement pour remettre leur économie sur un sentier de croissance plus large, qui soit tourné vers l'extérieur. Des mesures complémentaires – notamment en matière de réforme de la réglementation et de création de services adaptés de soutien à l'investissement et à l'exportation – ont également été prises pour améliorer les conditions intérieures du développement des activités économiques internationales, et encourager l'investissement à long terme dans des secteurs exportateurs non traditionnels.

La mise en place d'un processus de consultation fonctionnant bien entre les pouvoirs publics et le secteur privé est indispensable à la formulation de politiques efficaces, ainsi qu'à la gestion et à la pérennisation d'un processus d'ajustement structurel également efficace. Pour que ce processus de consultation fonctionne, les organisations professionnelles doivent y prendre une part active. De telles organisations existent dans chacun des secteurs examinés (certaines bénéficiant d'un soutien direct des pouvoirs publics) et jouent un rôle important en défendant les intérêts des entreprises auprès des autorités, ainsi qu'en fournissant des services à leurs membres. Au nombre de ces organisations sectorielles figurent, par exemple, le *Kenya Flower Council* (Conseil des producteurs de fleurs du Kenya), la *Lesotho Textile Exporters' Association* (Association des exportateurs de textiles du Lesotho) et la *Thai Frozen Food Association* (Association thaïlandaise des producteurs d'aliments surgelés). Outre ces organismes sectoriels, il existe diverses chambres de commerce et organisations

professionnelles à caractère plus général qui représentent et soutiennent le secteur privé. En dehors des associations, des réseaux de fournisseurs de services privés ont également vu le jour.

Mettre en œuvre la réforme des échanges

La réforme des échanges fait partie intégrante des conditions à remplir pour gérer l'ajustement structurel, même si les pays examinés ont adopté à cet égard des approches différentes. Aux premiers stades de la réforme, Maurice s'est engagé dans une politique d'ouverture partielle en mettant en place une zone franche industrielle d'exportation (ZFIE) au sein d'une économie nationale protégée. De même, l'économie thaïlandaise n'a été libéralisée que progressivement. Parmi les cinq pays étudiés, seul le Chili a mis en œuvre une politique de libéralisation complète des importations. Cette politique, associée à diverses mesures qui ont accru l'ouverture de l'économie et favorisé les exportations, a contribué à l'essor du secteur des fruits frais et du vin, ainsi que d'autres branches agroalimentaires exportatrices. Ce n'est toutefois qu'au milieu des années 80, après l'adoption d'une série de mesures correctrices sur le plan réglementaire destinées à promouvoir l'innovation et la concurrence sur les marchés de produits, que ces exportations sont devenues une source de croissance pour l'ensemble de l'économie. Le cas du Chili souligne l'importance des complémentarités entre les politiques publiques, ainsi que la nécessité d'assurer leur cohérence.

Faciliter le développement du secteur privé

L'éventail et la portée des dispositifs de soutien utilisés pour favoriser le développement du secteur privé sont variables, mais aucun des gouvernements des cinq pays considérés n'est intervenu directement dans la production ni dans les activités commerciales. En d'autres termes, leur rôle a essentiellement consisté à faciliter le fonctionnement du secteur privé. Les capitaux investis provenaient essentiellement de sources résidentes dans l'ensemble des secteurs étudiés, sauf au Lesotho, où la plus grande partie du secteur de l'habillement est aux mains d'investisseurs étrangers. Il convient de noter que ces capitaux avaient souvent pour origine des branches d'activité exportatrices déjà dynamiques, telles que le secteur du sucre à Maurice, les entreprises agroalimentaires en Thaïlande et le secteur horticole au Kenya. Le cas de Maurice, en particulier, souligne à quel point il est important de ne pas tuer les « vaches à lait », et de veiller à ce que les sources résidentes de capital-risque soient correctement mises à contribution pour servir de complément à l'IDE.

Alors que les investissements intérieurs jouaient un rôle prédominant en termes quantitatifs, la contribution des investissements étrangers semble avoir été importante sur le plan « qualitatif ». L'IDE et les compétences des expatriés ont été synonymes de sources de capitaux, d'apports de connaissances en matière de technologie et de gestion, ainsi que d'accès aux acheteurs et marchés étrangers. Ainsi, les Pays-Bas et Israël ont aidé le Kenya à développer ses compétences en matière de fleurs coupées, l'Asie de l'Est a prêté main forte au secteur de l'habillement à Maurice et au Lesotho, les États-Unis ont apporté leurs techniques d'emballage des fruits au Chili, et le Japon a prêté assistance à la Thaïlande dans le domaine de l'élevage de crevettes. Les pouvoirs publics ont également joué un rôle d'accompagnement, en attirant l'IDE grâce aux régimes d'investissement relativement ouverts et non discriminatoires mis en place au cours des années 80.

Investir dans les infrastructures et la valorisation des ressources humaines

Les moyens de transport international et autres infrastructures matérielles ont joué un rôle important dans le développement des secteurs étudiés, en particulier pour les produits périssables tels que les fruits frais et les fleurs coupées. Les études de cas semblent indiquer que des infrastructures et des services adéquats étaient en place au moment de la croissance de ce secteur, même si de nouveaux investissements ont été engagés par l'État, parallèlement à une déréglementation des services

d'infrastructure. À Maurice, la *Development Bank of Mauritius* (Banque de développement de Maurice) a directement participé à la construction et à la gestion des complexes industriels de la ZFIE. S'agissant du Kenya, le secteur des fleurs coupées a su tirer parti du trafic aérien international lié au tourisme et aux premières exportations horticoles. En Thaïlande, des entreprises ont coopéré pour négocier une baisse des coûts de transport international. Au Lesotho, la *Lesotho National Development Corporation* (Société nationale de développement du Lesotho) a fourni des locaux industriels et des services d'utilité publique aux investisseurs, mais la récente expansion rapide du secteur de l'habillement a débouché sur une pénurie d'équipements.

En termes de ressources humaines, les difficultés rencontrées semblent très similaires d'un secteur à l'autre. Lorsque ces branches d'activité ont commencé à se développer, elles avaient toutes accès à un bassin de main-d'œuvre assez bien éduquée et peu coûteuse. Les niveaux observés d'alphabétisation et d'instruction primaire étaient, dans tous les cas, relativement élevés. À mesure de leur développement, ces secteurs se sont heurtés à des pénuries de main-d'œuvre qualifiée et à une montée des niveaux de salaires. La valorisation des ressources humaines est devenue en conséquence un enjeu essentiel pour améliorer leur productivité et progresser le long de la chaîne de valeur ajoutée, dans un contexte de concurrence croissante et d'exigences grandissantes des marchés. Les gouvernements peuvent aider les secteurs concernés à relever ce défi en investissant dans l'enseignement secondaire et supérieur, ainsi qu'en mettant en œuvre des politiques du marché du travail adaptées (notamment en matière de formation professionnelle).

Gérer les répercussions sociales et environnementales

La croissance des secteurs considérés a eu des répercussions sensibles sur les plans social et environnemental. C'est peut-être à Maurice que les conséquences sociales ont été plus frappantes, puisque le chômage y a été fortement réduit au cours des années 80. Une caractéristique sociale notable commune à la plupart des études de cas réside dans la forte dépendance à l'égard de la main-d'œuvre féminine. Bien que les emplois créés aient été précaires dans certains cas (notamment lorsqu'ils étaient liés à des activités de production agricole saisonnières), les secteurs exportateurs étudiés ont offert aux femmes des possibilités et des revenus dont elles ne bénéficiaient pas auparavant, et contribué du même coup à faire reculer la pauvreté.

L'expansion des secteurs considérés a parfois eu des effets préjudiciables sur l'environnement, tels que la pollution des eaux, l'épuisement des stocks de poisson et la destruction des écosystèmes de mangrove. Ces effets ont eux-mêmes suscité des préoccupations concernant la viabilité de certaines de ces branches d'activité (l'élevage des crevettes en Thaïlande en est probablement un bon exemple). Les acheteurs et les consommateurs des pays importateurs exercent maintenant des pressions sur les producteurs, afin qu'ils respectent une multitude de normes sanitaires, environnementales et sociales. Pour traiter ces questions, les pouvoirs publics des pays considérés mettent en place des cadres institutionnels, notamment en adoptant des dispositions législatives, en identifiant les bonnes pratiques, et en créant des systèmes adéquats de contrôle de la qualité en coopération avec le secteur privé et, dans certains cas, avec l'apport d'une aide extérieure.

Les pays en développement et l'ajustement

Compte tenu de l'émergence de nouveaux pôles de concurrence, tels que la Chine et l'Inde, de l'augmentation des niveaux de salaires intérieurs, des contraintes liées à l'environnement, des progrès technologiques et de la rigueur des normes applicables en matière de produits et de procédés, les pays (tant au niveau des pouvoirs publics que des entreprises) sont dans l'obligation de s'adapter sans cesse. Anderson *et al.* (2005) sont parvenus à la conclusion que, dans la plupart des pays étudiés, les

responsables de l'action publique étaient conscients de cet impératif. En conséquence, certains ont créé des mécanismes ou des programmes spécifiques pour renforcer encore la compétitivité des secteurs exportateurs existants et/ou soutenir des branches exportatrices émergentes non traditionnelles – on peut citer à titre d'exemple l'*Economic Agenda for the New Millennium* (Programme économique pour le nouveau millénaire) lancé en 2000 à Maurice, le *National Competitiveness Committee* (Comité national de la compétitivité) créé en 2003 en Thaïlande, ou encore le *Consejo para la Innovacion Agraria* (Conseil pour l'innovation agricole) mis sur pied au Chili.

Anderson *et al.* (2005) ont également établi que les donateurs bilatéraux, les organismes multilatéraux ainsi que les institutions financières régionales et internationales avaient apporté une aide précieuse aux responsables de l'action publique, à des entrepreneurs, à des associations professionnelles ainsi qu'à des organes à vocation technique. Au nombre des activités directement visées figurent la construction de routes au Chili, l'aide apportée à l'*Horticultural Crops Development Authority* (Office du développement des cultures horticoles) et à des associations professionnelles au Kenya, et l'assistance technique fournie aux éleveurs de crevettes en Thaïlande. Au Lesotho, le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce, un programme multilatéral réunissant de nombreux donateurs, vise à renforcer les efforts déployés par le pays en matière de politique commerciale et de création d'institutions. Pour garantir l'efficacité de l'aide malgré les difficultés soulevées par l'ajustement structurel, les donateurs doivent s'adapter à l'évolution des circonstances ainsi que des besoins des pays partenaires. L'identification de ces besoins est en cours dans le cadre de stratégies et de plans de développement nationaux, qui contribuent eux-mêmes à améliorer la coordination entre les divers programmes d'aide et à renforcer leur complémentarité.

Références

Anderson, J., F. Bonaglia, K. Fukasaku et C. Lesser (2005), « Trade and Structural Adjustment Policies in Selected Developing Countries », Document de travail n° 245, Centre de développement de l'OCDE (avec la Direction de la coopération pour le développement), OCDE, Paris.

Engman, M., O. Onodera et N. Wilson (2006, à paraître), « Facilitating Adjustment: Sector Experiences in Agriculture, Telecommunications and Chemicals », Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, OCDE, Paris.

Matusz, S.J. et D. Tarr (1999), « Adjusting to Trade Policy Reform », Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 2142, Banque mondiale, Washington, <http://econ.worldbank.org/view.php?type=5&id=427>.

Nicholas-Gervais, V., avec la collaboration d'E. Moïse (2003), *Intégration de l'ouverture des marchés dans le processus de réglementation : caractéristiques des pratiques observées dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris.

OCDE (2005), *Les échanges et l'ajustement structurel : les enjeux de la mondialisation*, OCDE, Paris.

*Chapitre 4***RÉPERCUSSIONS DES MODIFICATIONS DES DROITS DE DOUANE SUR LES RECETTES PUBLIQUES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

Przemyslaw Kowalski
Direction des échanges de l'OCDE

Ce chapitre répond aux préoccupations concernant les recettes de droits de douane qui ont été exprimées par certains pays dans le contexte des actuelles négociations commerciales multilatérales au titre du Programme de Doha pour le développement. Il présente des estimations et analyses empiriques concernant la nature et la portée des pertes de recettes que pourraient entraîner les baisses de droits de douane négociées dans le cadre de ce programme. En premier lieu, il expose la configuration globale de la protection douanière, en accordant une attention particulière aux profils tarifaires des pays en développement, puisqu'ils influent à la fois sur leur degré de protection et leur situation budgétaire. En deuxième lieu, il évoque les changements de politique fiscale qui pourraient accompagner une réforme des droits de douane et limiter les pertes éventuelles de recettes. Dans la partie empirique sont commentés certains résultats de simulations des effets sur les recettes douanières et le bien-être réalisées en appliquant la formule suisse de réduction tarifaire à un échantillon de 24 pays en développement. On examine les disparités internationales d'incidence sur les recettes et de sensibilité observées avec trois coefficients différents de la formule suisse. Enfin, les effets sur le bien-être d'une réduction des droits de douane avec compensation immédiate des pertes de recettes par le produit d'un impôt sur la consommation sont estimés. La conclusion présente les conséquences du point de vue de l'action des pouvoirs publics et un certain nombre de mises en garde.

Introduction

Les droits de douane influent sur les échanges, la production, les modes de consommation et le bien-être des pays qui les perçoivent, mais aussi sur le bien-être de leurs partenaires commerciaux. Ils ont ces effets à la fois par les niveaux absolus de protection qu'ils assurent et par les distorsions liées à leur structure. Les droits de douane creusent plus particulièrement un écart entre les prix intérieurs et mondiaux, ce qui oriente la demande vers des produits de substitution locaux. De plus, un système de droits de douane hétérogène fausse encore davantage les incitations à la production et à la consommation en empêchant les partenaires commerciaux de profiter des gains liés à leurs avantages comparatifs. C'est la raison pour laquelle, si elle est accompagnée des mesures complémentaires appropriées (par exemple macroéconomiques, sociales et relatives au marché du travail – voir OCDE, 2003), une libéralisation des droits de douane se traduit généralement par une meilleure répartition des ressources et par des avantages pour les pays mettant en œuvre la réforme ainsi que pour leurs partenaires commerciaux.

Les pays en développement qui ont actuellement tendance à maintenir des barrières tarifaires plus élevées et plus dispersées sont précisément ceux qui peuvent tirer le meilleur parti d'un programme de réforme tarifaire non discriminatoire¹. Là où ce type de réforme s'avère nécessaire, il devrait se doubler d'une modification du système fiscal. Selon les estimations empiriques provenant d'études récentes, les gains pouvant découler d'une suppression des droits de douane qui subsistent

1. On trouvera au chapitre 1 de ce document une présentation par région de la protection douanière à la suite du cycle d'Uruguay.

sont significatifs et bénéficieraient le plus, en pourcentage du PIB, aux pays en développement². Une meilleure répartition des ressources, une concurrence accrue, une diversification des produits et les avantages d'économies d'échelle découlant de la réforme tarifaire rendent l'économie plus productive et permettent de mener dans de meilleures conditions des stratégies de développement et de réduction de la pauvreté.

Bien que la plupart des pays en développement soient conscients des opportunités que leur offre un meilleur accès au marché, certains voient également dans la perte potentielle de recettes un obstacle majeur à une réduction de leurs droits de douane. Même si la suppression des restrictions quantitatives, la tarification des contingents ou la réduction des barrières non tarifaires ont toutes pour avantage de préserver, voire même d'accroître, les recettes publiques³ sans une réforme profonde du système fiscal (voir par exemple Ebrill *et al.*, 1999), il n'en va généralement pas de même d'une réduction des droits de douane. En réalité, une suppression totale des droits de douane entraînera inévitablement une perte de recettes et elle devra probablement être compensée par une augmentation des impôts dans des domaines autres que le commerce extérieur. Même en cas de réduction partielle des droits de douane, une perte de recettes douanières ne peut être exclue *a priori*, à moins que l'élargissement de l'assiette après une libéralisation ne soit suffisant pour assurer une compensation adéquate.

Les mesures préconisées récemment en ce qui concerne les incidences budgétaires d'une libéralisation des échanges insistent sur l'utilisation, à titre compensatoire, des impôts sur le revenu, des taxes sur les ventes ou de la TVA. Plusieurs pays en développement ont déjà sensiblement réduit leur dépendance à l'égard des droits de douane en tant que source de recettes fiscales (par exemple leur part a diminué de 20 points en Tunisie, de 17 en Jordanie, de 16 au Pakistan, de 14 à l'île Maurice et au Congo au cours de la période 1994-2001). Mais, dans les pays à bas revenu, le pourcentage moyen des recettes douanières dans les recettes totales reste de l'ordre de 18 %. Selon la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA), les droits de douane représentaient en moyenne 34 % des recettes publiques totales dans les pays africains les moins avancés (PMA) au cours des années 1999-2001 et dépassaient 50 % dans un certain nombre d'entre eux.

Le recours aux droits à l'importation comme source de recettes publiques diffère considérablement d'un pays à l'autre, et il en ira de même des rééquilibrages imposés par le remplacement des droits à l'importation par d'autres recettes. Toutefois, la nécessité de coordonner la réforme tarifaire avec les autres éléments de la politique fiscale est particulièrement évidente dans les pays en développement où les prélèvements sur les échanges continuent à représenter un pourcentage significatif des recettes publiques et du PIB (Kowalski, 2005). Selon des estimations récentes, le produit des droits imposés sur les échanges s'élevait à quelque 4 % du PIB des pays à revenu faible et intermédiaire dans la période 1995-2000 ; pour les pays à revenu élevé, l'estimation était inférieure à 1 %. En outre, les PMA ont souvent des difficultés à maintenir la stabilité macroéconomique (dont la viabilité budgétaire est un élément important) et une réduction des ressources de l'État risque d'être préjudiciable aux stratégies de lutte contre la pauvreté⁴, de redistribution et de développement. Une

-
2. Lippoldt et Kowalski (2003) donnent un aperçu général des estimations actuelles de gains de bien-être découlant d'une libéralisation tarifaire.
 3. Par exemple, les recettes supplémentaires résultant de la tarification des contingents.
 4. Hertel et Winters (2005) indiquent que parmi les déterminants clés des effets sur la pauvreté au niveau national figure l'incidence des instruments fiscaux nationaux utilisés pour compenser la perte de recettes fiscales.

insuffisance éventuelle de recettes peut compromettre les programmes économiques et aboutir à une remise en cause de la réforme des échanges elle-même⁵.

Il convient de noter que les coûts liés à la conception et à la mise en œuvre des réformes fiscales appropriées sont temporaires, tandis que les gains en résultant grâce à une meilleure répartition des ressources sont permanents. C'est pourquoi, d'un point de vue économique, ces coûts ne sont pas considérés comme un obstacle à la libéralisation, mais comme un investissement nécessaire pour permettre l'obtention de gains à long terme.

Ainsi, la doctrine économique fournit de puissants arguments en faveur d'une réforme tarifaire non discriminatoire qui devrait, le cas échéant, s'accompagner d'une réforme du système fiscal. Toutefois, elle souligne également les problèmes délicats liés à l'impact budgétaire d'une libéralisation des droits de douane dans les pays en développement, auxquels il faut s'attaquer en concevant de façon appropriée les modalités d'une réduction des droits de douane et/ou en apportant aux pays une assistance dans l'exécution de la double réforme tarifaire et fiscale. Étant donné que l'impact d'une libéralisation des droits de douane sur les recettes dépend de la structure initiale de ces droits, de la conception du scénario de libéralisation et de son incidence globale sur la production, la consommation et les échanges, il est difficile de dire quels pays en développement peuvent subir une perte de recettes fiscales et l'ampleur du manque à gagner.

Ce chapitre s'efforce de combler cette lacune en présentant des estimations empiriques et en procédant à une analyse de la nature et de l'importance des réductions de recettes résultant des baisses de droits de douane négociées dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (PDD). On commencera par examiner la structure globale de la protection tarifaire en accordant une attention particulière aux profils tarifaires des pays en développement, dans la mesure où ils influent à la fois sur leur degré de protection et leur situation budgétaire. Ensuite, on examinera les changements sur le plan fiscal qui pourraient accompagner une réforme tarifaire et limiter les pertes de recettes éventuelles. Dans la partie empirique, fondée sur les résultats de Kowalski (2005), nous commenterons une sélection de résultats de simulations des incidences sur les recettes fiscales et le bien-être en utilisant la formule suisse de réduction des droits de douane pour un échantillon de 24 pays en développement. Nous examinerons les différences, d'un pays à l'autre, du point de vue des effets sur les recettes et nous présenterons également une analyse de sensibilité utilisant trois coefficients différents de la formule suisse (5, 10 et 15). Enfin, nous estimerons les effets sur le bien-être d'une réduction des droits de douane en remplaçant simultanément les recettes fiscales perdues par le produit d'une taxe sur la consommation. Nous exposerons en conclusion les conséquences du point de vue de l'action des pouvoirs publics tout en formulant un certain nombre de mises en garde.

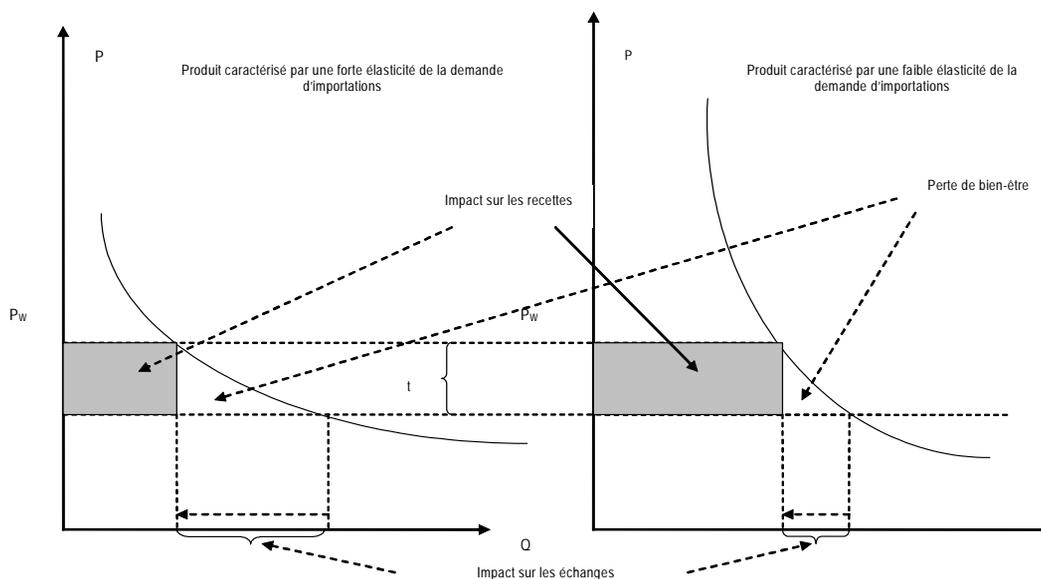
Objectifs protecteurs et budgétaires des politiques tarifaires

Malgré leur incidence sur le bien-être, les droits de douane sont traditionnellement utilisés dans les pays en développement pour atteindre de multiples objectifs, tels que dégager des recettes publiques, corriger les distorsions du marché, protéger l'industrie locale et améliorer les termes de l'échange en tentant d'influer sur les prix mondiaux et en redistribuant les revenus (Khattry et Rao, 2002). Quels que soient les objectifs plus larges de ces politiques, on peut les répartir à des fins d'analyse en deux grandes catégories : ceux qui assurent des recettes publiques (mesure budgétaire) et ceux qui régulent les échanges en influant sur le volume des produits importés (mesure protectrice).

5. CEA (2003) note par exemple que, dans certains pays africains, le rythme d'application de stratégies de développement davantage tournées vers l'extérieur est freiné par des considérations budgétaires liées à un large recours aux taxes sur les échanges.

Les rôles budgétaire et protecteur de la politique tarifaire correspondent largement à deux objectifs concurrents, comme le montre le graphique 4.1 ; on voit que les recettes assurées par un droit à l'importation *ad valorem* donné sont maximisées lorsque l'effet de ce droit sur les courants d'échanges et le bien-être est minimisé. Techniquement, cela vaut pour les secteurs caractérisés par une faible élasticité-prix de la demande d'importations, dans lesquels la matière imposable (ou la valeur des importations, en l'occurrence) ne diminue pas beaucoup du fait d'un droit à l'importation plus élevé. (Si l'élasticité-prix est forte, la demande d'importations diminuera nettement, ce qui contrebalancera plus ou moins l'impact d'un relèvement du taux de taxation). Si les importations sont inélastiques par rapport au prix, le changement de tarif douanier n'influe pas sur elles et des augmentations du taux de droit se traduiront pleinement par des recettes accrues. A l'évidence, dans ce cadre simple, il n'y a pas de contradiction entre les objectifs en matière d'échanges et de bien-être. Un droit de douane donné sur un produit caractérisé par une faible élasticité de la demande d'importations se traduira par une diminution du bien-être et des importations plus faible que si un droit de douane équivalent est imposé sur un produit dont la demande est élastique par rapport au prix (comparer les triangles correspondant à la perte de bien-être du graphique 4.1).

Graphique 4.1. Restrictions aux échanges et perception de recettes comme objectifs alternatifs de la politique tarifaire

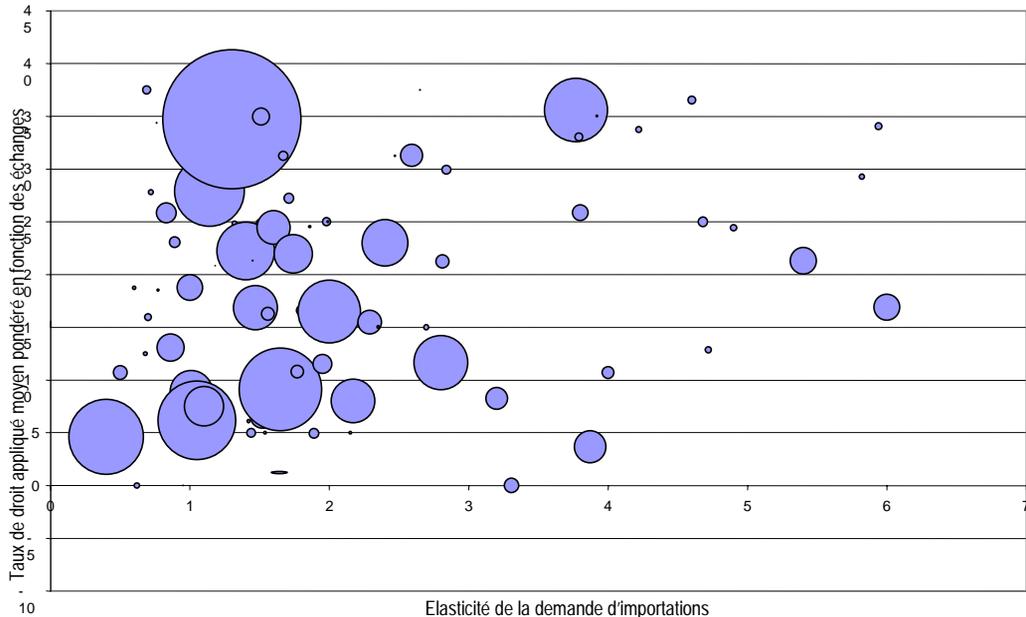


Pour donner une idée de la façon dont les pays en développement considérés poursuivent ces deux objectifs de politique tarifaire, Kowalski (2005) a représenté graphiquement les droits de douane moyens appliqués et les élasticités estimées de la demande d'importations⁶. Pour faciliter cet examen, le graphique 4.2 retient l'exemple du Bangladesh. Dans le cas de ce pays comme dans la plupart des autres cas analysés, les produits à demande élastique par rapport au prix font le plus souvent l'objet de droits de douane élevés dans un esprit de protection commerciale. On constate par ailleurs une dispersion considérable des taux de droits appliqués aux produits à demande inélastique par rapport au prix, ce qui ne correspond qu'en partie à l'objectif fixé de perception de recettes. Au total, le cas du Bangladesh montre qu'il est possible de libéraliser les échanges sans compromettre les recettes. Par exemple, les droits de douane élevés actuellement appliqués aux produits à demande élastique par rapport au prix pourraient être sensiblement réduits, ce qui stimulerait les courants d'échanges (et

6. Kowalski (2005), annexe, graphique 1.

dégagerait des gains de bien-être), tout en n'ayant qu'un effet limité sur les recettes. En fait, dans le cas du Bangladesh, les produits à demande élastique par rapport au prix et soumis à des droits de douane élevés ont une valeur relativement faible à l'importation (petite taille des bulles). En revanche, les droits de douane appliqués aux produits à demande inélastique par rapport au prix pourraient être relevés dans certaines limites, pour compenser toute perte de recettes éventuellement due à une réduction des droits applicables aux produits à demande élastique par rapport au prix. De cette façon, on pourrait obtenir des gains d'efficacité et de bien-être grâce à un profil tarifaire plus uniforme, sans affecter le niveau des recettes perçues.

Graphique 4.2. Bangladesh : droit de douane moyen appliqué et élasticité de la demande d'importations¹



1. La taille des bulles indique les parts de la valeur des importations.

Source : WITS, pour les données sur les droits de douane, les échanges et l'élasticité, et calculs du Secrétariat de l'OCDE.

Alors que l'élasticité de la demande d'importations par rapport aux droits de douane varie d'un pays à l'autre (Kowalski, 2005), la forte dispersion des droits de douane dans les secteurs à faible élasticité et la prévalence de droits de douane élevés dans les secteurs à forte élasticité constituent une caractéristique assez commune de notre échantillon. Cela laisse à penser que l'analyse du cas du Bangladesh peut être étendue à d'autres pays dont les profils tarifaires pourraient éventuellement être rationalisés de façon à faciliter l'accès aux marchés, à atténuer les distorsions liées à la politique tarifaire et à préserver les recettes douanières. Comme on l'a vu, il faudrait pour cela diminuer la dispersion des droits de douane applicables aux produits dont la demande est inélastique par rapport au prix et réduire ceux qui sont appliqués aux produits dont la demande est élastique par rapport au prix.

Avec l'option qui vient d'être évoquée, il faudrait nécessairement relever certains droits de douane applicables aux produits dont la demande d'importations est peu élastique, pour lesquels on pourrait dégager des recettes sans conséquence très sensible du point de vue des échanges et du bien-être. Fondamentalement, une telle réforme reviendrait à s'orienter vers des droits de douane plus uniformes. En dehors de son effet limité sur les recettes, un barème plus uniforme comporte d'autres

avantages tels que la simplicité et un moindre risque de fraude⁷. De plus, une ferme volonté d'uniformité peut assurer une certaine protection contre les groupes qui font pression pour obtenir un traitement spécial (Panagariya et Rodrik, 1993). Néanmoins, malgré ces arguments pratiques, l'argument théorique en faveur de droits de douane uniformes est moins évident, car on ne peut garantir qu'une réduction des droits de douane les plus élevés se doublant d'un relèvement des droits les plus bas procurera un gain de bien-être. Cela dépendra de la situation particulière de chaque pays et, outre la structure tarifaire et le degré d'élasticité de la demande d'importations, des liens intersectoriels existant au sein de l'économie (voir par exemple Gourjon dans FMI, 2003)⁸. Ce dernier aspect n'a pas été pris en compte ici.

Enfin, l'évolution vers un taux uniforme n'a pas le libre-échange comme aboutissement logique, et elle est contraire à l'esprit du cycle de Doha. De toute façon, des augmentations des taux appliqués, lorsque la marge de consolidation le permet, se situent hors du champ des négociations multilatérales et sont donc hors sujet ici. La leçon à tirer de l'analyse ci-dessus est plutôt que les structures tarifaires actuelles semblent indiquer qu'une réduction des droits de douane aurait des effets assez limités sur les recettes, contrairement à ce qui se produirait si des produits à faible élasticité étaient soumis à des droits de douane élevés.

Kowalski (2005) note que, contrairement aux taux appliqués, les taux consolidés d'un certain nombre de pays en développement (tels que l'Inde, le Bangladesh, le Malawi, l'Ouganda, le Zimbabwe et la Colombie) sont généralement élevés dans un petit nombre de secteurs où l'élasticité de la demande d'importations est faible. Cela laisse à penser qu'en maintenant un large écart entre droits consolidés et droits effectivement appliqués dans ces secteurs, ces pays conservent la possibilité de relever les taux de droits appliqués dans le cas où ils n'auraient qu'un effet limité sur les échanges, mais pourraient effectivement procurer des recettes additionnelles. On pourrait recourir à cette option à la suite d'un choc macroéconomique qui menacerait l'équilibre budgétaire ou la balance des paiements. En revanche, en ramenant, sans effet sur les recettes, les taux consolidés au niveau des taux appliqués, on risque de priver le pays de la flexibilité nécessaire pour s'adapter à des chocs macroéconomiques. Comme on l'a vu, le coût d'une telle option est une incertitude accrue quant aux futurs niveaux de protection. De plus, la politique tarifaire est jugée inefficace pour la mise en œuvre des objectifs de balance des paiements. Le découplage de la politique tarifaire ainsi que le développement et l'exécution de mesures alternatives sont depuis longtemps au cœur de l'action du FMI et de la Banque mondiale. La perspective d'une nouvelle réduction des droits de douane à la suite du PDD montre combien ces deux institutions pourraient jouer un grand rôle pour remédier à d'éventuelles inquiétudes concernant la balance des paiements.

Théorie et pratique de la coordination des réformes tarifaire et fiscale

L'ouverture aux échanges est considérée depuis longtemps comme un élément essentiel d'une bonne politique économique, et la libéralisation des échanges comme une mesure nécessaire à sa mise en œuvre. La libéralisation des échanges améliore l'efficacité (notamment au niveau de la répartition des ressources et des économies d'échelle, sur le plan technique et du point de vue de l'efficacité x^9),

7. Avec des taux de droits multiples, les produits peuvent être classés par erreur dans des bandes tarifaires inférieures (Gourjon dans FMI (2003)).
8. Les résultats des simulations indiquent que les effets négatifs sur le bien-être liés à l'emploi d'une structure tarifaire uniforme, plutôt que d'une structure qui assure les mêmes recettes de la façon la plus efficace, seront probablement assez limités (Gourjon dans FMI, 2003).
9. L'efficacité x est l'efficacité avec laquelle on utilise un ensemble de facteurs de production pour obtenir une certaine production.

et elle favorise ainsi le développement économique. Certains pays en développement craignent toutefois que, sur la voie d'une plus grande ouverture, la libéralisation des échanges sous la forme de réductions des droits de douane n'ait des effets négatifs sur leurs recettes publiques. On prendra ici en compte ces préoccupations en examinant les arguments théoriques et les données d'expérience concernant l'effet que les réductions des droits de douane ont eu, dans le passé, sur les recettes publiques.

Les effets positifs sur le bien-être d'une réduction des droits de douane sont la somme des gains des consommateurs et du surplus des producteurs, diminuée des pertes de recettes. Cette définition ne comprend cependant pas un calcul de la valeur des services que seul l'État peut assurer en recouvrant et en dépensant les recettes publiques. Bien qu'en principe presque tous les types d'imposition induisent des distorsions, les pouvoirs publics dégagent des recettes afin de fournir des services publics, d'assurer la stabilité macroéconomique et d'obtenir des résultats tels qu'un recul de la pauvreté et une redistribution des revenus. La justification des réductions de droits de douane est donc importante, mais c'est aussi le cas de l'intégration des recommandations de réforme tarifaire aux autres objectifs de politique économique, notamment ceux qui ont trait aux finances publiques.

La nécessité de coordonner les réformes tarifaires avec les autres mesures fiscales est particulièrement manifeste dans les pays en développement où les taxes sur les échanges continuent à représenter une part importante des recettes publiques et du PIB (comparer le graphique 4.3 au tableau 4.A.1). D'après des estimations récentes, les rentrées fiscales liées au commerce extérieur auraient représenté en moyenne quelque 4 % du PIB des pays à revenu faible et intermédiaire durant la période 1995-2000, tandis que le chiffre correspondant pour les pays à revenu élevé était estimé à moins de 1 % (Keen et Baunsgaard, 2004).

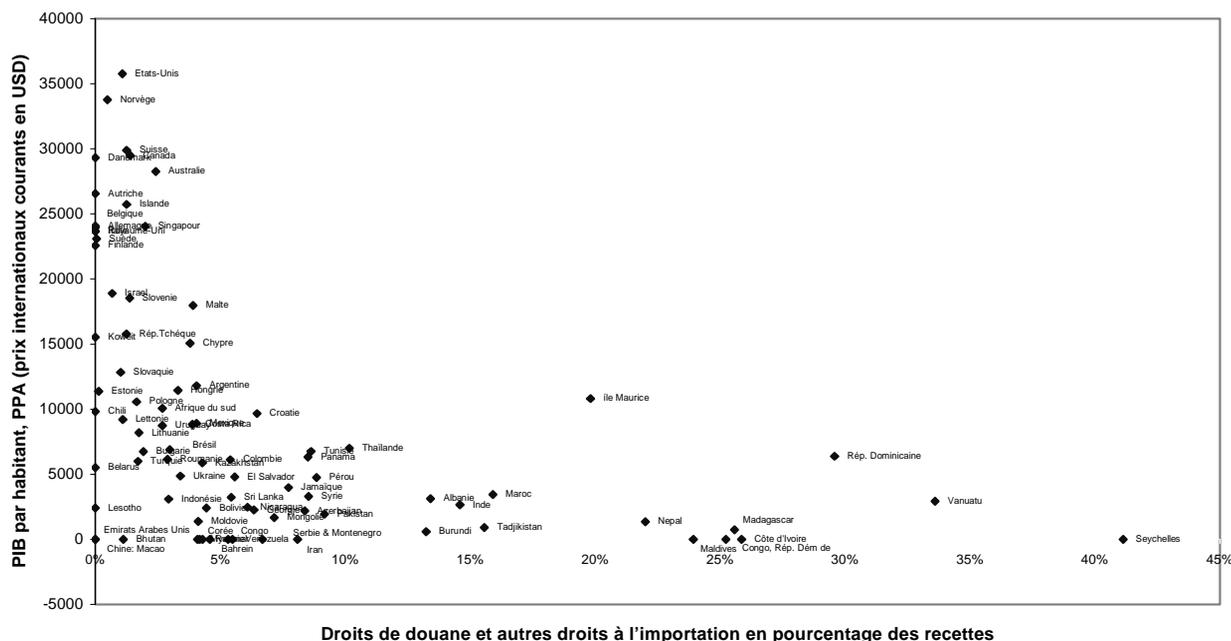
La forte part des droits à l'importation dans les recettes fiscales implique que, si les droits de douane venaient à être totalement supprimés, de nombreux pays à faible revenu devraient procéder à une modernisation très poussée de leur système fiscal pour remplacer en moyenne environ 18 % (et parfois plus de 50 %) de leurs rentrées par des recettes provenant de sources autres que les droits à l'importation. Dans les PMA d'Afrique, les droits à l'importation représentaient environ 34 % de l'ensemble des recettes publiques entre 1999 et 2001 et plus de 50 % dans un certain nombre d'entre eux (CEA, 2003)¹⁰. Dans les pays industrialisés, où la part des droits à l'importation n'est généralement pas supérieure à 2 % des rentrées fiscales, la suppression des droits de douane ne poserait pas de problème majeur de rééquilibrage budgétaire.

Les mesures préconisées récemment en ce qui concerne l'incidence budgétaire d'une libéralisation des échanges insistent sur le recours à d'autres impôts à titre de mesure compensatoire (FMI dans OMC, 2003a ; et États-Unis dans OMC, 2003b). Le remplacement des taxes sur les échanges par d'autres mesures fiscales, telles que l'impôt sur le revenu, les taxes sur les ventes ou la TVA, est déjà en cours depuis un certain temps dans de nombreux pays. En fait, la nécessité de compenser les pertes de recettes dues à la libéralisation des échanges en alourdissant la fiscalité interne constitue dans bien des cas une considération majeure dans l'adoption de la TVA (FMI, 2003). Plusieurs pays en développement ont réalisé des progrès considérables dans le sens d'une moindre dépendance à l'égard des droits à l'importation comme source de recettes fiscales (la diminution de

10. Comme l'indique le paragraphe 9 de l'annexe B de l'accord-cadre de juillet, « les pays participants les moins avancés ne sont pas tenus d'appliquer la formule ni de participer à l'approche sectorielle ».

ces droits a été de 20 points de pourcentage en Tunisie, 17 en Jordanie, 16 au Pakistan et 14 à Maurice et au Congo entre 1994 et 2001)¹¹.

Graphique 4.3. Recours aux droits à l'importation et niveau de développement¹



1. Les droits de douane et les droits à l'importation ainsi que les recettes ne concernent que l'État central. La période de référence est la dernière année pour laquelle des données sont disponibles entre 1998 et 2003.

Source : Calculs de l'OCDE fondés sur les Statistiques des finances publiques du FMI et les Indicateurs du développement dans le monde.

La recommandation visant à remplacer les taxes sur les échanges par une taxe sur la consommation intérieure et par l'impôt sur le revenu reflète le point de vue unanime selon lequel la taxation des échanges constitue un moyen relativement inefficace de s'assurer des recettes. Comme l'explique Whalley (2002), elle fausse les décisions concernant aussi bien la consommation que la production et ne porte que sur une base relativement étroite. Étant donné qu'au niveau global le solde des échanges doit permettre de combler l'écart entre la production et la consommation intérieures, les taxes perçues sur l'une ou l'autre ou les deux présenteraient l'avantage de reposer sur une base relativement large par rapport à une taxe sur les échanges. Il est donc théoriquement possible de passer d'une taxe sur les échanges à une taxe sur la consommation ou à un impôt sur le revenu, de façon à créer moins de distorsions au niveau de la production et de la consommation intérieures et des échanges, la répartition des ressources et le bien-être restant inchangés ou s'en trouvant même améliorés (voir, par exemple, Keen et Lighthart, 2001).

C'est la base des conseils de politique générale donnés par le FMI et la Banque mondiale, qui préconisent et appuient depuis un certain temps la mise en place de systèmes fiscaux ayant une plus large assise dans les pays en développement (voir OMC, 2003b). Dans la communication du FMI (OMC, 2003a) établie à la suite de consultations entre l'OMC et le FMI, il était dit qu'« en principe, il n'est pas très difficile de concevoir un dosage de mesures tendant à remplacer les droits de douane par des impôts indirects de façon à préserver les recettes sans compromettre la réalisation des autres

11. Par rapport aux recettes fiscales totales.

objectifs économiques et sociaux ». Dans cette même communication, il est également signalé que de nombreux pays ont déjà mis en place des systèmes de TVA qui fonctionnent et qu'ils sont bien placés pour remplacer les droits à l'importation par le produit de la TVA. Mais, même en pareil cas, il peut être nécessaire de renforcer les systèmes existants pour assurer un recouvrement efficace de l'impôt à des taux plus élevés.

En ce qui concerne le passage d'une taxe sur les échanges à d'autres formes de fiscalité, les impôts indirects sont généralement préférés aux formes directes d'imposition. Comme ils transfèrent la charge fiscale globale des facteurs de production (capital et travail) à la consommation, on estime qu'ils s'accompagnent de meilleures incitations à l'emploi, à l'épargne¹² et à l'investissement, ce qui offre de meilleures perspectives de développement économique. Les impôts indirects sont également jugés plus efficaces pour pallier les imperfections du marché (telles que la dégradation de l'environnement). Dans de nombreux pays, ces impôts peuvent être modifiés plus facilement que les impôts directs et sont donc considérés comme un moyen plus flexible de dégager des recettes. Enfin, les impôts indirects, qui frappent la dépense, sont moins coûteux à recouvrer et à administrer. Un argument à l'encontre de la fiscalité indirecte tient au fait qu'elle a tendance à être régressive. C'est ainsi qu'un taux de taxation uniforme de la consommation d'un produit particulier est discriminatoire à l'égard des personnes à faible revenu qui doivent consacrer une plus forte proportion de leur revenu à l'impôt. La fiscalité directe est généralement exprimée en pourcentage du revenu avec des tranches progressives, ce qui fait que la proportion du revenu consacrée au paiement de l'impôt augmente avec le revenu.

Un important objectif pour la conception et la mise en œuvre d'une stratégie de remplacement des recettes est de ne pas supprimer les avantages découlant d'une libéralisation tarifaire. Les négociations commerciales multilatérales portent sur les droits de douane – taxes perçues sur les importations, mais pas sur la production intérieure – qui confèrent aux producteurs nationaux un avantage de prix. D'autres taxes, telles que les taxes sur les ventes, les droits d'accise ou la TVA, devraient en principe s'appliquer de façon égale aux produits locaux et importés. La pratique recommandée est d'appliquer les charges liées à la taxe sur les ventes/TVA de façon égale aux importations et à la production intérieure, de sorte que les droits de douane remplissent toute fonction résiduelle de protection. Parmi les règles empiriques concernant la TVA figurent un taux uniforme appliqué de façon égale à la production intérieure et aux importations pour tous les produits, à l'exception des produits agricoles (afin d'atténuer les conséquences négatives pour les pauvres)¹³, un taux nul à l'exportation (Rajarm, 1992) et une définition appropriée de l'assiette avec un minimum d'exemptions.

Dans le cadre des systèmes de TVA en vigueur dans les pays de l'OCDE, les importateurs peuvent déduire le droit à l'importation auquel ils sont assujettis de la taxe qu'ils font payer à leurs clients, de la même façon qu'ils déduisent la taxe frappant les produits achetés sur le marché intérieur. Par conséquent, même si le taux du droit à l'importation est relevé, les entreprises n'en supportent pas les conséquences ; cela suppose une attitude neutre vis-à-vis des produits importés et de ceux qui sont d'origine locale. Une application discriminatoire de la TVA aux produits importés peut se produire lorsque l'importateur ne peut pas récupérer la TVA ou si le taux plus élevé appliqué aux importations l'est sur toute la filière d'approvisionnement jusqu'au consommateur final. Une telle situation serait contraire à un principe fondamental de la TVA, sans compter qu'il enfreindrait les règles de l'OMC. Une évaluation comparative, entre les pays, du degré de protectionnisme inhérent au système fiscal

12. On peut éviter l'impôt sur la consommation en réduisant sa consommation.

13. Rajarm (1992) signale que les denrées alimentaires non commercialisées qui sont consommées par les pauvres sont tout particulièrement à prendre en compte dans ce contexte.

national est difficile à réaliser faute de données comparables sur la charge fiscale que représentent les droits à l'importation et les impôts nationaux¹⁴. Cette information est néanmoins d'une importance critique pour faire en sorte que le système d'impôt sur la consommation réformé respecte le principe de neutralité.

Une autre considération qui joue un grand rôle dans la conception et la mise en œuvre d'une politique de remplacement par l'impôt est le coût relatif des diverses formes de fiscalité. Ces coûts et le rapport entre eux varient généralement en fonction des caractéristiques des pays. Il a souvent été dit que, dans les pays qui en sont à un stade de développement peu avancé, les coûts administratifs à supporter pour s'assurer des recettes grâce à une taxe sur les échanges sont faibles par rapport à ceux qu'impliquent d'autres formes de fiscalité. Cet argument peut être valable dans une certaine mesure, mais ce qui importe c'est le coût total d'une forme donnée de fiscalité, notamment son coût sur le plan de l'efficacité, de la discipline et de l'administration. Bien que, pour les droits à l'importation perçus à la frontière, ces deux derniers types de coûts puissent être plus faibles que pour d'autres formes de fiscalité ; les coûts d'efficacité peuvent être très élevés et porter le coût total des droits à l'importation à un niveau lui aussi relativement élevé. De plus, une forte part des autres impôts indirects (tels que la TVA) est également perçue à la frontière, avec également cet avantage que les marchandises ne sont dédouanées qu'après le paiement de la taxe. Cela peut être préférable à la solution qui consiste à s'appuyer sur la comptabilité des négociants locaux, en particulier dans les pays où les activités non déclarées sont importantes et où les services fiscaux sont peu développés.

On trouve à la fois, dans les données empiriques, des tentatives réussies et infructueuses de coordination des réformes tarifaires et fiscales internes. Il ne faudrait cependant pas voir dans les succès passés la preuve que le remplacement des recettes douanières ne va pas sans problèmes, ni conclure des échecs que des réformes de ce genre sont impossibles. Les résultats sont manifestement mitigés, ce qui impose l'adoption d'une approche prospective des coûts d'ajustement éventuellement liés au régime tarifaire approuvé lors des négociations du PDD. Cette approche devrait impliquer à la fois une évaluation préalable pour déterminer quels pays risquent d'être particulièrement vulnérables, ainsi qu'une intégration des préoccupations relatives aux recettes dans les dispositions du traitement spécial et différencié (TSD), que ce soit sous la forme de délais plus longs d'exécution ou d'une assistance financière coordonnée au profit des pays en développement défavorisés, pour les aider à surmonter les contraintes financières, techniques ou de capacité liées à une double réforme tarifaire et fiscale.

Sous l'angle positif du TSD, les coûts de conception et de mise en œuvre des réformes fiscales appropriées sont temporaires, tandis que leurs avantages, sous la forme d'une meilleure affectation des ressources, sont permanents. C'est pourquoi, d'un point de vue économique, ces coûts devraient être considérés non pas comme un obstacle à une libéralisation, mais comme un investissement nécessaire pour permettre l'obtention de gains à long terme. D'après la Banque mondiale « de nombreux pays ne pourront profiter des nouvelles possibilités offertes par le Programme de Doha que si la communauté internationale leur accorde une assistance technique et les aide à renforcer leurs capacités en leur fournissant des conseils de politique générale et surtout les moyens financiers dont ils ont grand besoin pour mettre en place les infrastructures, la logistique de transport et les institutions publiques liées au

14. Selon Keen et Baunsgaard (2005), les données relatives aux recettes publiques en général, et en particulier aux taxes sur les échanges, sont de qualité médiocre. Les Statistiques de finances publiques – seule source en la matière qui couvre les pays n'appartenant pas à l'OCDE – comportent de nombreuses lacunes. Il y a notamment un problème de prise en compte de la TVA et des autres taxes sur les ventes perçues à la frontière en tant que produit d'un impôt sur les échanges. C'est dans les pays africains que ces problèmes seraient le plus aigus.

commerce nécessaires pour pouvoir exploiter ces opportunités »¹⁵. Dans ce contexte, le paragraphe 27 de la Déclaration ministérielle de Cancún (24 août 2003) se félicitait de l'appui apporté par les dirigeants du FMI et de la Banque mondiale, ces deux institutions s'étant en effet engagées à collaborer avec l'OMC face aux difficultés que peuvent rencontrer certains pays en développement pour s'adapter à la libéralisation des échanges approuvée à Doha.

Estimations empiriques de l'incidence d'une réduction des droits de douane sur les recettes publiques

Dans le reste de ce chapitre, nous présentons une sélection de résultats d'une analyse quantitative de l'incidence d'une modification des droits de douane consolidés sur les recettes publiques, les échanges et le bien-être des pays en développement (Kowalski, 2005)¹⁶. Il y a plusieurs façons d'estimer les effets de réductions des droits de douane sur les recettes de l'État. Nous donnons ici des estimations de la variation des ressources publiques, des échanges et du bien-être selon les trois scénarios de baisse tarifaire de la formule suisse, en utilisant une version statique, qui suppose une concurrence parfaite, du modèle GTAP (voir Hertel, 1997, pour une description de la structure du modèle) et la version 6 de la base de données du GTAP^{17, 18}.

Nous allons maintenant prendre l'exemple d'un certain nombre de pays – Argentine, Bangladesh, Brésil, Chili, Colombie, Inde, Indonésie, Malawi, Malaisie, Maroc, Mozambique, Madagascar, Ouganda, Pérou, Philippines, Sri Lanka, Tanzanie, Thaïlande, Uruguay, Venezuela, Zambie et Zimbabwe – pour illustrer l'incidence de réductions des droits de douane sur les recettes, les échanges et le bien-être¹⁹. Bien que les modalités fondamentales des négociations tarifaires du PDD ne soient pas encore connues, nous appliquerons la formule suisse avec trois coefficients différents (5, 10

15. Shengman Zhang, Directeur général de la Banque mondiale. Allocution prononcée lors de la séance plénière du Conseil général de l'OMC, le 10 septembre 2003.
16. Kowalski (2005) expose les méthodologies, simples ou complexes, que l'on peut utiliser pour évaluer les effets sur le bien-être et les recettes publiques d'une réduction des droits de douane et les applique, selon la formule suisse, à un échantillon de 24 pays en développement. A partir des résultats de la simulation, l'étude examine les différences entre pays et procède à une analyse de sensibilité en modifiant le coefficient de la formule suisse. En outre, elle présente et commente les résultats obtenus au moyen d'une formule de réduction linéaire des droits.
17. L'ensemble de données utilisées dans les simulations externes d'équilibre général est une diffusion préliminaire de la version 6 de la base de données du GTAP (6.02) avec 2001 comme année de référence. Au moment de la rédaction de cette étude, la version 6 définitive n'était pas encore disponible. Les données couvrent au total 86 zones géographiques, qui se composent d'une ou plusieurs économies, et 57 secteurs. Comme on l'indique dans le corps du chapitre, ces zones géographiques et secteurs sont agrégés pour faciliter l'analyse. On trouvera plus d'informations sur les ressources du GTAP en consultant www.gtap.org.
18. La mesure de la modification du bien-être est la variation équivalente du revenu. Cette dernière est l'équivalent monétaire du changement d'utilité résultant du changement de prix. A un niveau moins abstrait, on peut subdiviser les gains de bien-être découlant de la libéralisation des échanges en deux composantes : *i*) la modification de l'efficacité de l'utilisation des ressources des pays et *ii*) l'évolution des termes de l'échange (Hertel et Martin, 1999). En ce qui concerne les recettes douanières, tout changement de la variation équivalente reflète en fait l'évaluation en termes de bien-être d'une diminution ou augmentation donnée des recettes douanières ; c'est donc en tant que telle, avec les réserves d'usage, la mesure employée pour évaluer l'efficacité économique de tout changement de politique envisagé.
19. Dans l'exercice initial, les pays sont agrégés en 36 groupes régionaux. Chacun des pays de l'échantillon utilisé représente une région distincte. Les catégories d'activité sont regroupées en 10 secteurs.

et 15) pour montrer l'impact que peut avoir sur les recettes publiques une modification des droits de douane. Si nous tenons à utiliser cette formule pour présenter nos résultats, c'est parce que, dans le cadre du Programme de juillet, les membres de l'OMC se sont engagés à appliquer une formule non linéaire et c'est aussi en raison de l'accord réalisé, en décembre 2005, à la réunion ministérielle de Hong-Kong. La formule suisse comporte un certain nombre de caractéristiques positives pour les négociations tarifaires, comme la simplicité et la possibilité de réduire efficacement les crêtes tarifaires. L'utilisation de cette formule a pour effet de faire baisser les droits de douane élevés d'un pourcentage plus important que les bas tarifs, et de ramener au-dessous d'un certain seuil tous les droits de douane résultants²⁰.

Théoriquement, l'effet d'une réduction donnée des droits de douane sur les recettes douanières dépend de la structure initiale de ces droits, de l'ampleur de la réduction ainsi que des élasticités de la demande et de l'offre d'importations, qui déterminent le changement de valeur des importations découlant d'une libéralisation²¹. L'effet global d'une modification des droits de douane dépendra donc de la situation initiale d'un pays et des modalités de la réduction des droits de douane convenues lors des négociations. L'exercice adopte une procédure de taux de droits appliqués conditionnels. Les changements de la politique commerciale définis en ce qui concerne les droits consolidés sont traduits en droits appliqués conditionnels. Pour chaque ligne tarifaire, le taux appliqué n'est réduit que dans le cas où la consolidation des droits de douane tombe au-dessous du seuil initial appliqué. Les taux appliqués qui en résultent sont donc conditionnés par le niveau de protection inutilisée avant un choc (c'est-à-dire la différence entre les droits consolidés et appliqués). Le tableau 4.A.2 présente la moyenne, pondérée en fonction des échanges, des droits appliqués et consolidés dans notre échantillon de pays. Au total, la variation de la marge de consolidation implique qu'une réduction uniforme des droits de douane moyens consolidés n'entraîne pas nécessairement une réduction proportionnelle des taux appliqués correspondants.

Le tableau 4.A.3 récapitule les effets sur le bien-être global de la simulation d'une libéralisation tarifaire multilatérale selon les trois coefficients différents de la formule suisse. Globalement, les gains statiques annuels de bien-être vont de 30 milliards USD dans le cas de la formule suisse avec un coefficient de 15, à environ 44 milliards dans le cas de la formule suisse avec un coefficient de 5. Environ 45 % de ces gains vont aux régions de pays en développement. Du point de vue des gains absolus de bien-être, les principaux bénéficiaires parmi les 24 pays en développement de notre échantillon sont la Chine, l'Argentine, l'Inde et la Thaïlande, chacun ayant des gains statiques annuels de bien-être supérieurs à 1.8 milliard USD. Du point de vue du gain de bien-être en pourcentage, les principaux gagnants sont la Thaïlande, le Vietnam, la Malaisie et Sri Lanka, qui enregistrent tous un gain de bien-être supérieur à 1 % par an et par habitant (tableau 4.A.4).

Notre simulation indique également que certains pays comme le Chili, la Colombie, la Tanzanie ou l'Ouganda peuvent enregistrer des effets négatifs en termes de bien-être. Dans tous ces cas, ces effets négatifs résultent de termes de l'échange défavorables, qui pèsent plus lourd que les gains découlant d'une meilleure répartition des ressources. La réduction multilatérale des droits de douane peut se traduire par des hausses des prix mondiaux de certains produits faisant l'objet d'échanges internationaux et par une baisse des prix d'autres produits. Selon la composition de leurs échanges, certains pays tirent parti de ces changements et d'autres y perdent. Dans un modèle comportant un grand nombre de régions et de produits, il peut être difficile de comprendre les raisons de l'évolution observée des termes de l'échange. C'est ainsi que la Colombie enregistre une baisse relative des prix

20. Un coefficient de 15, par exemple, fait que tous les droits de douane obtenus tombent en dessous du seuil de 15 %.

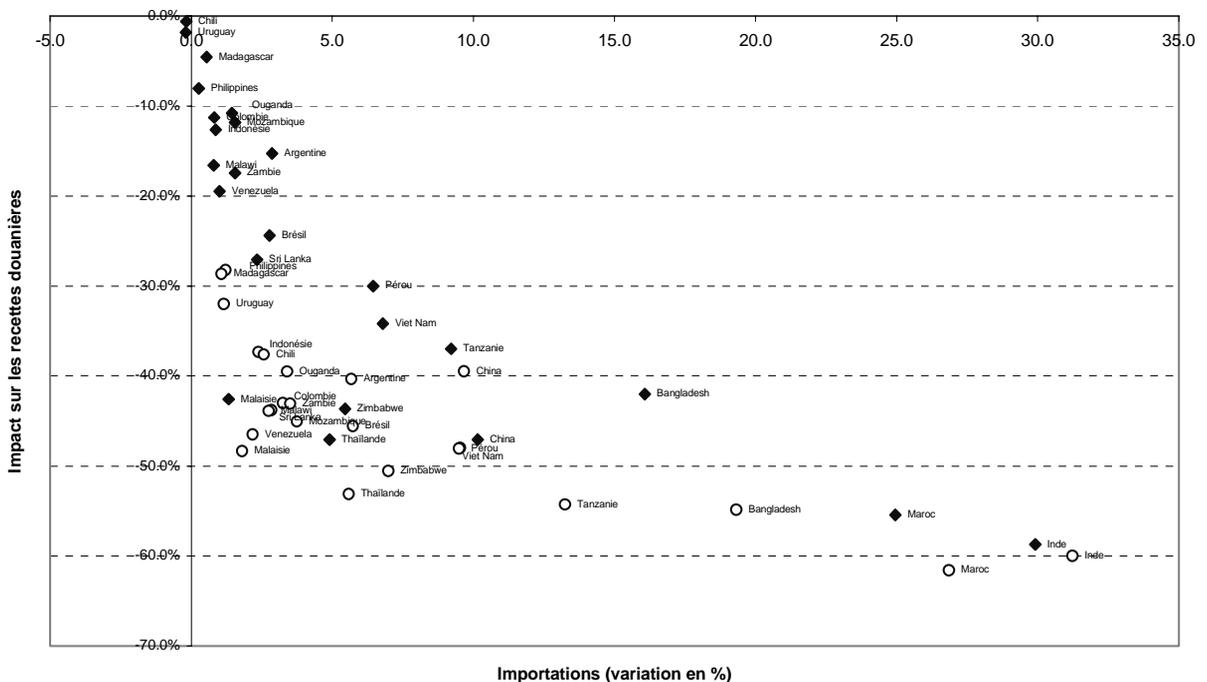
21. Voir la présentation technique dans Kowalski (2005).

de ses exportations dans les dix secteurs sans exception, la plus forte baisse atteignant 2.7 % pour les véhicules à moteur et les pièces détachées. L'effet négatif sur le bien-être au Chili est dû à la forte hausse des prix des produits de base importés et en particulier des produits agricoles primaires (4.22 %). La Tanzanie est confrontée à un problème semblable à celui de la Colombie en ce sens que les prix de ses exportations baissent, tout particulièrement dans ses principaux secteurs d'exportation, à savoir les produits primaires, les produits agricoles transformés et les autres produits manufacturés. En Ouganda également, les effets négatifs sur le bien-être de changements des termes de l'échange sont dus à la baisse des prix des principaux produits d'exportation de ce pays, qui sont les produits agricoles primaires et transformés.

Différences entre les pays : la formule suisse avec un coefficient de 10

Les résultats de la réduction des droits de douane suivant la formule suisse avec un coefficient de 10 sont résumés dans les graphiques 4.4 et 4.5. Les points creux indiquent les résultats obtenus en utilisant les taux appliqués et les losanges ceux que donne la formule dans le cas des taux consolidés. Comme avec la simulation d'équilibre partiel, les effets sur les recettes sont très différents, allant de moins de 10 % au Chili, en Uruguay, à Madagascar, aux Philippines et en Ouganda à plus de 50 % au Maroc et en Inde. Il y aussi une forte corrélation négative entre les effets sur les échanges et ceux sur les recettes, en ce sens que les pays qui perdent le plus de recettes sont aussi ceux qui bénéficient le plus de nouveaux courants d'échange et de gains de bien-être.

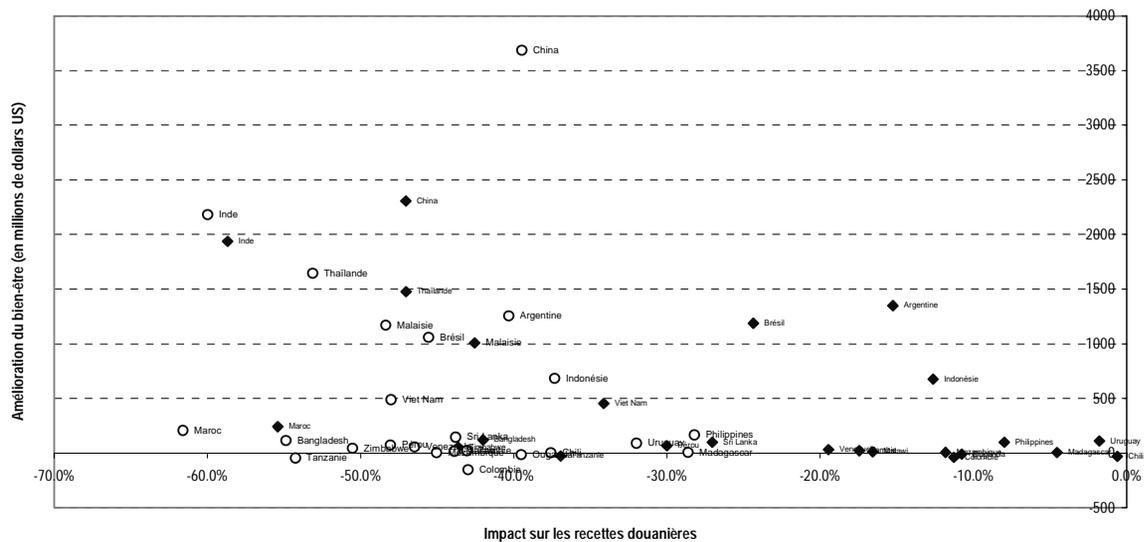
Graphique 4.4. Simulation d'équilibre général : effets sur les échanges et les recettes de la formule suisse avec un coefficient de 10 (droits consolidés et appliqués)



- ◆ Formule suisse influant directement sur les droits appliqués.
- Formule suisse influant sur les droits consolidés.

Source : Simulations du GTAP.

Graphique 4.5. Simulation d'équilibre général : effets sur le bien-être et les recettes de la formule suisse avec un coefficient de 10 (droits consolidés et appliqués)



◆ Formule suisse influant directement sur les droits appliqués.

○ Formule suisse influant sur les droits consolidés.

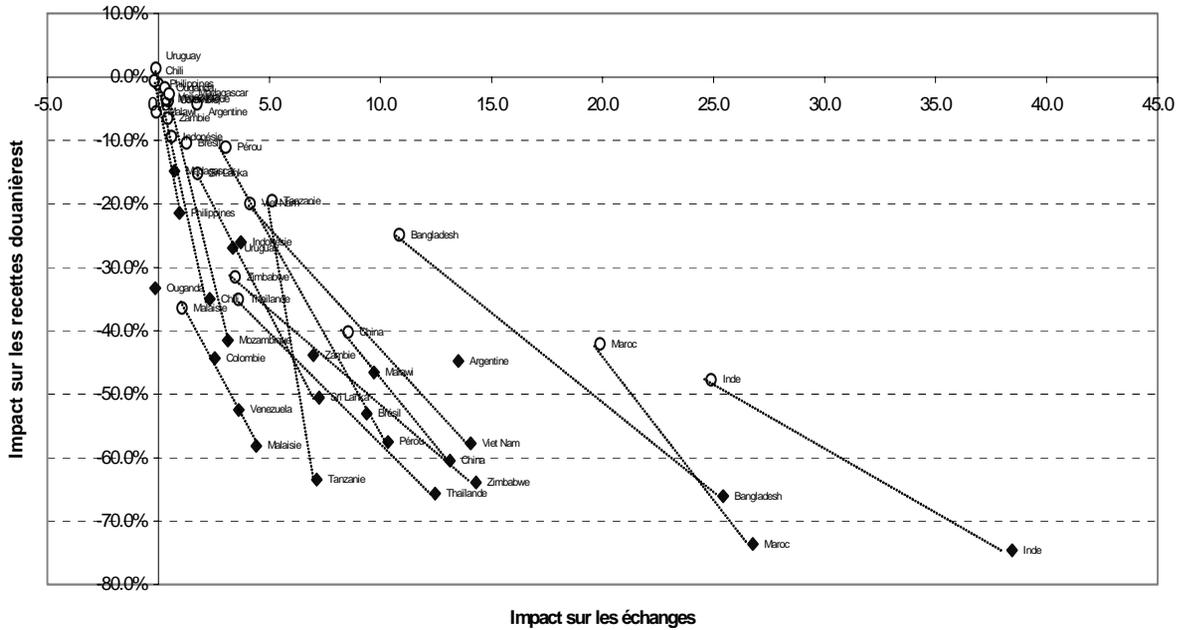
Source : Simulations du GTAP

La dispersion entre les pays de l'élasticité moyenne, pondérée en fonction des échanges, est beaucoup moins marquée que celle des droits appliqués ou consolidés initiaux. La variation d'un pays à l'autre des effets sur les recettes est donc due, dans une large mesure, aux différences de profil tarifaire initial et pas à la structure des importations. Ce point est illustré dans Kowalski (2005), qui représente graphiquement les effets sur les recettes par rapport à l'élasticité de la demande d'importations pondérée en fonction des échanges, à la moyenne pondérée des droits appliqués initialement et à l'ampleur de la marge de consolidation. On constate une corrélation négative entre les effets en pourcentage sur les recettes et le niveau initial des droits de douane appliqués. Cela laisse penser que, pour l'élasticité supposée de la demande d'importations et les taux de droit initiaux, la réduction des droits de douane du type de la formule suisse a tendance à se traduire par une plus forte diminution des recettes en pourcentage dans les pays où les droits de douane initiaux sont les plus élevés.

Modification du coefficient de la formule suisse

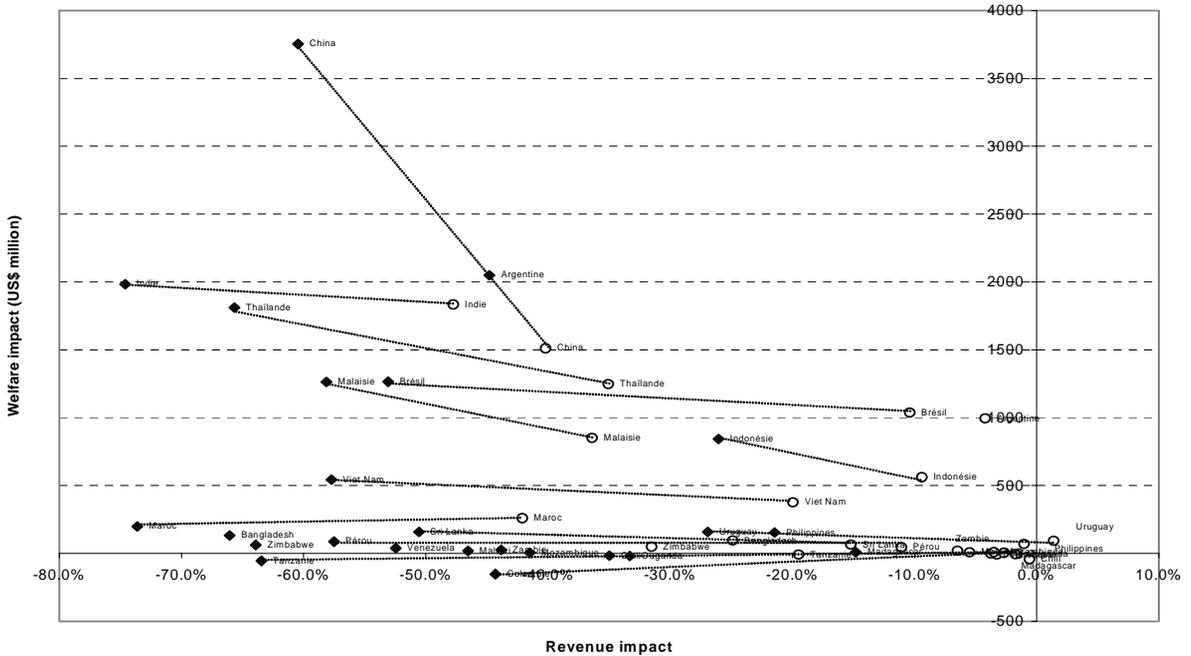
Les graphiques 4.6 et 4.7 montrent que, pour la plupart des pays, changer le coefficient de la formule suisse entraîne d'importantes différences en ce qui concerne les effets en pourcentage sur les recettes ; les différences sont moins marquées pour ce qui est des effets sur la création de courants d'échanges et le bien-être. Pour la Colombie, le Maroc, le Mozambique, la Tanzanie et l'Ouganda, le passage à la formule suisse avec un coefficient de 5, au lieu de 15, impliquerait à la fois une perte de recettes plus sensible et des effets positifs moindres sur le bien-être. Pour tous les autres pays, une réduction des droits de douane plus ambitieuse a des effets positifs plus marqués sur le bien-être, mais se traduit également par un pourcentage supérieur de pertes de recettes. Pour certains pays, les effets positifs supplémentaires sur le bien-être obtenus avec une formule suisse assortie de coefficients plus ambitieux sont plus « coûteux », en ce sens que le pourcentage de pertes de recettes est élevé, avec un gain de bien-être relativement faible en pourcentage. Tel est le cas pour le Bangladesh, le Pérou ou le Brésil. C'est ainsi que, pour le Bangladesh, 0,09 point de pourcentage d'effet positif supplémentaire sur le bien-être peut « coûter » jusqu'à 41 points de pourcentage de recettes fiscales sacrifiées.

Graphique 4.6. Simulation d'équilibre général : effets sur les échanges et les recettes de la formule suisse avec des coefficients de 5 et 15



- ◆ Formule suisse avec un coefficient de 5.
 - Formule suisse avec un coefficient de 15.
- Source : Simulation du GTAP.

Graphique 4.7. Simulation d'équilibre général : effets sur le bien-être et les recettes de la formule suisse avec des coefficients de 5 et 15



- ◆ Formule suisse avec un coefficient de 5.
 - Formule suisse avec un coefficient de 15.
- Source : Simulation du GTAP.

Avec ce type d'exercice, on risque de comparer ce qui n'est pas comparable, mais il apparaît que l'ampleur des effets sur les recettes et le bien-être peut être liée à certaines options. C'est en fin de compte à chaque pays de décider la valeur qu'il accorde à l'effet positif sur le bien-être escompté d'une répartition efficace des ressources par rapport aux coûts du rééquilibrage budgétaire nécessaire pour remplacer les recettes fiscales par d'autres impôts.

Interprétation des résultats des simulations

Lorsqu'on interprète les résultats de simulations, il faut rappeler que la réduction des droits de douane a des effets positifs sur le bien-être, nets de toute perte de recettes fiscales, et que ces gains sont l'objectif ultime de la réforme tarifaire. Les effets estimés en pourcentage sur les recettes pourraient cependant donner une idée de l'ampleur du rééquilibrage budgétaire qui s'impose. Celui-ci dépendra de l'impact en pourcentage sur les recettes douanières et de la part de ces dernières dans l'ensemble des recettes publiques et dans le PIB.

Pour faciliter l'interprétation des résultats des simulations, le tableau 4.A.5 illustre les effets présumés, en pourcentage des recettes publiques totales, et l'évolution estimative des recettes douanières en pourcentage du PIB. Ces estimations sont fondées sur les résultats des simulations présentés au tableau 4.A.4 et sur la part des droits à l'importation dans les recettes publiques totales et le PIB illustrée au tableau 4.A.1. Le champ couvert par les données des Statistiques de finances publiques du FMI permet de faire ces calculs pour 12 des 24 pays en développement examinés ici.

La part des droits de douane dans les recettes publiques totales va de 3 % en Indonésie, au Brésil et en Uruguay à 26 % à Madagascar. Leur part dans le PIB est généralement de l'ordre de 1 % à 2 %, à l'exception de Madagascar et du Maroc, où elle est de 3 % et 5 % respectivement. Les effets estimatifs en pourcentage d'une libéralisation tarifaire suivant la formule suisse avec un coefficient de 15 vont de +1 % en Uruguay à -48 % en Inde. L'impact total sur les recettes publiques totales va de près de 0 % en Uruguay à -7 % en Inde.

Neuf des douze pays pour lesquels ce calcul peut être effectué ne sont guère affectés. Les effets négatifs sur les recettes douanières représentent entre 0 % et 0.2 % du PIB et les effets sur les recettes publiques totales sont de l'ordre de 0 % à 1 % dans le cas de la formule suisse avec un coefficient de 15. Trois pays (Maroc, Inde et Thaïlande) paraissent particulièrement susceptibles d'être touchés de façon disproportionnée par le scénario de réduction des droits de douane examiné. On estime que la formule suisse avec un coefficient de 15 génère des réductions de recettes douanières représentant respectivement 2 %, 0.9 % et 0.6 % de leur PIB. Les réductions correspondantes des recettes publiques totales sont estimées à respectivement 6.7 %, 7.2 % et 3.5 %.

Les résultats présentés donnent à penser que, dans la majorité des cas, les réductions potentielles des recettes douanières sont gérables, particulièrement en raison des gains d'efficacité nets escomptés d'une libéralisation. Dans certains pays, ces réductions risquent de nécessiter un rééquilibrage budgétaire plus poussé.

Libéralisation des droits de douane accompagnée d'une politique de remplacement par un impôt sur la consommation

L'objectif ultime d'une réduction multilatérale des droits de douane étant la suppression totale des droits de douane, les mesures préconisées récemment insistent sur l'utilisation d'autres prélèvements à titre compensatoire. Comme on l'a vu, la plupart des pays, y compris les plus pauvres, remplacent depuis un certain temps leurs impôts sur les échanges par d'autres formes de taxation, telles que l'impôt sur le revenu, les taxes sur les ventes ou la taxe sur la valeur ajoutée. Cette tendance

tient au fait que les taxes sur les échanges constituent un moyen relativement inefficace de dégager des recettes. Elles faussent aussi bien la consommation que la production, tout en s'appliquant à une base d'imposition relativement étroite. Du fait qu'au niveau global, les échanges doivent être égaux à la différence entre la production et la consommation intérieures, un impôt frappant l'une ou l'autre présenterait l'avantage de reposer sur une base relativement plus large qu'une taxe sur les échanges, qui s'applique seulement à la différence entre la production et la consommation.

Nous observons que, dans la grande majorité des pays de notre échantillon, les importations représentent moins de 25 % de la consommation privée. Aux Philippines, à Singapour et en Malaisie, ces ratios sont respectivement de 27, 48 et 78 %²². Ils indiquent qu'au moins en théorie, la consommation des ménages fournit une matière imposable beaucoup plus large et qu'il est possible de remplacer les droits à l'importation par un impôt sur la consommation, de façon à limiter les distorsions des échanges et à améliorer la répartition des ressources et le bien-être, tout en préservant les recettes publiques.

Nous examinerons maintenant les résultats d'une simulation des effets sur le bien-être d'une réduction des droits de douane selon les trois formules suisses adoptées, en remplaçant simultanément les recettes correspondantes par le produit d'un impôt sur la consommation. A cet égard, le modèle GTAP est commode en ce sens qu'il remplace la variable de l'impôt sur la consommation, supposée exogène dans le bouclage original²³ du modèle, par le rapport des recettes fiscales au revenu national. Ce bouclage du modèle représente une situation dans laquelle les autorités de chaque pays, tout en étant engagées dans une réforme fiscale, augmentent le taux de taxation de la consommation privée suffisamment pour maintenir inchangée la part des recettes fiscales dans le revenu national. Nous avons affaire dans ce cas à une réduction des droits de douane sans effet sur les recettes.

Dans le modèle GTAP, les dépenses publiques ne sont pas liées au solde des opérations des administrations publiques. Elles dépendent en fait du revenu régional. Il est donc possible que les rentrées fiscales sacrifiées soient compatibles avec une augmentation de la consommation des administrations publiques, si le changement de politique analysé se traduit par une augmentation du revenu régional. Cet aspect du modèle est considéré comme une de ses lacunes. On peut toutefois faire valoir qu'il est aussi problématique pour l'analyse des effets sur les recettes douanières que pour toute autre application du modèle. Ne pas prendre explicitement en compte une contrainte budgétaire peut certainement influencer sur toute une série d'estimations. L'option d'une réduction des droits de douane neutre du point de vue des recettes, décrite au paragraphe précédent, résout en partie ce problème. Bien que, même dans ce cas, la consommation des administrations publiques soit probablement appelée à augmenter avec le revenu régional, nous introduisons une contrainte liée au remplacement des recettes qui devrait corriger en partie les estimations des effets sur le bien-être. Cette approche réduit les estimations des effets sur le bien-être obtenues avec la simulation sans politique de remplacement par un impôt²⁴. Les différences des estimations des effets sur le bien-être, selon qu'une telle politique est appliquée ou non, varient d'un pays à l'autre et dépendent de l'importance relative de la matière imposable soumise à l'impôt sur la consommation et aux droits à l'importation ainsi que de l'ampleur relative des distorsions initiales liées aux deux impôts. On peut donc s'attendre à ce que

22. Cette information émane de la version 6 de la base de données du GTAP.

23. Le bouclage est une sélection de variables déterminées en dehors du modèle (exogènes), telles que le taux de droit de douane, et de variables déterminées par le modèle (endogènes), telles que la consommation ou le bien-être.

24. En fait, l'augmentation d'un impôt quelconque dans le modèle entraîne une distorsion supplémentaire et se traduit par une diminution du bien-être.

la politique de remplacement des recettes entraîne, à des degrés divers, une correction des estimations initiales du bien-être²⁵.

Le graphique 4.8 résume les résultats pour le bien-être par habitant des deux méthodes de réduction des droits de douane selon la formule suisse avec un coefficient de 10. L'introduction d'un scénario de remplacement par un impôt ne modifie pas le sens des estimations des effets sur le bien-être. Toutefois, du fait que le rapport importations/consommation est variable, de même que les distorsions initiales liées à la structure des droits de douane et de l'impôt sur la consommation (voir plus haut), les incidences de ce scénario sur le bien-être varient d'un pays à l'autre. Sur une base par habitant, on peut s'attendre à des corrections considérables, par exemple au Maroc et en Malaisie. Avec des droits de douane initiaux élevés et un ratio importations/consommation assez élevé, le Maroc devra relever l'impôt sur la consommation relativement plus que d'autres pays. Dans le cas de ce pays, le remplacement des recettes douanières par cet impôt pourrait donc réduire d'environ 27 % les gains de bien-être par habitant initialement escomptés. En Malaisie, malgré le niveau initial relativement bas des tarifs (5 %) le ratio très élevé importations/consommation impliquerait également une réduction d'environ 26 % des gains de bien-être initialement estimés. Les résultats sont également influencés par la qualité des données fiscales initiales. Pour le Maroc, la base de données inclut les taux d'imposition initiaux, ce qui n'est pas le cas pour la Malaisie. L'estimation du coût, en termes de bien-être, de la politique de remplacement des recettes au Maroc prendra donc en compte les distorsions initiales liées à l'impôt sur la consommation, ce qui ne sera pas le cas en Malaisie.

La qualité des données étant sujette à caution, nos résultats laissent à penser que, si une telle politique de remplacement par un impôt peut être effectivement mise en œuvre, il est possible d'obtenir des effets positifs sur le bien-être grâce à la libéralisation des droits de douane, sans pour autant compromettre les recettes publiques. Pour la plupart des pays de notre échantillon, une politique simultanée de remplacement par un impôt ne fait que diminuer les effets positifs sur le bien-être de la meilleure répartition des ressources découlant d'une réforme tarifaire. La mesure dans laquelle ces effets positifs diminuent varie d'un pays à l'autre. Néanmoins, puisque la consommation assure une base d'imposition plus large, il devrait normalement être possible de passer d'une taxe sur les échanges à un impôt sur la consommation ou à un impôt sur le revenu d'une façon qui permette d'atténuer les distorsions des échanges et d'améliorer la répartition des ressources et le bien-être, tandis que les recettes resteraient inchangées.

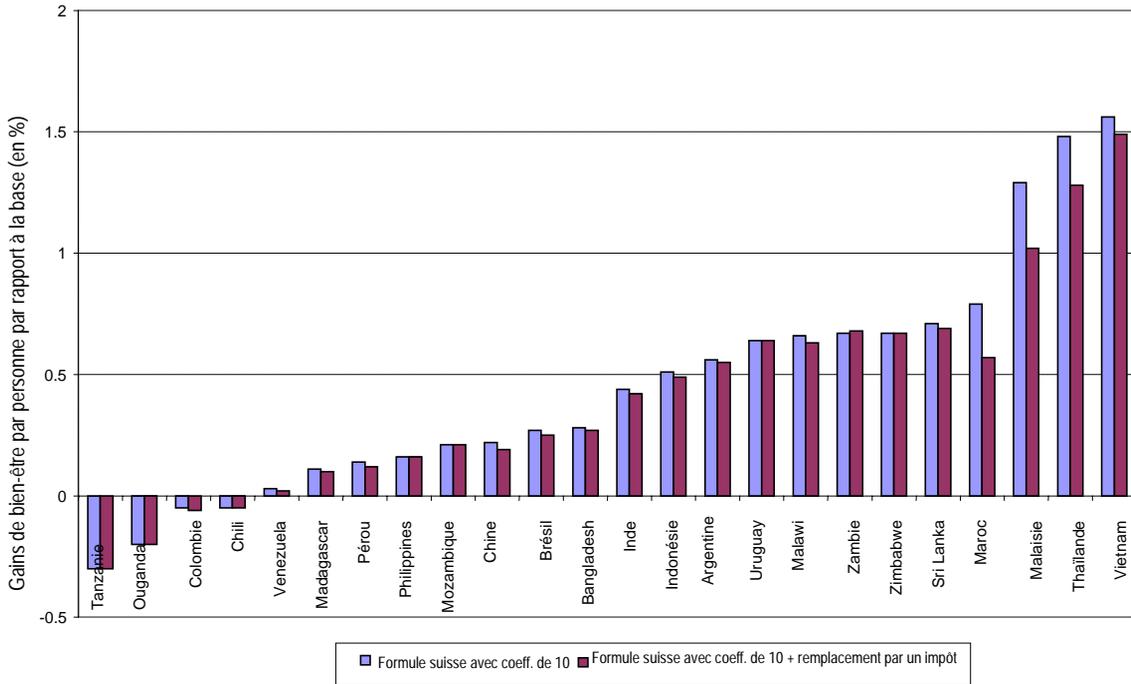
Conclusions

Les ouvrages de référence préconisent résolument, d'un point de vue économique, une réforme tarifaire non discriminatoire qui devrait, si nécessaire, se doubler d'une réforme de la fiscalité. Les pays en développement qui ont actuellement tendance à maintenir des barrières tarifaires plus élevées et plus dispersées sont particulièrement bien placés pour bénéficier d'une réforme tarifaire, mais ils

25. Une autre limite importante de la base de données du GTAP est le caractère incomplet des comptes de l'État et l'absence de données fiscales, même dans beaucoup de cas où la structure de la base de données en tient compte. On travaille actuellement à l'incorporation dans le GTAP de données fiscales plus exactes, qui permettraient des simulations plus satisfaisantes de politiques de remplacement par un impôt (Hertel et Walmsley, 2004). Pour le moment, la représentation des taxes sur la consommation dans la base de données du GTAP est au mieux partielle. La simulation du remplacement des recettes dans les pays où les taux initiaux d'imposition sont nuls implique l'instauration d'un impôt uniforme sur la consommation. Dans les pays pour lesquels on dispose de données, la simulation du remplacement des recettes implique une augmentation uniforme en pourcentage de l'effet de l'impôt sur la consommation dans tous les secteurs, la conséquence étant que les distorsions initiales dues à cet impôt (par exemple le fait qu'un secteur soit frappé plus lourdement que les autres) influent sur les résultats de la simulation.

sont aussi plus vulnérables à la perte de recettes fiscales qui en résulterait temporairement. Il faut s’attaquer aux délicats problèmes liés à l’impact budgétaire d’une libéralisation des droits de douane dans les pays en développement, en concevant de façon appropriée les modalités d’une réduction des droits de douane et/ou en aidant ces pays à mettre en œuvre la double réforme tarifaire et fiscale.

Graphique 4.8. Comparaison des gains de bien-être par rapport au scénario de base de la formule suisse avec un coefficient de 10 et au même scénario prévoyant en outre le remplacement des recettes douanières



Source : Simulation du GTAP.

L’impact d’une libéralisation des droits de douane sur les recettes étant fonction de la structure initiale de ces droits, de la façon dont est conçu le scénario de libéralisation ainsi que de son impact global sur la production, la consommation et les échanges dans l’économie concernée, on ne sait pas exactement si et dans quelle mesure les pays en développement risquent de subir une perte de recettes fiscales, et quels seront ces pays. Le principal objectif de ce chapitre était de clarifier sous l’angle empirique la nature et la portée de ce problème, afin de faciliter les négociations concernant le PDD.

Premièrement, le fait que, dans plusieurs pays en développement, de nombreux droits de douane n’aient pas été consolidés ou l’aient été à des taux sensiblement plus élevés que les droits appliqués souligne combien il est nécessaire de s’efforcer d’obtenir des engagements ambitieux de libéralisation des droits de douane dans le contexte du cycle de négociations de Doha, afin d’obtenir des gains de bien-être significatifs pour les participants. Par ailleurs, la forte marge de consolidation implique que la protection inutilisée peut être sensiblement réduite, ce qui permettra d’y voir plus clair quant aux futurs niveaux de protection tarifaire sans pertes de recettes pour l’État.

En outre, les tarifs douaniers appliqués par de nombreux pays en développement se caractérisent par une grande dispersion des taux de droits dans les secteurs où l’élasticité de la demande d’importations est faible, et par l’existence de taux de droits élevés dans les secteurs où cette élasticité est forte. Une telle structure de tarifs appliqués a en fait davantage de chances d’atténuer les effets négatifs sur les recettes fiscales d’une réduction des droits de douane que dans le cas où des taux élevés frappent des produits à faible élasticité.

Les résultats des simulations de la réduction des droits de douane selon la formule suisse font apparaître des différences considérables d'un pays à l'autre du point de vue des effets sur les échanges, le bien-être et les recettes. Ces différences sont dues, dans une large mesure, à des différences de niveau initial des droits de douane appliqués et à des différences entre les taux consolidés et appliqués (marge de consolidation). En particulier, les pays où les droits de douane initiaux sont plus élevés et la marge de consolidation est plus faible enregistrent, en pourcentage, une perte de recettes plus forte, mais aussi une création d'échanges et une amélioration du bien-être plus marquées. La variation, d'un pays à l'autre, des effets sur les recettes ne semble pas due à des différences de réaction globale des pays à l'évolution des prix des produits faisant l'objet d'échanges internationaux, calculés sur la base des élasticités connues. Le lien entre le niveau initial des droits de douane et l'importance de la réduction proportionnelle des recettes (les pays à droits de douane élevés enregistrent une réduction de leurs recettes douanières plus forte en pourcentage et en même temps davantage de création d'échanges et de gains de bien-être) peut être attribué aux propriétés de la formule suisse de réduction des droits de douane et aux élasticités supposées pour les produits faisant l'objet d'échanges internationaux.

En ce qui concerne la sensibilité au coefficient de la formule suisse, pour la majorité des pays de l'échantillon, une réduction plus ambitieuse des droits de douane a des chances de procurer des gains de bien-être plus marqués, mais elle risque aussi d'augmenter le pourcentage de pertes de recettes. Pour certains pays, les gains de bien-être additionnels résultant d'un coefficient plus ambitieux de la formule suisse sont plus « coûteux » que pour d'autres, en ce sens que ces pays perdent un pourcentage relativement élevé de leurs recettes, mais obtiennent un pourcentage relativement faible de gains de bien-être additionnels. Bien qu'avec ce genre de comparaison on risque de « comparer ce qui n'est pas comparable », on voit quelle est l'ampleur des effets sur les recettes et le bien-être liée à certaines options.

Le rééquilibrage budgétaire qui s'impose dépend de l'impact en pourcentage sur les recettes douanières et de la part que celles-ci représentent dans le total des recettes publiques et le PIB. Les estimations pour 12 pays de l'échantillon indiquent que, dans neuf cas, les réductions potentielles des recettes douanières sont relativement faibles et le rééquilibrage budgétaire nécessaire est donc gérable, compte tenu en particulier des gains nets d'efficience qu'on peut attendre d'une libéralisation des droits de douane. Dans certains cas, toutefois, ce rééquilibrage risque d'être plus important.

Les résultats de la simulation d'une réduction des droits de douane selon la formule suisse avec remplacement simultané des recettes fiscales par un impôt sur la consommation indiquent qu'il est tout à fait possible d'obtenir des gains de bien-être grâce une double réforme tarifaire et fiscale, sans effets négatifs sur les recettes publiques. Dans beaucoup de pays, une politique parallèle de remplacement par un impôt ne réduirait que partiellement les gains de bien-être qui résultent de la meilleure répartition des ressources que permet la réforme tarifaire. Le degré de réduction de ces gains varie d'un pays à l'autre. Il est surtout fonction de la dépendance initiale à l'égard des recettes douanières, de la dimension relative de la base d'imposition soumise à l'impôt sur la consommation et aux droits à l'importation et de l'importance relative des distorsions initiales dues aux droits à l'importation et à l'impôt sur la consommation. A condition qu'une politique appropriée de remplacement par un impôt puisse être conçue et mise en œuvre, les coûts de l'opération sont temporaires, tandis que les bienfaits d'une meilleure répartition des ressources sont permanents. C'est la raison pour laquelle, d'un point de vue économique, ces coûts ne devraient pas être considérés comme un obstacle à une réforme tarifaire, mais comme un investissement nécessaire pour pouvoir obtenir des gains à long terme. Les pays actuellement dans l'incapacité de financer une telle réforme devraient bénéficier de l'assistance de la communauté internationale.

ANNEXE - TABLEAUX

Tableau 4.A.1. Importance des droits de douane et des taxes sur les échanges internationaux dans une sélection de pays

Année de référence	Taxes sur les échanges et transactions internationales en % des impôts		Droits de douane et autres droits à l'importation en % des recettes		Droits de douane et autres droits à l'importation en % des impôts		Droits de douane et autres droits à l'importation en % des recettes		Droits de douane et autres droits à l'importation en % du PIB		Taxes sur les échanges et transactions internationales en % du PIB	
	25 %	14 %	23 %	13 %	23 %	13 %	23 %	13 %	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB
Albanie									13,8 %	0,6 %	9,3 %	0,6 %
Argentine	6 %	4 %	6 %	4 %	8 %	4 %	8 %	4 %	13,8 %	0,6 %	9,3 %	0,6 %
Azerbaïdjan	12 %	8 %	12 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Bahrein	36 %	5 %	36 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	35,5 %	1,6 %	4,5 %	1,6 %
Belarus	14 %	8 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	26,6 %	0,0 %	14,2 %	2,0 %
Bhoutan	4 %	1 %	3 %	1 %	3 %	1 %	1 %	1 %	35,9 %	0,3 %	9,1 %	0,3 %
Bolivie	7 %	4 %	7 %	4 %	7 %	4 %	4 %	4 %	19,7 %	0,9 %	12,0 %	0,9 %
Brésil	6 %	3 %	6 %	3 %	6 %	3 %	3 %	3 %	24,2 %	0,7 %	12,2 %	0,7 %
Bulgarie	4 %	2 %	4 %	2 %	4 %	2 %	2 %	2 %	34,3 %	0,7 %	17,5 %	0,7 %
Burundi	23 %	17 %	18 %	13 %	18 %	13 %	13 %	13 %	18,3 %	2,4 %	13,6 %	3,2 %
Chili	6 %	4 %	21,4 %	..	16,6 %	0,9 %
Chine, R.P. : Macao	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	24,1 %	0,0 %	20,9 %	0,0 %
Colombie	7 %	5 %	7 %	5 %	7 %	5 %	5 %	5 %	18,5 %	1,0 %	13,4 %	1,0 %
Congo, République dém.	36 %	27 %	33 %	25 %	33 %	25 %	25 %	25 %	8,9 %	1,3 %	3,9 %	1,4 %
Congo, Rép. du	23 %	6 %	21 %	5 %	21 %	5 %	5 %	5 %	32,3 %	1,7 %	8,4 %	1,9 %
Costa Rica	8 %	5 %	6 %	4 %	6 %	4 %	4 %	4 %	21,5 %	0,8 %	13,2 %	1,0 %
Côte d'Ivoire	48 %	41 %	30 %	26 %	30 %	26 %	26 %	26 %	17,5 %	4,5 %	14,9 %	7,1 %
Croatie	10 %	6 %	10 %	6 %	10 %	6 %	6 %	6 %	39,5 %	2,6 %	24,4 %	2,6 %
Chypre	6 %	4 %	6 %	4 %	6 %	4 %	4 %	4 %	31,3 %	1,2 %	20,3 %	1,2 %
Rep. dominicaine	34 %	31 %	33 %	30 %	33 %	30 %	30 %	30 %	17,3 %	5,1 %	15,6 %	5,3 %
El Salvador	9 %	6 %	9 %	6 %	9 %	6 %	6 %	6 %	2,1 %	0,1 %	1,4 %	0,1 %
Géorgie	9 %	6 %	9 %	6 %	9 %	6 %	6 %	6 %
Inde	19 %	15 %	19 %	15 %	19 %	15 %	15 %	15 %	12,5 %	1,8 %	9,5 %	1,8 %
Indonésie	5 %	3 %	5 %	3 %	5 %	3 %	3 %	3 %	21,2 %	0,6 %	13,2 %	0,7 %
Iran	34 %	8 %	34 %	8 %	34 %	8 %	8 %	8 %	29,0 %	2,3 %	6,9 %	2,3 %
Israël	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	43,2 %	0,3 %	28,8 %	0,3 %
Jamaïque	10 %	8 %	10 %	8 %	10 %	8 %	8 %	8 %	34,4 %	2,7 %	27,0 %	2,7 %

Tableau 4.A.1. Importance des droits de douane et des taxes sur les échanges internationaux dans une sélection de pays (suite)

Année de référence	Taxes sur les échanges et transactions internationales		Droits de douane et autres droits à l'importation		Droits de douane et autres droits à l'importation		Recettes publiques		Impôts en % du PIB		Taxes sur les échanges et transactions internationales	
	en % des impôts	en % des recettes publiques	en % des impôts	en % des recettes publiques	en % des impôts	en % des recettes publiques	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB	en % du PIB
Kazakhstan	8 %	7 %	5 %	4 %	0,6 %	14,8 %	12,4 %	1,0 %				
Lesotho	49 %	39 %	0 %	..	42,0 %	42,0 %	36,5 %	16,5 %				
Madagascar	45 %	36 %	32 %	26 %	2,5 %	9,6 %	7,7 %	3,5 %				
Maldives	62 %	24 %	62 %	24 %				
Maurice	25 %	20 %	25 %	20 %	4,1 %	20,9 %	16,6 %	4,1 %				
Moldova	10 %	5 %	8 %	4 %	1,0 %	23,6 %	12,2 %	1,2 %				
Mongolie	13 %	7 %	13 %	7 %	2,3 %	32,5 %	18,3 %	2,4 %				
Maroc	20 %	16 %	20 %	16 %	4,7 %	29,6 %	23,5 %	4,7 %				
Myanmar	7 %	4 %	7 %	4 %	0,2 %	5,6 %	2,8 %	0,2 %				
Népal	34 %	23 %	32 %	22 %	3,0 %	13,5 %	9,4 %	3,2 %				
Nicaragua	11 %	6 %	11 %	6 %	1,5 %	23,8 %	13,6 %	1,5 %				
Pakistan	13 %	9 %	13 %	9 %	1,7 %	18,9 %	13,1 %	1,7 %				
Panama	24 %	9 %	24 %	9 %	2,2 %	25,8 %	9,3 %	2,2 %				
Pérou	12 %	9 %	12 %	9 %	1,4 %	16,2 %	12,3 %	1,4 %				
Roumanie	7 %	3 %	7 %	3 %	0,8 %	26,8 %	11,7 %	0,8 %				
Russie	24 %	14 %	7 %	4 %				
Serbie & Monténégro	11 %	7 %	11 %	7 %				
Singapour	3 %	2 %	3 %	2 %	0,4 %	22,2 %	13,3 %	0,4 %				
Afrique du Sud	3 %	3 %	3 %	3 %				
Syrie	14 %	10 %	12 %	9 %	2,0 %	23,9 %	17,4 %	2,4 %				
Tadjikistan	22 %	16 %	21 %	16 %				
Thaïlande	13 %	10 %	12 %	10 %	1,8 %	17,3 %	14,3 %	1,8 %				
Tunisie	12 %	9 %	12 %	9 %	2,6 %	30,3 %	21,5 %	2,6 %				
Turquie	2 %	2 %	2 %	2 %	0,4 %	23,7 %	20,2 %	0,4 %				
Ukraine	9 %	4 %	7 %	3 %	1,1 %	31,3 %	14,3 %	1,3 %				
Uruguay	4 %	3 %	4 %	3 %	0,7 %	26,5 %	17,5 %	0,7 %				
Vanuatu	41 %	34 %	41 %	34 %				
Venezuela	11 %	5 %	11 %	5 %	1,2 %	22,2 %	10,7 %	1,2 %				

Note : Les indicateurs, les données sur les droits de douane et droits à l'importation ainsi que les recettes ne se réfèrent qu'à l'État central et la période de référence est la dernière année pour laquelle des données sont disponibles entre 1998 et 2003.

Source : OCDE, basés sur les Statistiques des finances publiques et les Statistiques financières internationales du FMI.

Tableau 4.A.2. Simulation d'équilibre général

Récapitulation des profils tarifaires initiaux de quelques pays en développement

Région	Tarifs douaniers pondérés		Elasticité pondérée de la demande d'importations
	Appliqués	Consolidés	
Argentine	7.3	32.2	3.1
Bangladesh	27.4	158.3	3.7
Bésil	8.9	34.3	3.3
Chili	6.6	25.1	3.3
Chine	9.2	6.9	3.6
Colombie	8.2	57.3	3.6
Inde	31.1	46.2	3.5
Indonésie	4.6	38.2	3.7
Madagascar	3.8	26.3	3.2
Malawi	10.5	105.9	2.8
Malaisie	5.0	6.7	3.5
Maroc	29.9	48.9	3.4
Mozambique	8.9	99.9	3.3
Pérou	12.4	32.4	3.4
Philippines	2.8	11.1	3.5
Sri Lanka	7.3	20.4	3.5
Tanzanie	14.8	84.2	3.1
Thaïlande	15.8	19.0	3.4
Ouganda	6.1	66.5	2.9
Uruguay	5.5	32.0	3.0
Venezuela	6.7	33.7	4.1
Vietnam	17.8	43.5	3.5
Zambie	9.3	42.7	3.4
Zimbabwe	30.8	75.9	3.0

Source : Base de données du GTAP pour les droits appliqués, de la WITS pour les droits consolidés et du GTAP pour l'élasticité de la demande d'importations

Tableau 4.A.3. Simulation d'équilibre général

Récapitulation des estimations de la modification du bien-être pour toutes les régions (variation équivalente, millions USD)

Région	Scénario de réduction tarifaire		
	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15
Océanie	3 218	2 790	2 553
Chine	3 753.4	2 305.6	1 509.1
Asie du Nord et de l'Est	13 923	11 858	10 596
Indonésie	842	676	560
Malaisie	1 262	1 008	850
Philippines	153	99	68
Singapour	878	678	566
Thaïlande	1 810	1 476	1 247
Vietnam	542	454	376
Reste de l'Asie du Sud-est	17	27	26
Bangladesh	131	120	94
Inde	1 982	1 937	1 832
Sri Lanka	158	100	63
Reste du monde	1 432	1 191	987
Amérique du Nord	1 162	1 038	915
Colombie	-153	-38	-4
Pérou	86	66	43
Venezuela	38	32	-9
Reste de l'Amérique latine	130	90	71
Argentine	2 050	1 349	994
Bésil	1 264	1 188	1 037
Chili	-17	-31	-44
Uruguay	158	110	93
Union européenne	5 547	3 972	3 261
Reste de l'Europe	863	456	373
Turquie	491	300	211
Reste du MO et de l'Afrique du nord	715	600	391
Maroc	197	241	257
Reste de l'Afrique subsaharienne	1 325	1 226	1 163
Zambie	25	22	19
Zimbabwe	61	53	48

Source : Simulation du GTAP.

Tableau 4.A.4. Simulation d'équilibre général : comparaison des modifications du bien-être et des recettes publiques à la suite d'une libéralisation des droits de douane sur la base de la formule suisse avec des coefficients de 5, 10 et 15

	Gains de bien-être			Gains de bien-être par habitant par rapport à la situation de référence			Incidence sur les recettes		
	En millions USD			En %			En %		
	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15
Argentine	2 049.9	1 349.3	994.0	0.84	0.56	0.41	-44.8	-15.3	-4.2
Bangladesh	131.4	119.8	94.2	0.31	0.28	0.22	-66.0	-42.0	-24.9
Brésil	1 264.0	1 188.0	1 037.0	0.28	0.27	0.23	-53.1	-24.4	-10.4
Chili	-17.0	-30.6	-44.4	-0.03	-0.05	-0.07	-35.0	-0.6	-0.6
Chine	3 753.4	2 305.6	1 509.1	0.36	0.22	0.14	-60.5	-47.1	-40.2
Colombie	-152.9	-37.5	-4.0	-0.2	-0.05	-0.01	-44.3	-11.3	-3.7
Inde	1 982.1	1 936.5	1 832.1	0.45	0.44	0.42	-74.6	-58.7	-47.7
Indonésie	842.15	676.25	559.86	0.63	0.51	0.42	-26.0	-12.6	-9.4
Madagascar	7.4	4.5	2.6	0.18	0.11	0.06	-14.8	-4.5	-2.7
Malawi	17.5	10.2	6.5	1.12	0.66	0.42	-46.6	-16.6	-5.5
Malaisie	1 262.48	1 007.88	849.59	1.62	1.29	1.09	-58.1	-42.6	-36.4
Maroc	196.8	240.7	257.3	0.64	0.79	0.84	-73.6	-55.4	-42.1
Mozambique	4.2	6.8	7.6	0.13	0.21	0.23	-41.5	-11.8	-3.5
Pérou	85.9	65.6	42.8	0.18	0.14	0.09	-57.5	-30.0	-11.1
Philippines	152.8	99.0	67.7	0.24	0.16	0.11	-21.4	-8.0	-1.0
Sri Lanka	158.2	100.1	63.4	1.12	0.71	0.45	-50.5	-27.1	-15.2
Tanzanie	-55.0	-26.7	-9.8	-0.63	-0.30	-0.11	-63.5	-37.0	-19.5
Thaïlande	1 810.1	1 475.8	1 247.2	1.82	1.48	1.25	-65.6	-47.0	-35.1
Ouganda	-19.2	-10.5	-7.0	-0.36	-0.2	-0.13	-33.3	-10.8	-1.7
Uruguay	158.1	110.3	92.9	0.91	0.64	0.53	-26.9	-1.8	1.4
Venezuela	38.2	32.0	-8.8	0.03	0.03	-0.01	-52.4	-19.5	-3.2
Vietnam	542.4	453.6	376.2	1.86	1.56	1.29	-57.7	-34.1	-19.9
Zambie	25.3	21.8	19.3	0.77	0.67	0.59	-43.8	-17.5	-6.5
Zimbabwe	61.4	52.8	48.3	0.77	0.67	0.61	-63.9	-43.6	-31.5
Monde	44 000	35 378.0	30 146.0						

Source : Simulations du modèle GTAP utilisant des données GTAP et WITS.

Tableau 4.A.5. Estimation de l'ordre de grandeur de l'ajustement budgétaire nécessaire

Droits de douane et autres droits à l'importation En % des recettes publiques	En % du PIB	Incidence simulée sur les recettes douanières (en %)			Incidence estimée sur les recettes totales (en %)			Incidence estimée sur les recettes douanières en % du PIB		
		Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15	Suisse 5	Suisse 10	Suisse 15
Argentine	4 %	-45 %	-15 %	-4 %	-1.8 %	-0.6 %	-0.2 %	-0.3 %	-0.1 %	0.0 %
Bésil	3 %	-53 %	-24 %	-10 %	-1.6 %	-0.7 %	-0.3 %	-0.4 %	-0.2 %	-0.1 %
Chili	4 %	-35 %	-1 %	-1 %	-1.4 %	0.0 %	0.0 %	-0.3 %	0.0 %	0.0 %
Colombie	5 %	-44 %	-11 %	-4 %	-2.2 %	-0.6 %	-0.2 %	-0.4 %	-0.1 %	0.0 %
Inde	15 %	-75 %	-59 %	-48 %	-11.2 %	-8.8 %	-7.2 %	-1.3 %	-1.1 %	-0.9 %
Indonésie	3 %	-26 %	-13 %	-9 %	-0.8 %	-0.4 %	-0.3 %	-0.2 %	-0.1 %	-0.1 %
Madagascar	26 %	-15 %	-5 %	-3 %	-3.9 %	-1.2 %	-0.7 %	-0.4 %	-0.1 %	-0.1 %
Maroc	16 %	-74 %	-55 %	-42 %	-11.8 %	-8.9 %	-6.7 %	-3.5 %	-2.6 %	-2.0 %
Pérou	9 %	-58 %	-30 %	-11 %	-5.2 %	-2.7 %	-1.0 %	-0.8 %	-0.4 %	-0.2 %
Thaïlande	10 %	-66 %	-47 %	-35 %	-6.6 %	-4.7 %	-35.0 %	-1.2 %	-0.8 %	-0.6 %
Uruguay	3 %	-27 %	-2 %	1 %	-0.8 %	-0.1 %	0.0 %	-0.2 %	0.0 %	0.0 %
Venezuela	5 %	52 %	-19 %	-3 %	-2.6 %	-1.0 %	-1.0 %	-0.6 %	-0.2 %	0.0 %

Source : Simulation avec le GTAP et les Statistiques financières internationales du FMI.

RÉFÉRENCES

- Ebrill, L., J. Stotsky et R Gropp (1999), *Revenue implications of trade liberalisation*, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- FMI (2003), *Changing Customs. Challenges and Strategies for the Reform of Customs Administration*, Michael Keen (ed.), Fonds monétaire international.
- FMI et Banque mondiale (2002), *Market Access for Developing Country Exports -- Selected Issues*, rapport préparé par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, 26 septembre.
- Francois, J.F. et W. Martin (1998), “Commercial Policy Uncertainty, the Expected Cost of Protection, and Market Access”, mai, <http://ideas.repec.org/p/dgr/uvatin/19980059.html>.
- Hertel, T.W. (1997), *Global Trade Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hertel, T.W. and W. Martin (1999), “Would Developing Countries Gain from Inclusion of Manufactures in the WTO Negotiations?” GTAP Working Paper No. 07.
- Hertel, T. et T. Walmsley (2004), “The Global Trade Analysis Project: Issues and Future Directions”, Background Paper for the GTAP Advisory Board Meeting, Washington, DC, 14-15 juin, Centre for Global Trade Analysis, Purdue University.
- Hertel, T.W. et L.A. Winters (2005) Estimating the Poverty Impacts of a Prospective Doha Development Agenda, *World Economy*, vol. 28, n° 8, août, pp. 1057-1071.
- Keen, M. et J.E. Lighthart (2002), “Coordinating Tariff Reduction and Domestic Tax Reform”, *Journal of International Economics*, vol. 56, n° 2, mars, pp.489-507.
- Keen, M. et T. Baunsgaard (2005), “Tax Revenue and (or?) Trade Liberalisation”, document de travail du FMI WP/05/112.
- Khattry, B. et J.M. Rao (2002), “Fiscal Faux Pas? An Analysis of the Revenue Implications of Trade Liberalisation”, *World Development*, vol. 30, n° 8, août, pp. 1431-44.
- Kowalski, P. (2005), « Répercussions des modifications des droits de douane sur les recettes publiques des pays en développement », Document de travail de l’OCDE sur la politique commerciale, n° 18, TD/TC/WP(2004)29/FINAL, OCDE, Paris.
- Lippoldt, D. et P. Kowalski (2003), « Le programme de Doha pour le développement: gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane » TD/TC/WP(2003)10/FINAL, OCDE, Paris.
- OMC (2003a), « Communication du Fonds monétaire international: libéralisation du commerce international et préservation des recettes publiques », WT/TF/COH/16, 14 février.
- OMC (2003b), « Incidence de la libéralisation des échanges sur les recettes publiques, Communication des États-Unis », TN/MA/W/18/Add.2.

- Panagariya, A. et D. Rodrik (1993) « Political-Economy Arguments for a Uniform Tariff », *International Economic Review*, vol. 34, n° 3, août, pp. 685-70.
- Rajarm, A. (1992), “Tariff and Tax Reform, Do World Bank Recommendations Integrate Revenue and Protection Objectives?”, Policy Research Working Papers, Banque mondiale, Washington, DC.
- UNECA (2003), “Ad-hoc Expert Group Meeting on Maintaining the Government Fiscal Base in the Context of a Trade Liberalisation Regime”, Aide-mémoire de la reunion tenue à Addis Ababa, 1-2 octobre, UNECA.
- Whalley, J. (2002), “Taxes and Trade”, consultable à :
www.worldbank.org/wbi/publicfinance/documents/taxpolicy/Whalley.pdf.

Gros plan sur les coûts et les avantages de la facilitation des échanges

Evdokia Möisé, Direction des échanges de l'OCDE

Le terme « facilitation des échanges » englobe les diverses mesures qui peuvent être prises pour simplifier le commerce international. Il a été largement employé pour désigner toutes sortes d'obstacles non tarifaires, notamment les tests sur les produits et les entraves à la mobilité de la main-d'œuvre. L'OMC le définit comme « la simplification et l'harmonisation des procédures du commerce international », ces dernières étant les « activités, pratiques et formalités liées à la collecte, à la présentation, à la communication et au traitement des informations requises pour les échanges internationaux de marchandises ». Les négociations de Doha en matière de facilitation des échanges portent sur la liberté de transit, sur les redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation ainsi que sur la transparence de la réglementation des échanges. Ce dernier point vise essentiellement les procédures de franchissement des frontières – par exemple les procédures douanières et portuaires – et les formalités relatives au transport.

L'importance de la facilitation des échanges : au cours des années récentes, le commerce international a connu une croissance rapide grâce à la réduction graduelle des droits de douane et des quotas résultant des cycles successifs de libéralisation multilatérale des échanges. Dès lors, de plus en plus de marchandises franchissent les frontières en devant se conformer aux règles douanières. Cela met souvent sous pression les administrations nationales, qui tentent de faire face, sans moyens supplémentaires, à une activité accrue. Les entreprises subissent les coûts directement liés au passage des frontières, par exemple ceux qu'entraîne la fourniture de renseignements et de documents à l'autorité compétente ; elles supportent aussi des coûts indirects comme ceux qui résultent des délais d'attente ou des délais d'exécution des procédures, de la perte d'éventuels débouchés et du manque de prévisibilité de la réglementation. L'inefficacité des procédures de passage des frontières est préjudiciable aux États, parce qu'elle est à l'origine de pertes de recettes, d'activités de contrebande et de difficultés d'application de la politique commerciale, notamment parce que les pouvoirs publics ne peuvent établir de statistiques exactes. La complexité croissante des échanges est source de coûts supplémentaires. La mondialisation et la concurrence internationale incitent les entreprises multinationales à se procurer et à fabriquer des composants et des produits finis dans de multiples sites. Les accords commerciaux préférentiels ajoutent à tout cela des règles d'origine compliquées.

Les avantages : fondamentalement, tout le monde bénéficie d'une facilitation des échanges. Des procédures efficaces de passage aux frontières permettent aux États de traiter davantage de marchandises et de mieux lutter contre la fraude, ce qui augmente les recettes publiques. Les entreprises sont gagnantes parce qu'elles livrent plus rapidement leurs produits aux consommateurs et sont donc plus compétitives. Les consommateurs y trouvent aussi leur compte, parce qu'ils n'ont pas à supporter le coût des retards du transit frontalier.

Des études montrent qu'une réduction, même limitée, des coûts de transaction relatifs aux échanges, tels que ceux de longues procédures aux frontières, se traduisent par un accroissement sensible des volumes échangés. Cela vaut pour tous les pays, riches comme pauvres, mais les avantages sont relativement plus importants dans le cas des pays en développement. La raison en est que les systèmes en vigueur y sont assez inefficaces et que le commerce agroalimentaire et celui effectué par les PME sont les plus touchés par l'inefficacité des procédures, alors qu'ils jouent un très grand rôle dans ces économies.

Dans beaucoup de pays en développement, les délais de dédouanement à l'exportation et à l'importation influent fortement sur la compétitivité de l'industrie nationale. On estime que les

entreprises indiennes subissent un désavantage de coût de 37%, comparativement à Shanghai, pour expédier des articles d'habillement de Mumbai aux États-Unis, à cause des retards dus à l'inefficacité des ports indiens ; en revanche, Fidji résiste à ses concurrents à bas coût grâce à sa capacité à livrer rapidement des vêtements de haute qualité.

La facilitation des échanges rend également plus efficace et plus sûre la collecte de l'impôt ; c'est une considération importante pour les gouvernements de pays en développement qui dépendent des taxes sur les échanges pour financer leur administration publique. La Côte d'Ivoire, le Lesotho et Madagascar, par exemple, perçoivent sous cette forme plus d'un tiers des recettes publiques. La perspective d'un accroissement des recettes est assurément une incitation à la réforme.

Les coûts : si les avantages sont tellement évidents, pourquoi certains pays sont-ils réticents à s'engager en faveur de la facilitation des échanges dans le cadre des négociations multilatérales ? C'est notamment parce que l'amélioration de mécanismes douaniers inopérants risque de ponctionner lourdement des ressources qui sont limitées, en particulier dans les pays en développement. Toutefois, des progrès, mêmes modestes, dans les pays dont les systèmes sont les moins performants entraîneront des gains relatifs très substantiels.

Un point est particulièrement préoccupant : il est difficile de savoir combien coûterait une facilitation effective des échanges ou quel est le degré de réforme nécessaire avant que les États commencent à ressentir les avantages sous la forme d'une progression des recettes et des échanges. Les gouvernements entreprennent généralement de faciliter le commerce international dans le cadre d'un effort de réforme plus vaste, souvent suscité par la transition vers l'économie de marché ou par l'adhésion soit à un groupement régional, soit à un accord commercial. Il n'est donc pas fréquent que des fonds soient affectés spécifiquement à la facilitation des échanges en soi, d'où la difficulté d'évaluer les coûts.

L'expérience des réformes qui ont réussi ou échoué laisse penser que, pour assurer l'ancrage et finalement la durabilité de la facilitation des échanges, il faut bien adapter les mesures prises au contexte particulier et aux besoins d'un pays. Il convient d'impliquer autant que nécessaire les fonctionnaires des douanes et des échanges dans la conception de la réforme et de les sensibiliser aux avantages à long terme des mesures envisagées. Une démarche d'ensemble est susceptible de donner des résultats plus durables qu'une approche au coup par coup. La cohérence dans l'application est essentielle, car il est possible que certaines mesures doivent entrer en vigueur avant que d'autres puissent être mises en place.

Participation de l'OMC : un engagement dans le cadre de l'OMC en faveur de la facilitation des échanges relancerait la dynamique politique dans la perspective de contrôles aux frontières plus efficaces et donnerait plus de cohérence aux efforts déployés pour résoudre ce problème. Ces dernières années, la nécessité de se montrer plus efficace face à la complexité croissante des échanges internationaux a été un facteur important des réformes douanières nationales. Pourtant, ces dernières n'ont souvent pas suffi à éliminer les comportements institutionnels dépassés, mais profondément enracinés, ou les procédures trop lourdes. Pour réussir, un programme de facilitation des échanges exige un large soutien politique et l'engagement durable de ceux qui formulent et mettent en œuvre la politique des échanges. Des règles de facilitation des échanges dans le cadre de l'OMC pourraient donner l'impulsion qui manque actuellement au niveau multilatéral et instituer une discipline extérieure pour garantir le maintien d'un engagement politique au plan national, tout en parant aux tentations d'un retour en arrière.

Source: OECD (2006), *Overcoming Border Bottlenecks: The Costs and Benefits of Trade Facilitation*, Paris.

*Chapitre 5***ÉCHANGES SUD-SUD DE BIENS ET DE SERVICES****Nora Dihel, Przemyslaw Kowalski et Ben Shepherd**

Ce chapitre vise à faire avancer le débat sur les possibilités de développement offertes par les échanges sud-sud de biens et de services. A partir de statistiques descriptives et d'une méthode gravitationnelle, il cherche à expliquer l'évolution passée des échanges mondiaux de biens et de services. L'analyse des échanges de produits montre que les obstacles rencontrés sont encore plus importants dans le cas des échanges sud-sud que dans tout autre type d'échanges, et que les coûts liés à la distance limitent fortement le commerce entre pays en développement. La modélisation économétrique permet aussi de constater qu'une réduction des obstacles tarifaires aux échanges sud-sud peut exercer sur les flux commerciaux une influence considérable, plus forte que celle d'une réduction équivalente des obstacles tarifaires sur les échanges nord-nord ou nord-sud. L'analyse des services constitue une première tentative de définition des principaux facteurs qui agissent sur les échanges sud-sud de services. Ces échanges sont essentiellement régionaux, peut-être en raison d'une tendance croissante à inscrire des règles de libéralisation des services dans les accords commerciaux régionaux. On estime que les exportations sud-sud représentent 10 % environ des exportations mondiales. Alors que les flux des pays en développement vers des pays développés semblent plus importants dans la plupart des régions qui ne font pas partie de la zone de l'OCDE, c'est l'inverse qui est observé dans les pays en développement d'Asie. Les résultats obtenus montrent qu'il existe encore des possibilités d'accroissement des exportations de services des pays en développement en général, et des échanges de services entre pays en développement en particulier.

Introduction

La question du renforcement de l'intégration des échanges entre les pays à revenu faible et intermédiaire – appelés échanges sud-sud¹ – est au cœur des négociations en cours dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (PDD). Compte tenu de la croissance économique rapide de certains pays du sud (voir par exemple OMC, 2003 ; Banque mondiale, 2005), et des éléments qui témoignent du niveau relativement élevé des obstacles aux échanges sud-sud, il semble qu'une plus grande ouverture des pays du sud, en particulier en l'absence de toute discrimination, peut contribuer largement aux objectifs de développement du PDD. Les gains de bien-être apportés par l'intégration sud-sud s'accompagneront sans doute aussi d'une atténuation des fluctuations des prix relatifs, ce qui rendra les ajustements structurels moins difficiles (Fontagné *et al.*, 2004, par exemple). Cette situation ouvre des possibilités d'apprentissage par la pratique et d'économies d'échelle susceptibles de permettre à des produits technologiquement plus avancés de s'imposer sur les marchés des pays du nord (Otsubo, 1998).

L'intégration des échanges sud-sud de biens et de services se justifie aussi bien au titre du développement tourné vers l'extérieur que du développement tourné vers l'intérieur (Otsubo, 1998, par

1. Il n'existe pas de définition stable du terme « sud ». On s'est appuyé ici sur celle de la Banque mondiale, qui classe parmi les pays à revenu faible et à revenu intermédiaire ceux dont le revenu national brut par habitant était inférieur ou égal à 9 075 USD en 2003 (voir tableau 5.A.1).

exemple). Dans le cas du développement vers l'intérieur, les échanges sud-sud apparaissent comme une autre possibilité que les échanges nord-sud pour réduire la dépendance du sud à l'égard des marchés technologiquement dominants du nord, et, par la protection des « industries naissantes », pour trouver une place sur des marchés de produits de plus grande valeur. Cette idée s'est manifestée sous une forme politique dès le milieu des années 70 avec les débuts du Système global de préférences commerciales entre pays en développement (SGPC).

Dans le cas du développement tourné vers l'extérieur, l'intégration des échanges sud-sud apparaît comme complémentaire aux échanges sud-nord, compte tenu du fort potentiel de croissance des marchés des pays du sud, qui peuvent offrir des possibilités d'exportation intéressantes. Elle peut être obtenue par une intégration non discriminatoire au système du GATT/OMC ou par des accords commerciaux régionaux non discriminatoires. En fait, l'intégration sud-sud fondée sur des règles constitue sans aucun doute une bonne raison de renforcer la participation des pays à revenu faible et intermédiaire au système du GATT/OMC.

Cependant, au moment où ce document est rédigé, les négociations conduites dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (par exemple celles du Groupe de négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles – AMNA) s'alignent pour l'essentiel sur le clivage nord-sud. Les pays du nord, où les obstacles aux échanges sont généralement plus limités, cherchent à obtenir des engagements ambitieux des pays du sud, tandis que ces derniers cherchent à bénéficier de dérogations aux règles de l'OMC et aux engagements pris à son égard en se fondant sur leurs besoins de développement (voir chapitre 8). En effet, la libéralisation des échanges risque de peser sur eux de façon disproportionnée, en raison de l'accroissement des coûts à court terme qu'elle entraînera. Certains pensent également que, malgré les niveaux de protection déjà faibles des marchés du nord, une libéralisation plus poussée dans le monde développé se traduirait par des gains importants pour les pays du sud, compte tenu de leurs parts de marché et des possibilités de retombées technologiques, même en l'absence de libéralisation significative dans ces pays. Cette situation témoigne-t-elle de l'existence de possibilités inexploitées de développement par le renforcement des échanges sud-sud, ou s'agit-il d'une position cohérente compte tenu des revenus jugés minimes qu'apporteraient de tels échanges ?

La théorie économique n'apporte pas de réponse claire à cette question, car certaines hypothèses fournissent des arguments en faveur de l'intégration nord-sud, et d'autres en faveur de l'intégration sud-sud. Le bilan des avantages obtenus relève en définitive du domaine empirique. Malgré les statistiques sur l'expansion des marchés des pays du sud et la hausse de la part que représentent les échanges de produits entre pays en développement – les données sur les échanges de services sont négligeables – il est étonnant de constater que les travaux publiés offrent très peu d'analyses des causes profondes de cette situation, de sorte que les questions les plus complexes restent sans réponse. Par exemple : Dans quelle mesure l'essor apparent des échanges sud-sud résulte-t-il de la croissance macroéconomique, de l'abaissement des obstacles tarifaires, de l'évolution du rôle des coûts commerciaux, de facteurs culturels ou autres ? Les coûts commerciaux et les obstacles créés par les politiques commerciales ont-ils des effets différents sur les échanges nord-sud et sur les échanges sud-sud ? Si oui, pourquoi ? Quels seraient les profits apportés par les échanges sud-sud non réalisés et comment se situent-ils par rapport aux échanges nord-sud ?

Les analyses théoriques disponibles et les débats sur les possibilités de développement de la coopération sud-sud sont axés presque exclusivement sur la promotion des échanges sud-sud de marchandises, même si les services représentent déjà la moitié environ du PIB et de l'emploi de nombreux pays en développement, et contribuent à près de 15 % aux exportations totales. Cette importance donnée aux échanges de marchandises s'explique surtout par les difficultés théoriques que présente l'application aux services des théories commerciales sur les marchandises, au manque de

données sur les échanges de services entre les pays en développement, et aux problèmes d'identification et d'évaluation des obstacles aux échanges de services. Cependant, certains analystes ont commencé de réfléchir aux échanges sud-sud de services pour essayer de trouver des moyens nouveaux et dynamiques de répondre aux préoccupations des pays en développement.

Ce chapitre vise à faire avancer le débat sur les possibilités de développement des échanges sud-sud de services et de marchandises. Il s'appuie sur deux études récentes de l'OCDE (Kowalski et Shepherd, 2006 ; Dihel, 2006) qui utilisent une méthode statistique et gravitationnelle pour comprendre l'évolution passée des échanges mondiaux de marchandises et de services, en mettant l'accent sur les échanges sud-sud.

Les échanges sud-sud dans les études publiées

Théorie

Il faut considérer l'étude des possibilités de développement des échanges entre les pays à revenu faible et intermédiaire dans le cadre des travaux sur les causes et les effets des échanges internationaux. Ces dernières années, ce sujet de recherche a refait surface dans le contexte des effets économiques de la prolifération des accords commerciaux régionaux (ACR), d'une part, et des bénéfices économiques que peuvent tirer les pays en développement du cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha.

On peut noter d'emblée que les potentialités de développement des échanges sud-sud ne sont pas manifestes. En théorie, la notion d'avantage comparatif indique que le potentiel d'amélioration du bien-être est plus grand dans le cas d'échanges entre pays relativement différents, que ce soit sur le plan des ressources ou des technologies. Les échanges nord-sud entraîneraient donc des gains plus élevés. De même, les transferts de technologies liés aux échanges de biens d'équipement avec des pays plus avancés sur le plan technologique peuvent présenter davantage d'intérêt pour les pays en développement que les échanges avec des pays moins avancés.

Cependant, ce qu'on appelle la « nouvelle théorie des échanges », soulignant l'existence d'économies d'échelle et de produits différenciés, postule que des gains peuvent découler de l'échange de divers produits similaires entre des pays similaires. En outre, il est possible selon cette théorie que les gains résultant des échanges intrasectoriels (par exemple entre pays similaires à faibles revenus) nécessitent des ajustements moins importants de la rémunération des facteurs – donc des ajustements structurels moins marqués – que les échanges nord-sud intersectoriels. S'il existe des conditions favorables aux échanges sud-sud intrasectoriels ou s'il est possible de les créer, ils peuvent offrir la possibilité d'apprendre par la pratique dans un environnement commercial moins concurrentiel, et de profiter d'externalités ou d'économies d'échelle pour s'introduire sur des marchés du nord avec des produits technologiquement plus élaborés (Otsubo, 1998). On ignore cependant quelles sont les possibilités d'échanges fondés sur des économies d'échelle dans les économies en développement pauvres et de taille relativement modeste. En outre, des analystes font valoir que certaines formes d'intégration entre pays en développement peuvent aboutir à une divergence, et non à une convergence, des revenus par habitant (voir par exemple Venables, 1999).

Sur un plan plus pratique, les recherches sur le terrain montrent que les produits des pays en développement sont souvent plus divers et plus complémentaires qu'on ne le pense. Ces pays dépensent beaucoup pour importer des produits du nord qu'ils pourraient obtenir auprès d'autres pays en développement, souvent dans la même région, dans des conditions concurrentielles de prix et de qualité (Agatiello, 2004). En fait, la structure des obstacles aux échanges (voir tableaux 5.A.1 et 5.A.2 pour un aperçu général) semble indiquer que – en dépit des progrès déjà réalisés par la libéralisation

unilatérale, préférentielle ou multilatérale – les possibilités de réforme des politiques commerciales des pays en développement, même celles qui ne concernent que les droits de douane, sont encore nombreuses. En outre, les coûts commerciaux semblent beaucoup plus élevés dans le cas des échanges sud-sud que des échanges nord-sud. On peut en conclure que, dans certaines conditions, il est possible de renforcer notablement les échanges sud-sud et d'en obtenir des gains de bien-être. L'importance des échanges sud-sud est encore accentuée par les taux de croissance élevés des pays en développement, qui vont probablement se maintenir, même si la part prépondérante des économies développées dans le commerce mondial témoigne du rôle toujours central des politiques commerciales des pays du nord.

Quelles sont les particularités des échanges de services ?

Au premier abord, il semble relativement simple d'établir une distinction théorique entre biens et services. Les services sont intangibles, invisibles et périssables, ils ne peuvent être stockés ni transportés et peuvent nécessiter une interaction directe entre producteur et consommateur. Compte tenu de ce dernier aspect, présent dans de nombreux échanges de services, la mobilité des facteurs est essentielle. Ces définitions fondées sur les caractéristiques des services, ainsi que la définition classique proposée par Hill (1977), ont progressivement permis de mieux comprendre la nature des services et des échanges de services. Le fait que ces transactions puissent s'accompagner ou pas d'un déplacement des facteurs de production et/ou du destinataire se retrouve dans la typologie en quatre modes adoptée dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui fournit la base du processus de libéralisation des échanges de services et constitue le cadre généralement reconnu de l'analyse des services².

Même s'il existe un débat sur la possibilité d'appliquer aux échanges de services des théories conçues pour les marchandises, il est maintenant largement reconnu que les deux principales explications concernant les échanges entre pays s'appliquent aux échanges de services aussi bien qu'aux échanges de marchandises. Dans des conditions de concurrence parfaite, la structure des échanges de services s'explique par les avantages comparatifs, tandis que la spécialisation résultant des gains croissants obtenus grâce aux effets d'échelle et d'agglomération expliquent l'orientation des échanges dans une situation de concurrence imparfaite. Par conséquent, les caractéristiques qui différencient les services des marchandises n'influent pas sur l'argumentation économique générale en matière d'échanges, ni sur la possibilité d'appliquer aux échanges internationaux de services l'analyse des potentialités de développement des échanges sud-sud qui précède.

Il faut néanmoins prêter attention dans certains cas à d'autres éléments. Par exemple, la mobilité des facteurs nécessaire aux échanges de certains services fait intervenir des aspects des motifs et des conséquences de ces mouvements pour les pays expéditeurs et destinataires qui ne sont pas systématiquement pris en compte par les théories visant à expliquer les échanges de marchandises. Pour y remédier, certains travaux théoriques récents combinent des théories des échanges avec des théories de la mobilité des facteurs. Les travaux effectués récemment sur l'intégration de la théorie de l'entreprise multinationale et de l'investissement direct étranger à la théorie du commerce international sont très intéressants par exemple pour les échanges de services par la présence commerciale. C'est pourquoi les débats sur les potentialités offertes par les échanges sud-sud doivent utiliser à la fois des modèles commerciaux qui rendent compte de rendements d'échelle croissants et d'une concurrence imparfaite, et des cadres qui expliquent les raisons de l'implantation d'activités à l'étranger par les entreprises multinationales (qui sont en général les avantages proposés par Dunning, c'est-à-dire les

2. Les quatre modes de fournitures de services sont : la fourniture transfrontières (mode 1) ; la consommation à l'étranger (mode 2) ; la présence commerciale (mode 3) ; le mouvement de personnes physiques (mode 4).

avantages de la propriété, de la localisation et de l'internationalisation) (Markusen *et al.*, 1996 ; Markusen, 2000).

Les caractéristiques particulières des services – leur hétérogénéité et l'existence d'interventions réglementaires destinées à éviter les dysfonctionnements du marché ou à obtenir des avantages sociaux non économiques – déterminent la nature des restrictions aux échanges de services et les gains relatifs de bien-être qui peuvent être associés à la libéralisation des échanges sud-sud de services. Les restrictions des échanges internationaux de services, généralement sous forme d'obstacles non tarifaires, visent à limiter l'accès au marché intérieur des services étrangers, en particulier l'accès de fournisseurs ou de consommateurs. En outre, les échanges de services sont touchés par des obstacles plus importants que ceux qui concernent les marchandises, mais aussi par un niveau élevé de réglementation. Il est extrêmement difficile de mesurer systématiquement les obstacles aux échanges de services, qui prennent rarement la forme de taxes *ad valorem* (OCDE, 2003a ; OCDE, 2003b). Compte tenu des restrictions initiales aux échanges de services, plus fortes que celles qui touchent les échanges de marchandises, de l'importance des services pour les pays et de la place qu'ils occupent en tant qu'intrants intermédiaires dans tous les secteurs, on pense que les possibilités offertes par la réforme des échanges sud-sud de services et les avantages résultant de la libéralisation dépasseront ceux qui découlent des échanges sud-sud de marchandises.

Échanges sud-sud de marchandises

Les éléments empiriques dont on dispose sur les échanges sud-sud sont surtout des statistiques descriptives concernant son évolution par rapport à d'autres types d'échanges (par exemple Otsubo, 1998 ; OMC, 2003 ; DFAT, 2004 ; Fontagné *et al.*, 2004 ; CNUCED, 2004). Ces contributions établissent des « faits stylisés » sur les échanges sud-sud – phénomènes déjà observés dans plusieurs contextes et largement considérés comme des faits empiriques dont les théories doivent tenir compte (voir ci-dessous) – mais ne comportent pas d'analyse empirique rigoureuse des causes sous-jacentes. De manière générale, les travaux des 20 dernières années ont permis d'établir les faits suivants :

- La part des échanges sud-sud dans le commerce mondial s'est accrue.
- Les économies du sud ont connu une croissance plus rapide que celles du nord.
- Les obstacles tarifaires ont baissé dans les grands pays en développement.
- L'essentiel de la croissance observée des échanges sud-sud porte sur des échanges intrarégionaux (qui ne s'inscrivent pas nécessairement dans le cadre d'un ACR).
- Les échanges de produits manufacturés jouent un rôle de premier plan dans les échanges sud-sud, dont ils représentent aujourd'hui les deux tiers.
- Plus généralement, on sait que les progrès des technologies de l'information et de la communication ont influé sur certains coûts commerciaux, y compris, peut-être, sur les coûts des échanges sud-sud.

Cependant, ces études n'indiquent pas si les tendances observées résultent d'une relation de cause à effet, ni, dans l'affirmative, quels sont les paramètres de cette relation. Elles ne précisent pas si, dans quelle mesure, l'essor observé des échanges sud-sud est imputable à la baisse des droits de douane, à l'importance moins grande de la distance géographique ou simplement à l'expansion économique exogène de certaines économies.

Les deux méthodes les plus utilisées dans le cadre de recherches quantitatives pour déterminer les liens de causalité dans ce domaine sont celles du modèle d'équilibre général calculable (EGC) et du modèle gravitationnel³. La première, fondée sur la théorie économique, exploite des informations détaillées sur les structures des économies choisies et les instruments de l'action publique et les intègre à un cadre multinational, multisectoriel et d'équilibre du marché, dans lequel les relations de l'offre et de la demande sont représentées de façon très complexe. Cette approche permet d'évaluer au préalable les effets à venir d'un ensemble de politiques économiques et d'effectuer une analyse approfondie de différents scénarios de libéralisation des échanges au niveau global et au niveau sectoriel. En outre, contrairement à l'approche gravitationnelle, l'analyse en EGC permet une évaluation directe des effets des réformes commerciales sur le bien-être. Chaque résultat peut être rapporté à des hypothèses théoriques et aux caractéristiques structurelles des économies analysées, et constitue ainsi la conséquence d'une théorie plutôt qu'une vérification empirique.

L'approche gravitationnelle sur laquelle repose l'analyse des échanges de marchandises dans ce chapitre résulte aussi d'une certaine manière d'hypothèses théoriques (Anderson et van Wincoop, 2003, 2004). À l'inverse du modèle EGC, cependant, elle utilise des données rétrospectives pour valider la signification statistique et estimer l'importance des relations de cause à effet supposées entre les échanges et les différents facteurs potentiels envisagés par la théorie, en particulier les effets des politiques commerciales appliquées.

La version de base du modèle gravitationnel met le volume des flux commerciaux bilatéraux en relation avec la taille de l'économie des pays commerçants et avec des évaluations de la distance économique entre les pays, établies à partir d'indicateurs de différents coûts commerciaux. Les modèles gravitationnels présente l'avantage d'être compatibles avec les théories commerciales, aussi bien classiques que nouvelles, et de posséder un pouvoir explicatif empirique relativement élevé. Cette approche peut être utile pour comprendre les tendances passées et en particulier distinguer les effets des changements de politiques commerciales des autres facteurs qui influent sur les volumes d'échanges. Elle présente l'inconvénient de ne pas permettre d'évaluation directe des conséquences sur le bien-être des aspects redistributifs des évolutions des politiques commerciales : les incidences estimées des échanges ne sont que des approximations peu précises des effets potentiels sur le bien-être.

Kowalski et Shepherd (2006) semblent avoir été les premiers à appliquer la méthode gravitationnelle aux échanges sud-sud, mais celle-ci a aussi servi récemment à évaluer les potentialités d'échanges et les obstacles rencontrés dans certains pays et régions à revenu faible et intermédiaire (Kowalski et Shepherd, 2006, font le point des travaux effectués sur ce sujet). De manière générale, les études publiées ne fournissent pas d'analyse complète des facteurs qui agissent sur la croissance des échanges sud-sud, ni d'évaluation précise des avantages d'éventuelles réformes futures des politiques commerciales résultant d'une libéralisation multilatérale, régionale ou unilatérale. En particulier, on ne sait pas très bien quelle est la part de la croissance macroéconomique des pays en développement et celle des changements de politiques commerciales dans l'essor des échanges sud-sud. La première partie de ce chapitre rend compte des travaux de Kowalski et Shepherd (2006), qui essaient de répondre à cette question en utilisant un grand nombre de modèles gravitationnels, associés à 400 régressions environ, pour étudier les flux commerciaux bilatéraux de quelque 180 pays appartenant à tous les groupes de revenus, de 1985 à 2002.

3. On peut aussi se référer à la partie *Gros plan* à la fin de ce chapitre, qui revient sur ce thème et le développe.

Faits stylisés caractérisant les échanges sud-sud

Avant d'examiner les résultats de l'analyse effectuée sur la base du modèle, il est utile de faire le point des principaux « faits stylisés » à expliquer. L'objectif n'est pas de fournir une description complète des échanges sud-sud et de leur évolution au cours des 20 dernières années mais de donner un aperçu général des catégories suivantes de données :

- Niveaux absolus des échanges sud-sud de 1985 à 2002.
- Échanges sud-sud en pourcentage des échanges totaux, de 1985 à 2002.
- Taux de croissance des échanges sud-sud de 1985 à 2002.
- Répartition des échanges sud-sud en fonction des marchandises de 1985 à 2002.

Pour rendre compte des indications fournies par les données sur l'évolution relative des échanges sud-sud, l'analyse part du niveau agrégé et décompose les échanges mondiaux en trois catégories : échanges nord-nord, échanges sud-sud et échanges nord-sud⁴.

Le tableau 5.A.3 montre bien que les échanges sud-sud ont beaucoup progressé pendant la période 1985-2002, même s'ils partaient d'un niveau très bas : ils représentaient en effet 3 % des échanges mondiaux en 1985, et 6 % en 2002. Le tableau 5.A.4, qui présente les taux de croissance moyens annualisés, confirme cet accroissement. Pour l'ensemble de la période de référence, les échanges sud-sud ont progressé en moyenne au taux remarquable de 12.5 % par an, alors que les échanges nord-nord et nord-sud ont augmenté de 7 % et 9.75 % respectivement.

Le tableau 5.A.4 révèle cependant une grande hétérogénéité des résultats au cours de la période considérée. Tout d'abord, de 1985 à 1990, la progression des échanges sud-sud a été beaucoup plus lente que celle des deux autres catégories de flux. Cette situation a changé radicalement pendant la période 1990-95, puisque les échanges sud-sud ont augmenté de 20 % par an en moyenne, contre 15.25 % pour les échanges nord-sud et 5.75 % pour les échanges nord-nord. Dans la période suivante, les échanges sud-sud ont continué d'augmenter plus vite que les échanges nord-nord et nord-sud, en se renforçant encore de 2000 à 2002 alors que les échanges nord-nord fléchissaient légèrement. Cette évolution se vérifie lorsqu'on répartit les échanges sud-sud en catégories plus précises de revenus. Les disparités de croissance entre les trois catégories semblent indiquer que les facteurs externes qui influent sur les deux autres groupes de pays ne sont probablement pas les principaux facteurs de développement des échanges sud-sud.

Le tableau 5.A.5 montre que les échanges sud-sud ont commencé entre 1985 et 2002 à représenter une part plus importante des échanges totaux faisant intervenir les pays du sud, celle-ci étant passée de moins de 10 % à 14 % environ. Cependant, les échanges nord-sud représentent encore l'essentiel des échanges totaux de marchandises faisant intervenir les pays du sud. Même les données plus fines présentées par Kowalski et Shepherd (2006) montrent que les échanges sud-sud se font surtout entre pays à revenus intermédiaires supérieurs et à revenus intermédiaires inférieurs, et que les pays à faibles revenus y prennent une part moins importante. Le taux de croissance global très élevé enregistré ces 20 dernières années pour les échanges sud-sud est donc aussi très hétérogène d'un groupe de revenus à l'autre : les échanges sud-sud faisant intervenir des pays à faibles revenus s'accroissent plus lentement que ceux qui concernent les pays à revenus intermédiaires supérieurs et à revenus intermédiaires inférieurs.

4. Les échanges nord-sud regroupent les exportations du nord vers le sud et du sud vers le nord.

D'après les résultats plus détaillés présentés par Kowalski et Shepherd (2006), les chiffres masquent une très grande hétérogénéité des types de marchandises échangées entre pays du sud. La répartition des flux commerciaux mondiaux par produit s'appuie sur la Classification type des Nations unies pour le commerce international (CTCI) (révision 1)⁵. Pour certains produits (boissons et tabacs, ou produits chimiques par exemple), la part des échanges sud-sud est passé de 2 % environ en 1985 à 6 % environ en 1990, comme l'ensemble des échanges mondiaux globalement. Cependant, la part des échanges sud-sud était déjà plus élevée dans certains secteurs au début de la période de référence et a continué de s'accroître. Dans la catégorie des produits alimentaires et des animaux vivants, par exemple, elle est passée de 5 % au début de la période à plus de 10 % en 2002. La part des échanges sud-sud d'huiles et de graisses d'origine animale ou végétale dans les échanges mondiaux est exceptionnellement élevée puisqu'elle est passée de 15 % en 1985 à 34 % en 2002. Les pourcentages les plus faibles ont été observés dans les catégories « Machines et matériel de transport » (en hausse de 0.8 % en 1985 à 3.6 % en 2002) et « Articles manufacturés divers » (en hausse de 0.7 % en 1985 à 2.8 % en 2002).

En outre, la composition des échanges sud-sud par produits diffère beaucoup de celle des échanges nord-sud et des échanges nord-nord. Cette situation résulte sans doute des différences concernant les facteurs de l'offre comme ceux de la demande. Par rapport aux échanges nord-nord et nord-sud, les échanges sud-sud semblent relativement concentrés dans certaines catégories de produits peu transformés comme les produits alimentaires et animaux vivants, les matières brutes non comestibles, carburants non compris, les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes, les huiles et graisses d'origine végétale et animale, mais aussi les produits manufacturés classés principalement d'après la matière première. Les échanges sud-sud sont relativement moins concentrés dans les catégories des machines et matériel de transport et des articles manufacturés divers. Les produits chimiques ainsi que les boissons et le tabac représentent dans les échanges sud-sud une part plus élevée que dans les échanges nord-sud, mais plus faible que dans les échanges nord-nord.

Enfin, comme indiqué en référence au tableau 5.A.1, les obstacles aux échanges sud-sud sont en général beaucoup plus élevés que ceux qui touchent les échanges nord-sud et nord-nord. Concrètement, ils sont près de trois fois plus élevés. Le tableau 5.A.2 nuance cette analyse en montrant que les taux de droits sont très hétérogènes dans le sud. Il existe globalement une relation inverse entre le niveau de revenu de l'importateur et le niveau moyen de protection. En outre – bien que cette tendance soit moins marquée – les niveaux de protection s'accroissent parallèlement à la baisse des revenus des exportateurs ; les exportateurs à faibles revenus constituent à cet égard une exception, car les niveaux de protection sont généralement plus faibles que ceux qui touchent les autres exportateurs du sud.

Explication par la méthode gravitationnelle des « faits stylisés » caractérisant les échanges sud-sud

Méthode

Chacun des « faits stylisés » mentionnés ci-dessus appelle une ou plusieurs questions. A quoi sont dues les disparités de participation aux échanges sud-sud entre les pays appartenant à des groupes de revenus différents ? Le niveau plus élevé des droits de douane influe-t-il fortement sur les échanges sud-sud ? La mondialisation et la baisse éventuelle des coûts de transport agissent-elles favorablement sur le dynamisme des échanges sud-sud ? Quels sont les éléments communs aux échanges sud-sud,

5. Cette classification distingue les catégories de produits suivantes : Produits alimentaires et animaux vivants ; boissons et tabac ; matières brutes non comestibles, carburants non compris ; combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes ; huiles et graisses d'origine animale ou végétale ; produits chimiques ; articles manufacturés classés principalement d'après la matière première ; machines et matériel de transport ; articles manufacturés divers ; articles et transactions non classés par catégories.

nord-sud et nord-nord, et quels sont ceux qui présentent une importance particulière pour les échanges entre pays du sud ?

L'approche gravitationnelle est la plus couramment utilisée pour l'analyse de ces questions *a posteriori*. En matière d'échanges, elle repose sur l'idée que la valeur des exportations d'un pays vers un autre est directement proportionnelle à la taille de l'économie des deux pays – puisque c'est ce qui détermine l'offre et la demande – et inversement proportionnelle à la distance entre les deux – puisque les coûts commerciaux augmentent selon toute probabilité avec la distance. On utilise le terme de « modèle gravitationnel » parce que cette idée présente certaines similitudes avec la loi de la gravitation de Newton, qui indique que la force d'attraction entre deux objets est inversement proportionnelle au carré de la distance qui les sépare, mais directement proportionnelle à la masse de chacun⁶.

L'approche adoptée par Kowalski et Shepherd (2006) suit de près celle d'Anderson et Van Wincoop (2003, 2004). D'après les spécifications de base, les exportations sont expliquées au moyen de la distance entre les deux pays et d'une série de variables indicatrices destinées à rendre compte de l'incidence du PIB et des prix ainsi que des liens culturels et historiques qui jouent un rôle particulier, comme une langue commune ou un passé colonial. Cet ensemble de variables explicatives, même s'il n'est pas exhaustif, est largement approuvé dans les études publiées sur l'approche gravitationnelle⁷. Tout d'abord, un modèle distinct est estimé pour chaque année de l'échantillon (1985-2002). L'échantillon est ensuite divisé en différents groupes, selon qu'il s'agit de pays du nord ou du sud, à partir de la classification de la Banque mondiale en fonction des revenus. Cette méthode permet d'évaluer l'évolution dans le temps de chaque coefficient estimé de l'équation des échanges, et de déterminer si, par exemple, l'élasticité des échanges par rapport à la distance a diminué de 1985 à 2002. On peut aussi se demander si, par exemple, l'élasticité des échanges sud-sud par rapport à la distance est plus grande que celle des échanges nord-nord.

Enfin, d'autres modèles comportant aussi des informations détaillées sur les droits de douane (y compris sur les préférences tarifaires), en plus des variables explicatives déjà utilisées, ont été estimés pour 2001⁸. L'estimation, même pour une seule année, permet de déterminer si, par exemple, l'élasticité des exportations par rapport aux politiques commerciales du pays partenaire est la même pour les échanges nord-nord que pour les échanges sud-sud, et si elle est la même pour les exportations de produits manufacturés et de produits agricoles.

6. Cette idée a donné lieu à d'innombrables spécifications gravitationnelles dans les études empiriques sur les échanges publiées ces 40 dernières années. Les analystes incluent en général, en plus de la distance, diverses variables explicatives en fonction de leur réflexion sur les facteurs probables des échanges bilatéraux. Plus récemment, Anderson et Van Wincoop (2003, 2004) ont montré qu'il était possible d'établir un modèle de type gravitationnel à partir de propositions fondamentales et raisonnablement générales sur la structure des préférences et des dépenses des consommateurs. Leur modèle gravitationnel « théorique » est en train de devenir rapidement un instrument de référence. Sa principale innovation est, schématiquement, de bien tenir compte du fait que ce sont les prix et droits de douane relatifs qui comptent pour les échanges, et non les prix et les droits de douane d'un importateur ou exportateur particulier.
7. Une description complète de la méthode, des variables et des sources est fournie par Kowalski et Shepherd (2006).
8. Les informations sur les droits de douane proviennent de la base de données MAcMap CCI-CEPII (Bouët *et al.*, 2004), qui malheureusement n'est disponible que pour une année ; il est donc impossible de procéder à des comparaisons dans le temps. Cependant, la richesse de la base de données compense largement cette limitation : elle comprend en effet les droits appliqués, certaines mesures non tarifaires, et surtout, tient compte du réseau complexe de préférences bilatérales et multilatérales qui régissent aujourd'hui les échanges mondiaux.

Cette approche, appliquée aux données d'exportation globales et sectorielles au niveau à un chiffre de la CTIC, doit permettre de déterminer s'il existe des différences significatives des facteurs qui influent sur les échanges sud-sud au niveau sectoriel.

Examen des résultats

Globalement, les méthodes économétriques employées par Kowalski et Shepherd (2006) permettent de traiter une énorme quantité de données. Les flux commerciaux agrégés enregistrés pour tous les exportateurs, tous les partenaires et toutes les années représentent plus 230 000 lignes de données. Lorsqu'ils sont désagrégés au niveau sectoriel, ils représentent près de 1.5 millions de lignes.

D'après l'évolution du commerce bilatéral de marchandises pendant la période 1985-2002, il semble que la croissance récente des échanges sud-sud ne résulte pas de la « mort de la distance »⁹ car l'incidence des coûts commerciaux liés à la distance n'a pas diminué notablement pendant cette période. Ces coûts ont toujours un effet négatif beaucoup plus marqué sur les échanges sud-sud que sur les échanges nord-nord : ainsi, un accroissement de 10 % de la distance tend à réduire de 10 % environ les échanges nord-nord, mais de 17 % les échanges sud-sud (toutes choses égales par ailleurs). Dans les deux cas, les chiffres enregistrés en 2002 sont à peine différents de ceux de 1985.

Certains éléments indiquent que l'existence d'une langue commune a pris une importance beaucoup plus grande pour les échanges sud-sud au début des années 90, alors que la situation est restée stable sur ce plan pour les autres flux commerciaux. Peut-être les relations ethnoculturelles ont-elles par conséquent joué un rôle dans l'essor des échanges sud-sud à ce moment.

Il n'a pas été possible de procéder à une évaluation comparative des effets des politiques commerciales dans le temps, mais les éléments dont on dispose indiquent que les obstacles relevant de l'action publique sont beaucoup plus importants pour les échanges sud-sud que pour les autres flux commerciaux, au sens où l'élasticité des échanges sud-sud par rapport aux politiques commerciales est plus grande (en valeur absolue) que celle d'autres flux. En moyenne, une baisse de 10 % des droits de douane se traduit par une hausse de 1.6 % des exportations. Il en résulte des gains supplémentaires de 5.7 milliards USD par an à l'exportation (sur la base des données de 2002). Il est intéressant de constater que les effets d'une réduction équivalente des obstacles tarifaires dans le cas des échanges nord-nord ou nord-sud sont moins marqués. Sans doute existe-t-il donc d'importantes possibilités de stimulation des échanges (et d'amélioration du bien-être) des pays à revenus faibles et à revenus intermédiaires inférieurs.

Les spécifications sectorielles du modèle gravitationnel utilisé montrent que les effets des droits de douane sont très variables d'un produit à l'autre et d'un groupe de pays à l'autre, même si les échanges sud-sud sont de toute évidence beaucoup plus sensibles aux coûts d'origine tarifaire que les échanges nord-nord ou nord-sud.

A l'exception des échanges de produits manufacturés classés principalement d'après la matière première, qui augmentent de 0.10 % sous l'effet d'une baisse de 1 % des droits de douane, on estime que les échanges nord-nord ne sont pas influencés de façon significative par l'évolution des droits de douane. Les coefficients estimés pour les politiques tarifaires touchant les exportations du nord vers le sud sont négatifs et statistiquement significatifs pour les catégories suivantes : produits alimentaires et animaux vivants ; combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes ; produits chimiques ; et

9. La « mort de la distance » désigne la forte baisse des coûts de déplacement dans le monde des personnes, des objets et des idées qui s'est produite dans les années 80 et 90 (voir par exemple Disdier et Head, 2004).

produits manufacturés classés principalement d'après la matière première. Les exportations du sud vers le nord sont gênées par les droits de douane qui touchent les catégories : boissons et tabac ; matières brutes non comestibles, carburants non compris ; et huiles et graisses d'origine animale ou végétale.

L'incidence estimée des droits de douane sur les échanges sud-sud est constamment négative sur tous les produits, sauf les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes ; elle est statistiquement significative et sensiblement plus forte en valeur absolue que les estimations correspondantes concernant les échanges nord-nord et les échanges nord-sud. Les produits les plus sensibles à l'évolution des droits de douane sont les boissons et le tabac, les produits alimentaires et animaux vivants, et les huiles et graisses d'origine animale et végétale ; dans ces catégories, une baisse de 1 % des taux s'appliquant aux échanges sud-sud se traduit par une hausse qui peut aller jusqu'à 0.29 % des échanges. Les résultats sectoriels renforcent les conclusions tirées des estimations globales : l'élasticité élevée des échanges sud-sud par rapport aux droits de douane sud-sud semble indiquer qu'il existe de nombreuses possibilités de renforcement des échanges et du bien-être dans le sud au moyen des politiques commerciales.

Échanges sud-sud de services – faits stylisés

Données et mesures

Il n'existe pratiquement aucune analyse systématique de l'évolution de la structure des échanges de services dans les pays en développement, en raison des nombreuses difficultés rencontrées pour mesurer ces échanges. Les plus importantes sont liées aux caractéristiques spéciales des services et à la classification en quatre modes des échanges internationaux de services adoptée dans le cadre de l'AGCS¹⁰, qui sert de base à la libéralisation des échanges de services, et constitue le cadre général de toute analyse des services :

- Premièrement, la pratique actuelle de collecte de données sur les échanges internationaux de services n'est pas compatible avec la classification en quatre catégories des échanges de services, car elle ne tient pas compte du fait que les échanges de services s'effectuent en grande partie différemment des échanges de marchandises.
- Deuxièmement, le manque de données sur les échanges de services entre pays en développement gêne l'analyse quantitative des échanges sud-sud de services.

10. La typologie des échanges internationaux de services en quatre modes adoptée par l'AGCS est la suivante : (1) *Fourniture transfrontières d'un service* d'un territoire à un autre (mode 1). Ce mode de fourniture est analogue au commerce international de marchandises, dans la mesure où un produit franchit la frontière. Le consommateur ne se déplace pas physiquement et le fournisseur ne s'installe pas à l'étranger, mais ils sont en relation par des réseaux postaux ou de télécommunications. (2) *Consommation à l'étranger* (mode 2) : elle nécessite un déplacement des consommateurs vers le pays de résidence du fournisseur. Les touristes ou les étudiants qui se rendent à l'étranger en offrent de bons exemples, puisqu'ils font intervenir un déplacement des consommateurs (mobiles) de services vers des ressources touristiques ou d'éducation (immobiles) situées dans un autre pays. (3) *Présence commerciale* (mode 3) : dans ce mode, le fournisseur crée à l'étranger une entreprise, une société commune, un partenariat ou tout autre établissement, dans le pays de résidence du consommateur, pour y fournir des services. (4) *Mouvement des personnes physiques* (mode 4) : une personne travaillant de façon indépendante ou employée par un fournisseur de services se rend temporairement à l'étranger pour y fournir un service dans le pays de résidence du consommateur. En général, ceux qui cherchent à accéder au marché de l'emploi d'un autre pays pour y rester, pour en acquérir la nationalité ou y établir leur résidence, ne sont pas comptés dans cette catégorie.

Pour mieux comprendre la nature et l'importance des échanges sud-sud, il faut donc recenser et analyser toutes les sources possibles d'information et appliquer des techniques exploratoires pour estimer l'ampleur des échanges de services entre pays en développement.

Le nouveau *Manuel des statistiques du commerce international des services*, élaboré conjointement par le Fonds monétaire international (FMI), l'OCDE, Eurostat, l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les Nations unies et la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), comprend une analyse détaillée des questions de mesure posées par les échanges de services. Il propose aussi un cadre théorique pour l'élaboration de statistiques sur le commerce international des services, en introduisant pour la première fois les modes de fourniture dans le contexte statistique. Ce cadre est une amélioration importante, mais la mise en œuvre risque de prendre quelque temps.

A l'occasion de travaux récents spécialement consacrés aux échanges sud-sud de services, l'OCDE a fourni un examen plus précis des différentes sources de données sur les échanges de services (Dihel, 2006). L'encadré 5.1 en fait un résumé en indiquant les différentes sources d'information à consulter pour collecter des données en fonction des différents modes de fournitures de services. La répartition proposée par mode de fourniture dans l'encadré 5.1 s'appuie sur le *Manuel des statistiques du commerce international de services*, qui indique que les principales informations sur les échanges de services sont fournies par les statistiques de balance des paiements rassemblées conformément aux recommandations de la cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements* du FMI (MBP 5). Cependant, compte tenu du caractère limité des informations directes concernant le mode de fourniture au titre de l'AGCS dans les statistiques sur la balance des paiements et d'autres instruments d'information, les estimations obtenues doivent être considérées comme approximatives et traitées avec prudence.

Aux difficultés de mesure des échanges de services en général s'ajoute la nécessité de disposer de données sur les échanges bilatéraux pour analyser leur composante sud-sud. Malheureusement, les statistiques désagrégées et comparables au niveau international qui permettent de suivre l'évolution des échanges de services en général sont rares, surtout celles qui concernent les échanges entre pays en développement. Les pays de l'OCDE ont commencé de collecter des informations sur les échanges de services des pays partenaires, mais peu de pays en développement fournissent de telles données. A l'heure actuelle, les sources de données utiles pour étudier les échanges sud-sud de services sont les suivantes :

- Base de données de l'OCDE sur les échanges de services par pays partenaire (statistiques de la balance des paiements).
- Base de données de la CNUCED sur les investissements étrangers directs.
- Statistiques de l'Organisation mondiale du tourisme.
- Statistiques de l'Association du transport aérien international (IATA) sur les flux internationaux de voyageurs et de fret par région.
- Statistiques de migrations (approximations imparfaites des échanges de services selon le mode 4).

Ces sources d'information, utilisées par Dihel (2006), permettent de donner dans la section suivante une description rapide des caractéristiques essentielles de la composante sud-sud des échanges de services en fonction des différents modes de fourniture.

Encadré 5.1. Couverture statistique des modes de fourniture	
Mode	Couverture statistique
Mode 1 Fourniture transfrontières	MBP 5 : (la plus grande partie des) transports, services de communication, services d'assurance, services financiers, redevances et droits de licence Couverture partielle : services informatiques et d'information ; autres services aux entreprises ; services personnels, culturels et de loisirs Statistiques sectorielles : télécommunications, transport aérien
Mode 2 Consommation à l'étranger	MBP 5 : voyages (sauf marchandises achetées par les voyageurs) ; réparations effectuées par les transporteurs dans les ports étrangers (marchandises) Couverture partielle : transports (services de soutien et services auxiliaires aux transporteurs dans les ports étrangers) Statistiques sectorielles : tourisme
Mode 3 Présence commerciale	Statistiques sur les activités des filiales étrangères dans les services MBP 5 : couverture partielle : services de construction Statistiques sur l'IDE
Mode 4 Présence de personnes physiques	MBP 5 : couverture partielle : services informatiques et d'information ; autres services aux entreprises ; services personnels, culturels et de loisirs ; et services de construction Activités des filiales étrangères dans les services (informations complémentaires) : emploi d'étrangers dans les filiales étrangères MBP 5 (informations complémentaires) : flux de main-d'œuvre Autres sources : Organisation internationale du travail (OIT) : Classification internationale type des professions (CITP 88) Classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP-93) : classifications d'après la situation dans la profession Statistiques d'immigration Statistiques de tourisme (séjours pour affaires) Statistiques sur les permis de travail délivrés
<i>Source : Adapté à partir du Manuel des statistiques du commerce international des services.</i>	

Échanges sud-sud de services – analyse des flux

Échanges transfrontières

Le tableau 5.A.6 présente la répartition estimée des échanges transfrontières (totaux) de services au niveau mondial et entre pays du sud en 2002 (à partir de données de la balance des paiements sur les exportations de services fournies aux pays et régions de l'OCDE et de statistiques miroir)¹¹. Il montre que les exportations sud-sud représentent 10 % environ des exportations mondiales, et que les exportations sud-nord sont supérieures, s'établissant à 13 % environ des exportations totales. Une différenciation s'établit entre les exportations sud-sud et sud-nord : ainsi, les exportations des pays en développement d'Asie vers d'autres pays en développement représentent 8 % environ des exportations mondiales, mais plus de la moitié de leurs exportations totales (tableau 5.A.7). En revanche, les exportations des pays en développement de toutes les autres régions vers des pays développés sont plus importantes : en 2002, elles représentaient 70 % des exportations totales des pays non membres de l'OCDE et plus de 80 % des exportations totales des pays d'Afrique et d'Amérique. Les exportations

11. Pour les besoins de ces estimations, le terme « sud » regroupe tous les pays non membres de l'OCDE. L'expression de « statistiques miroir » s'applique dans les situations où les statistiques d'exportations d'un pays donné ne sont pas directement accessibles, de sorte qu'on utilise les chiffres d'importations correspondants des pays partenaires.

intrarégionales forment la plus grande partie des exportations totales des pays en développement vers d'autres pays du sud¹².

Les statistiques de l'IATA sur le transport aérien international fournissent des informations sur les flux internationaux de voyageurs et de fret par région. Les données des tableaux 5.A.8 et 5.A.9 montrent que, à l'exception des échanges entre l'Asie et les autres régions en développement, les flux de personnes et de fret entre les pays en développement sont extrêmement faibles ; très souvent, ils représentent en effet moins de 1 % des flux déclarés de voyageurs ou des flux totaux de marchandises. (Les données de l'IATA couvrent 90 % des flux totaux de voyageurs et 87 % du transport de fret régulier.)

Consommation à l'étranger

Le tableau 5.A.10, établi à partir de données de l'Organisation mondiale du tourisme, présente les arrivées de visiteurs par région en 2002 dans 208 pays partenaires. Les échanges sud-sud représentent 20 % environ de l'ensemble des visiteurs, les flux du sud vers le nord 9 %, les flux du nord vers le sud 14 % et les échanges nord-nord 57 % des flux totaux de visiteurs. Parmi les visiteurs de pays non membres de l'OCDE ou de pays en développement, 70 % environ viennent d'autres pays en développement. D'après les taux de croissance de ces mouvements intrarégionaux enregistrés entre 1999 et 2002 (2003), les plus dynamiques ont été les échanges sud-sud, en hausse de 6.2 %.

Présence commerciale

Les informations sur l'IDE ou les activités des filiales étrangères dans les services par pays partenaire sont rares. A partir des données provenant de sources telles que la Banque mondiale, le FMI, l'OCDE et la CNUCED, Aykut et Ratha (2004) ont estimé indirectement les flux sud-sud d'IDE dans les années 90 (tableau 5.A.11)¹³. Il pensent que, d'ici 2010, plus d'un tiers des investissements étrangers effectués dans des pays en développement proviendra d'autres pays en développement, principalement l'Inde, la Chine, le Brésil et l'Afrique du Sud. Ils indiquent aussi que les flux d'IDE sud-sud sont soumis à des facteurs d'attraction et de rejet similaires, et que les structures, cycles et mesures publiques qui les influencent sont également similaires. Ils soulignent cependant qu'il faut interpréter ces chiffres avec une grande prudence, compte tenu de la qualité des données, des problèmes posés par les allers-retours (comme dans le cas de la Chine) et de l'impossibilité de distinguer clairement les flux nord-sud qui passent par des établissements du sud (filiale mexicaine d'une entreprise des États-Unis ayant investi au Mexique par exemple) des échanges qui s'effectuent véritablement entre pays du sud.

-
12. Comme l'explique en détail l'OCDE (2004), le tableau s'appuie principalement sur les données notifiées sur les exportations de services de pays partenaires dont dispose l'OCDE (75 % des exportations mondiales). L'utilisation de statistiques miroir permet d'élargir le champ couvert à 92 % des exportations mondiales. Il faut noter cependant que les statistiques miroir ne reflètent pas toujours les exportations qui que le pays aurait effectivement déclarées et peuvent aboutir à certaines incohérences des données. Les données ont été complétées selon les besoins à l'aide des parts estimées pour 1995 au moyen de la matrice d'exportations bilatérales de services élaborée pour le modèle macroéconomique international Interlink de l'OCDE.
13. Le « sud » désigne ici un groupe de 31 pays en développement sur lesquels on dispose de données d'IDE raisonnablement précises. Les données sur l'IDE couvrent non seulement les services, mais aussi l'agriculture et la production manufacturière. Malgré leurs limitations, ces indications générales sur les flux d'IDE entre pays en développement pourraient servir à des désagréments plus poussés par secteur ou par pays.

Mouvement de personnes physiques ayant pour but la fourniture de services

A partir des statistiques de migration disponibles, Parsons *et al.* (2005) ont constitué une base de données sur les migrations internationales bilatérales de 226 pays. C'est la première fois qu'on essaie ainsi de donner un aperçu général des tendances migratoires en cours en s'intéressant à l'importance globale des effectifs de migrants et aux caractéristiques régionales des migrations. Les sources primaires de données sont les recensements nationaux de la population ; les sources secondaires sont les statistiques de migrations des Nations unies, de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), Eurostat, l'OCDE, le *Migration Policy Institute* (États-Unis), l'OIT et le *Middle East Central Asia Databook*. Dihel (2006) donne des informations sur la proportion des migrants du monde entier enregistrés bilatéralement dans certaines régions infracontinentales, sur les pourcentages d'immigrants accueillis par d'autres régions et sur les pourcentages d'émigrants ayant quitté ces États. Cependant, il faut interpréter ces chiffres avec prudence dans le contexte des échanges de services selon le mode 4, car les effectifs de migrants ne constituent qu'une approximation très imparfaite des échanges de services par le mouvement temporaire de personnes physiques.

Participation des pays en développement aux échanges mondiaux de services

Ce chapitre et Dihel (2006) constituent les premières tentatives faites pour déterminer avec précision la part des échanges sud-sud de services dans les échanges mondiaux selon les quatre modes de fourniture. Contrairement aux informations sur l'évolution des échanges de marchandises, plus faciles à collecter, les éléments empiriques présentés ici doivent être considérés comme le point de départ des analyses à venir et traités avec prudence, compte tenu de la qualité des données et de l'existence possible de déclarations incomplètes. Ils pourront être affinés à mesure de la mise à disposition de nouvelles données. Des informations nouvelles pourront aussi permettre l'analyse des tendances. Cependant, la conclusion la plus importante à retenir est que les échanges de services entre pays en développement ont lieu essentiellement au niveau régional, quel que soit le mode de fourniture.

Quelle place les échanges sud-sud de services occupent-ils à l'échelon mondial ? Il est assez difficile de trouver des données de référence sur lesquelles s'appuyer pour comparer les chiffres obtenus ici. Cependant, compte tenu du dynamisme des pays en développement dans le commerce mondial de services, il existe sans aucun doute des possibilités de développement des échanges sud-sud de services.

Les pays en développement jouent un rôle accru dans les échanges transfrontières de services, qu'il s'agisse d'exportations ou d'importations. Globalement, les pays à revenu faible et intermédiaire ont vu leur part dans les échanges mondiaux de services passer de 16 % en 1990 à 23,5 % en 2002. Leur dynamisme se traduit par un renforcement de leur participation dans tous les segments des exportations de services. Leurs exportations représentent maintenant 23 % des exportations mondiales de services de transport, 30 % des exportations mondiales de services de voyage et 20 % des exportations mondiales d'autres services commerciaux.

En ce qui concerne la consommation à l'étranger, les voyages et le tourisme sont les secteurs les plus dynamiques pour la plupart des pays en développement, et représentent le premier poste de recettes en devises pour 40 d'entre eux. Entre 1990 et 2000, les exportations des pays à revenu faible et intermédiaire d'Asie, d'Europe centrale et orientale et d'Amérique latine et des Caraïbes ont enregistré des taux moyens de croissance annuelle plus élevés que les exportations mondiales de services.

La présence commerciale par l'IDE dans les services a pris de l'importance, puisque le stock entrant d'IDE dans les services a quadruplé entre 1990 et 2002, et que la part des services dans le stock

d'IDE mondial a été portée de 25 % dans les années 70 à 60 % environ en 2002. Les pays développés restent la principale source d'IDE, mais la part des pays en développement en tant que fournisseurs d'IDE au niveau mondial est passée de 1 % en 1990 à 10 % en 2002. L'IDE entrant dans les pays en développement a augmenté (pour atteindre 25 % du stock d'IDE entrant en faveur des services), même si les principaux bénéficiaires de l'IDE restent les pays développés. En 2002, les services ont représenté dans les pays en développement 55 % des stocks totaux d'IDE et 85 % des flux d'IDE entrant (CNUCED, 2004b).

Enfin, il n'existe à l'heure actuelle aucune mesure globale fiable de l'importance des échanges selon le mode 4. D'après des estimations très sommaires, il semble que ce mode, dont la valeur était estimée à 30 milliards USD en 1997, soit le plus limité des modes de fourniture définis dans l'AGCS. Cependant, ce chiffre est sans doute largement sous-estimé. Il semble que les pays en développement soient d'importants exportateurs de services selon le mode 4, et que ces échanges puissent encore s'accroître.

Les échanges sud-sud de services peuvent-ils encore se développer ?

Même si les données disponibles sur les échanges de services sont limitées, il est possible de procéder à des analyses empiriques exploratoires pour déterminer dans quels secteurs de services les échanges sud-sud sont susceptibles de s'intensifier. Tout d'abord, l'importance des échanges intrasectoriels (importation et exportation simultanée de services similaires pour l'essentiel) et intersectoriels dans différents secteurs de services peut aider à comprendre les facteurs qui sont à l'origine des échanges dans les secteurs choisis. A cette fin, on s'est servi de l'indicateur des échanges intrasectoriels le plus largement utilisé, l'indice de Grubel-Lloyd (GL)¹⁴. Lorsque l'indice GL est proche de zéro, le niveau d'échanges intrasectoriels est faible ; en revanche, ce niveau est élevé lorsque l'indice est proche de 1. Des calculs ont été effectués pour tous les pays figurant dans la base de données du FMI sur la balance des paiements.

Le calcul de l'indice révèle une grande diversité entre les secteurs et entre les pays. Les résultats obtenus font apparaître que les échanges intrasectoriels et intersectoriels sont importants dans tous les secteurs analysés – transport, voyages, assurance, autres services aux entreprises, services de construction. Les échanges de services d'assurance sont dans la plupart des cas purement intrasectoriels, mais les échanges bilatéraux sont courants dans d'autres secteurs. Les résultats obtenus semblent indiquer que les composantes d'échanges intersectoriels et intrasectoriels peuvent se compléter pour expliquer les flux commerciaux observés.

Pour étudier de façon plus approfondie les échanges intersectoriels, on peut calculer et comparer « l'avantage comparatif révélé » (ACR) L'indicateur d'ACR le plus courant a été mis au point par Balassa (1965)¹⁵. Dans tous les pays en développement pour lesquels on disposait de données, le calcul

14. L'indice GL est défini comme suit : $GL_{ij} = 1 - \left| \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \right|$
 X_{ij} correspondant aux exportations d'un service i par un pays j et M_{ij} aux importations d'un service i par un pays j .

15. L'indicateur d'ACR d'un service est défini comme le rapport des exportations d'une catégorie de services aux exportations totales de services du pays, divisé par le rapport des exportations mondiales de ce service aux exportations mondiales totales de services. Sa valeur peut être comprise entre zéro et un chiffre très élevé. S'il est supérieur à 1, le pays est relativement spécialisé dans le service considéré, et ses exportations possèdent un avantage comparatif par rapport à la moyenne mondiale. Une valeur inférieure à 1 indique un désavantage comparatif. L'indicateur d'ACR est à bien des égards une mesure sommaire de l'avantage comparatif. Il ne tient pas compte par exemple de la présence d'obstacles aux échanges ; en outre, comme il s'appuie sur des données de la balance des paiements, il n'indique pas si le pays détient un avantage

de cet indicateur révèle une structure relativement uniforme de spécialisation en matière de services : en général, les pays en développement semblent relativement spécialisés dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée (comme les services de construction), et (dans certains cas) dans des secteurs à forte intensité de ressources naturelles (services de transport ou de voyage). Des observations récentes montrent que certains commencent à obtenir un avantage comparatif dans des secteurs plus complexes, comme les « autres services aux entreprises ». c'est le cas en particulier de plusieurs pays en développement plus avancés comme la Chine, l'Inde, la Malaisie, la Thaïlande, le Mexique, l'Égypte et le Brésil (tableau 5.A.12).

Ces résultats doivent être interprétés à la lumière de l'évolution générale des échanges de services dans les pays en développement. Compte tenu de la croissance dynamique de la part des pays à revenu faible et intermédiaire dans les échanges mondiaux de services et de leur participation accrue à tous les segments des exportations de services, on peut s'attendre à ce que le progrès technique, associé à l'amélioration des pratiques commerciales, permette aux pays en développement de proposer des services modernes et d'acquérir un avantage comparatif dans des secteurs de services plus avancés (Marchetti, 2004). Du fait de la concentration croissante des échanges dans certains pays en développement – en 2003, douze pays en développement plus avancés faisaient partie des principaux exportateurs de services du monde, et représentaient 71 % des exportations de services de l'ensemble des pays en développement, contre 66 % en 1998 – on peut penser que les exportations de services entre pays en développement se feront essentiellement entre ces économies plus avancées, puis, par la suite, entre elles et des pays en développement plus pauvres. En gardant à l'esprit les réserves indiquées, on pourrait déduire de ces résultats que les pays en développement, en prenant conscience de leur avantage comparatif dans la fourniture de certains services et des potentialités de développement des échanges sud-sud et nord-sud, pourraient appuyer une libéralisation plus poussée des échanges de services.

Vérification pratique : les observations qualitatives confirment-elles les résultats statistiques ?

Les concepts et méthodes statistiques actuelles ne permettent pas de procéder à une analyse approfondie des échanges sud-sud de services, mais on peut donner d'autres exemples d'exportations de services couronnées de succès pour mieux rendre compte de l'importance de la participation des pays en développement aux échanges de services et des possibilités qui existent de renforcer cette participation. Ces exemples peuvent aussi permettre de contrôler les résultats quantitatifs examinés ci-dessus. Dans une étude intitulée « Libéralisation des échanges de services : possibilités et avantages » (OCDE, 2003), on trouve de nombreux exemples d'exportations de pays en développement vers d'autres pays, en développement et développés, dans divers secteurs de services : services audiovisuels et culturels, services aux entreprises, services informatiques et connexes, services de construction, services de distribution, services financiers, services de santé, d'enseignement supérieur, de formation, services portuaires et connexes, services professionnels, services de télécommunications, et services touristiques et connexes. Ces exemples confirment les résultats présentés ici et apportent des informations complémentaires sur les facteurs et les potentialités des échanges sud-sud de services. En particulier :

- L'étude de 2003 aboutit elle aussi à la conclusion que les pays en développement semblent réussir particulièrement dans certains secteurs à forte intensité de main-d'œuvre (comme les services de construction) ou à forte intensité de ressources naturelles (comme les services portuaires, les transports et le tourisme).

comparatif dans la fourniture de services par la présence commerciale ou par le mouvement de personnes physiques.

- Les constatations de la présente étude confirment aussi celles de la précédente en ce qui concerne certains pays en développement qui commencent à détenir un avantage comparatif dans des secteurs de services nécessitant un niveau élevé de compétences, ou de services aux entreprises plus complexes.
- En complément des analyses statistiques, l'étude de 2003 indique que, dans des secteurs de services comme la banque, l'assurance ou la santé, les pays en développement sont à même d'exploiter des effets de niche.
- Sur le plan de la répartition par mode de fourniture, l'étude de 2003 et certaines observations empiriques semblent indiquer que, compte tenu de l'expansion rapide de l'IDE dans les secteurs de services et de la croissance des flux sud-sud d'IDE plus forte que celle des flux nord-nord, les flux de services sud-sud par la présence commerciale présentent un potentiel de développement important, surtout dans les pays pauvres. Les pays en développement relativement avancés comme la Chine, le Brésil, l'Afrique du Sud et l'Inde deviennent une source importante d'IDE pour les pays pauvres. Les accords commerciaux régionaux contribuent aussi à l'accroissement des investissements entre pays du sud, à une croissance plus rapide et à la libéralisation des mouvements de capitaux. Il existe par conséquent plus de liens financiers entre pays en développement qu'on ne l'imagine. Plusieurs études de cas indiquent que des sociétés transnationales du sud semblent investir dans d'autres pays du sud moins développés en profitant de leur avantage comparatif (CNUCED, 2005 ; OCDE, 2003).
- Au sujet du mode 4, l'étude de 2003 constate que l'émigration permanente concerne surtout des mouvements du sud vers le nord déclenchés par les différences de salaires et l'espoir d'un niveau de vie plus élevé, alors que les flux temporaires résultent pour la plupart d'accords bilatéraux entre gouvernements désireux d'encourager la coopération. Il peut être légitime de s'appuyer sur les complémentarités démographiques entre les pays en développement pour utiliser les ressources humaines de certains pays sans envisager d'immigration à long terme¹⁶.

Certaines données empiriques de l'étude de 2003 témoignent aussi de l'importance de la dimension régionale des échanges entre pays en développement, ce qui confirme également les résultats de l'analyse statistique. En outre, il est intéressant de relever que le développement des échanges de services s'accompagne d'un développement global de la capacité nationale d'exportation à partir des services importés.

Conclusions

Les échanges sud-sud de marchandises ont augmenté rapidement, mais de façon inégale, pendant la période 1985-2002. La première partie du chapitre rend compte des résultats de l'analyse économétrique de Kowalski et Shepherd (2006), qui utilise plus de 400 régressions et près de 1.5 millions de lignes de données pour examiner ce phénomène important, mais mal compris. La complexité du développement des échanges sud-sud résulte des facteurs suivants :

16. Par exemple, Asher et Sen (2005) montrent qu'il existe d'importantes complémentarités entre l'Inde, d'une part, et Singapour et la Chine, d'autre part. L'Inde entre en effet dans une phase d'expansion démographique qui se poursuivra dans les trois ou quatre décennies à venir, tandis que la part des habitants de Singapour et de Chine en âge de travailler va commencer de décroître aux environs de 2015. Sur le modèle des entreprises des pays de l'OCDE soumises plus tôt à un vieillissement rapide de leur main-d'œuvre, Singapour et la Chine pourraient renforcer sensiblement leur compétitivité en s'associant à l'Inde dans divers secteurs de services à forte intensité de savoir. Contrairement à une idée largement répandue, la problématique du mode 4 ne consiste pas uniquement à opposer pays développés et pays en développement.

- Les obstacles aux échanges entre pays du sud restent beaucoup plus élevés que ceux qui touchent les autres échanges, puisqu'ils se situent à 11.1 % en moyenne, contre 4.3 % pour les échanges nord-nord.
- Loin de bénéficier de la « mort de la distance », les échanges sud-sud sont gravement limités par les coûts liés à la distance : ainsi, un allongement de 10 % de la distance a pour effet de réduire les échanges nord-nord de 10 %, alors qu'on observe dans les mêmes conditions une baisse de 17 % des échanges sud-sud (toutes choses égales par ailleurs). Dans les deux cas, les chiffres enregistrés en 2002 sont à peine différents de ceux de 1985.
- La modélisation économétrique semble indiquer également que l'atténuation des obstacles aux échanges sud-sud peut influencer fortement sur les flux d'échanges : en moyenne, une baisse de 10 % des droits de douane se traduit par une hausse de 1.6 % des exportations, ce qui correspond à des recettes supplémentaires de 5.7 milliards USD par an (sur la base des données de 2002). Il est intéressant de constater qu'une réduction équivalente des droits de douane sur les échanges nord-nord ou nord-sud n'a pas un effet aussi marqué sur les flux commerciaux.

Si les échanges sud-sud ont évolué comme ils l'ont fait malgré ces difficultés, il semble possible de tirer des bénéfices importants d'une action plus volontariste en faveur de la facilitation des échanges. D'après les résultats obtenus, une libéralisation plus poussée des droits de douane au niveau multilatéral, combinée à des gains d'efficacité dans les transports et d'autres services liés aux échanges – en particulier par des efforts concertés au niveau multilatéral – aiderait à maintenir l'essor des échanges sud-sud et à répartir les avantages obtenus plus également entre les pays du sud.

La deuxième partie du chapitre rend compte des résultats d'une tentative de définition des principales caractéristiques des échanges sud-sud de services en fonction des différents modes de fourniture. On peut conclure en premier lieu que les échanges de services entre pays en développement ont lieu essentiellement à l'échelle régionale pour tous les modes de fourniture ; cette situation est peut-être due aux nombreuses règles adoptées dans le cadre d'accords commerciaux régionaux pour libéraliser les services. Pour ce qui est de l'importance relative des différents modes de fourniture de services, les estimations établies à partir des statistiques de la balance des paiements indiquent que les exportations sud-sud selon les modes 1 et 2 représentent 10 % environ des exportations mondiales. Les pays en développement de la plupart des régions qui ne font pas partie de la zone de l'OCDE semblent exporter davantage vers les pays développés, mais c'est l'inverse qui est vrai pour les pays en développement d'Asie : leurs exportations vers des régions en développement représentent plus de la moitié de leurs exportations totales. Les échanges par transport aérien entre pays en développement semblent négligeables, sauf en Asie. En ce qui concerne le mode 3, les estimations indirectes montrent qu'un tiers de l'IDE des pays en développement a pour origine d'autres pays en développement. Les stocks totaux d'IDE des pays en développement proviennent à 19 % environ d'autres pays en développement.

Ces résultats incitent aussi à penser qu'il est possible d'accroître encore les exportations de services des pays en développement en général, et les échanges de services entre pays en développement en particulier. Dans un premier temps, les échanges de services entre pays plus avancés et pays moins avancés s'appuieront sans doute sur les différences d'avantage comparatif à court terme. A moyen terme, cependant, ce seront les connaissances technologiques qui détermineront l'avantage comparatif et permettront le développement d'échanges de services plus spécialisés. Il existe déjà des exemples solides de pays en développement qui exploitent des créneaux spécialisés du marché et créent des actifs intangibles propres à chaque entreprise, et le potentiel d'accroissement des échanges de services à forte intensité de savoir-faire entre pays en développement à court et à moyen terme est réel.

ANNEXE – TABLEAUX

Tableau 5.A.1. Moyenne arithmétique des taux de droits, 2001, par groupe d'exportateurs et d'importateurs

Importateur Exportateur	Nord	Sud
	Nord	4.3819
Sud	4.9597	11.0653

Source : Kowalski et Shepherd (2006), d'après des données MAcMap.

Tableau 5.A.2. Moyenne arithmétique des taux de droits, 2001, par groupe de revenus des exportateurs et des importateurs

Pourcentages

Importateur Exportateur	Supérieur	Intermédiaire supérieur	Intermédiaire inférieur	Faible
Supérieur	4.3819	8.3864	9.7195	11.7312
Intermédiaire supérieur	5.9429	8.5162	11.8285	13.7275
Intermédiaire inférieur	5.5675	9.4899	11.0647	14.2759
Faible	3.627	8.7221	10.0112	13.3798

Source : Kowalski et Shepherd (2006) ; calculs effectués à partir de données MAcMap

Tableau 5.A.3. Répartition des échanges mondiaux, 1985-2002

En millions USD et en %

	Nord-nord		Nord-Sud		Sud-sud	
	Millions d'USD	%	Millions d'USD	%	Millions d'USD	%
1985	1 030 622.65	67.13	456 673.20	29.75	47 961.08	3.12
1986	1 178 530.53	71.62	426 028.31	25.89	40 910.30	2.49
1987	1 403 160.36	73.18	470 175.90	24.52	43 977.26	2.29
1989	1 639 259.97	73.40	544 295.70	24.37	49 710.53	2.23
1988	1 765 727.66	72.26	618 307.25	25.30	59 541.40	2.44
1990	2 010 638.03	72.12	713 047.55	25.58	64 150.04	2.30
1991	2 041 777.84	70.47	7880 72.21	27.20	67 370.75	2.33
1992	2 015 718.29	67.49	876 171.93	29.34	94 730.73	3.17
1993	2 024 834.86	63.88	1 035 814.36	32.68	108 982.92	3.44
1994	2 265 137.98	63.10	1 193 385.13	33.25	130 985.21	3.65
1995	2 657 577.01	62.02	1 449 030.83	33.82	178 466.23	4.16
1996	2 750 173.64	59.94	1 593 665.71	34.73	244 630.84	5.33
1997	2 765 668.31	57.90	1 735 381.46	36.33	275 306.90	5.76
1998	2 777 798.41	58.49	1 708 404.55	35.97	263 248.52	5.54
1999	3 166 493.66	60.17	1 837 534.77	34.91	258 931.53	4.92
2000	3 424 812.85	57.79	2 169 624.36	36.61	331 435.77	5.59
2001	3 251 804.04	56.52	2 150 747.03	37.38	350 739.36	6.10
2002	3 277 613.28	56.00	2 220 746.06	37.94	354 682.72	6.06

Source : Kowalski et Shepherd (2006).

Tableau 5.A.4. Taux de croissance moyen annualisé des échanges, 1985-2002

Pourcentages

	Nord-nord	Nord-sud	Sud-sud
1985-1990	14.30	9.32	5.99
1990-1995	5.74	15.24	22.71
1995-2000	5.20	8.41	13.18
2000-2002	-2.17	1.17	3.45
1985-2002	7.04	9.75	12.49

Source : Kowalski et Shepherd (2006).**Tableau 5.A.5. Part des échanges sud-sud dans les échanges mondiaux faisant intervenir des pays du sud, 1985-2002**

Année	Pourcentage
1985	9.50
1986	8.76
1987	8.55
1988	8.37
1989	8.78
1990	8.25
1991	7.88
1992	9.76
1993	9.52
1994	9.89
1995	10.97
1996	13.31
1997	13.69
1998	13.35
1999	12.35
2000	13.25
2001	14.02
2002	13.77

Source : Kowalski et Shepherd (2006).

Tableau 5.A.6. Répartition estimée des échanges de services dans le monde et dans la zone de l'OCDE, 2002
% des exportations mondiales totales

2002	Monde	Total OCDE	ALENA	OCDE Asie et Océanie	UE	OCDE Europe autres	Total hors OCDE	Afrique	Amérique hors OCDE	Asie et Océanie hors OCDE	Europe hors OCDE
Monde	100.0	73.8	19.6	9.0	40.5	4.7	24.9	2.3	4.0	16.2	2.4
Total OCDE	76.3	61.1	15.4	5.9	35.3	4.4	14.0	1.6	3.3	7.4	1.7
ALENA	20.9	15.1	4.7	3.0	6.7	0.7	5.6	0.4	2.3	2.6	0.3
OCDE Asie et Océanie	7.2	4.7	2.3	1.0	1.3	0.1	2.5	0.1	0.2	2.1	0.1
Total UE	42.7	36.4	7.5	1.7	23.8	3.4	5.2	1.1	0.8	2.5	0.9
OCDE Europe autres	5.5	4.9	0.9	0.1	3.5	0.2	0.7	0.0	0.0	0.2	0.4
Total hors OCDE	23.6	12.7	4.2	3.1	5.1	0.3	10.9	0.8	0.7	8.8	0.7
Afrique	2.1	1.5	0.2	0.2	1.1	0.0	0.6	0.4	0.0	0.2	0.0
Amérique hors OCDE	3.4	2.9	1.7	0.4	0.7	0.0	0.6	0.0	0.4	0.1	0.0
Asie et Océanie hors OECD	15.4	6.6	2.0	2.4	2.1	0.1	8.7	0.3	0.2	8.0	0.2
Europe hors OECD	2.7	1.7	0.2	0.1	1.2	0.2	1.0	0.0	0.0	0.5	0.5

Notes : Le total n'atteint pas 100 % en raison d'incohérences dans le tableau d'origine. Les données disponibles pour le tableau 1b en 2002 étaient plus nombreuses que celles qui avaient servi à établir le tableau 1a* en 2001. Du fait de problèmes de qualité et d'incompatibilité des données, la comparaison des deux tableaux 2001 et 2002 ne peut donner qu'une indication partielle du degré de robustesse des estimations et des évolutions réelles.

Source : établi à partir de OCDE (2003) et (2004), Statistiques de l'OCDE sur les échanges internationaux de services.

Tableau 5.A.7. Répartition estimée des échanges de services dans le monde et dans la zone de l'OCDE, en millions USD et en pourcentage, 2002

2002	Monde	Total OCDE	ALENA	OCDE Asie et Océanie	UE	OCDE Europe autres	Total hors OCDE	Afrique	Amérique hors OCDE	Asie et Océanie hors OECD	Europe hors OCDE
Monde	1 641	73.8 %	19.6 %	9.0 %	40.5 %	4.7 %	24.9 %	2.3 %	4.0 %	16.2 %	2.4 %
Total OCDE	1 251	80.0 %	20.2 %	7.7 %	46.3 %	5.8 %	18.3 %	2.1 %	4.3 %	9.7 %	2.2 %
ALENA	342 775	72.5 %	22.3 %	14.6 %	32.0 %	3.5 %	26.6 %	1.7 %	11.0 %	12.7 %	1.3 %
OCDE Asie et Océanie	118 316	65.0 %	31.4 %	14.1 %	18.0 %	1.4 %	35.0 %	1.6 %	3.1 %	29.6 %	0.7 %
Total UE	700 318	85.2 %	17.7 %	3.9 %	55.8 %	7.9 %	12.3 %	2.6 %	1.8 %	5.8 %	2.2 %
OCDE Europe autres	90 531	88.2 %	17.2 %	2.7 %	63.9 %	4.3 %	11.8 %	0.4 %	0.7 %	2.8 %	7.9 %
Total hors OCDE	387 533	53.8 %	17.7 %	13.1 %	21.7 %	1.3 %	46.2 %	3.2 %	2.8 %	37.2 %	3.0 %
Afrique	34 048	70.8 %	8.3 %	9.2 %	52.7 %	0.5 %	29.2 %	18.5 %	0.6 %	9.0 %	1.1 %
Amérique hors OECD	56 486	83.2 %	50.8 %	11.6 %	20.4 %	0.3 %	16.8 %	0.2 %	12.4 %	3.9 %	0.2 %
Asie et Océanie hors	252 000	43.3 %	13.3 %	15.8 %	13.6 %	0.6 %	56.7 %	2.2 %	1.2 %	52.2 %	1.3 %
Europe hors OCDE	44 998	63.0 %	8.2 %	2.9 %	45.1 %	6.9 %	37.0 %	1.3 %	1.2 %	16.7 %	17.8 %

Source : OCDE (2004), Statistiques de l'OCDE sur les échanges internationaux de services.

Tableau 5.A.8. Flux internationaux réguliers de voyageurs par région, en pourcentage du total, 2000

En milliers de voyageurs (2000)

	Amérique du Nord	Amérique centrale	Amérique du Sud	Europe	Moyen-Orient	Afrique	Asie	Pacifique sud-ouest
Amérique du Nord	0.03	0.05	0.02	0.11	0.00	0.00	0.05	0.01
Amérique centrale		0.01	0.00	0.01			0.00	
Amérique du Sud			0.01	0.01		0.00	0.00	0.00
Europe	0.37				0.02		0.05	0.01
Moyen-Orient					0.01		0.02	
Afrique				0.04	0.01	0.01	0.00	0.00
Asie	0.09							0.03
Pacifique sud-ouest	0.00							

Source : IATA (2004).

Tableau 5.A.9. Flux internationaux réguliers de fret par région

En pourcentage du total

	Amérique du Nord	Amérique centrale	Amérique du Sud	Europe	Moyen-Orient	Afrique	Asie	Pacifique sud-ouest
Amérique du Nord	2.05 %	2.18 %	2.63 %	17.88 %	0.55 %	0.12 %	14.61 %	0.66 %
Amérique centrale		0.14 %	0.14 %	0.91 %			0.06 %	
Amérique du Sud			0.70 %	2.07 %		0.11 %	0.05 %	0.03 %
Europe				9.15 %	3.77 %		16.36 %	0.71 %
Moyen-Orient					0.78 %		2.06 %	
Afrique				3.89 %	0.57 %		0.38 %	0.06 %
Asie							13.61 %	2.85 %
Pacifique sud-ouest								0.43 %

Source : IATA (2004).

Tableau 5.A.10. Entrées de visiteurs par région

Pourcentages

Régions exportatrices (notificatrices)	Total OCDE	ALENA	OCDE Asie et Océanie	UE	OCDE Europe autres	Total hors OCDE	Amérique hors OCDE	Asie et Océanie hors OCDE	MENA	Europe hors OCDE	Afrique	Total
Total OCDE	80.6%	15.5%	2.3%	54.5%	8.4%	19.4%	3.8%	7.0%	1.4%	5.2%	2.1%	100.0%
ALENA	79.2%	59.0%	2.2%	16.0%	2.0%	20.8%	12.1%	6.1%	1.0%	0.8%	0.8%	100.0%
OCDE Asie et Océanie	49.9%	14.6%	17.0%	15.6%	2.7%	50.1%	0.7%	46.9%	0.8%	1.0%	0.8%	100.0%
UE	85.3%	3.1%	0.7%	72.0%	9.5%	14.7%	1.9%	3.0%	1.5%	5.6%	2.7%	100.0%
OCDE Europe autres	74.8%	3.4%	0.5%	49.8%	21.1%	25.2%	1.6%	1.8%	1.9%	17.4%	2.5%	100.0%
Total hors OCDE	29.9%	3.5%	3.1%	11.9%	11.4%	70.1%	6.7%	22.9%	11.3%	20.3%	8.9%	100.0%
Autres, hors OCDE	17.6%	0.3%	2.4%	13.3%	1.5%	82.4%	12.2%	18.3%	6.0%	23.8%	22.2%	100.0%
Amérique hors OCDE	40.5%	20.4%	0.5%	18.7%	0.9%	59.5%	55.9%	2.0%	0.5%	0.5%	0.7%	100.0%
Asie et Océanie hors OCDE	21.4%	3.2%	8.7%	7.5%	2.0%	78.6%	0.2%	66.5%	8.2%	2.7%	0.9%	100.0%
MENA	15.3%	2.5%	0.4%	7.4%	5.0%	84.7%	0.4%	3.7%	69.8%	3.1%	7.7%	100.0%
Europe hors OCDE	44.3%	0.4%	0.5%	14.5%	29.0%	55.7%	0.3%	3.1%	1.9%	49.9%	0.5%	100.0%
Afrique	16.7%	1.7%	0.7%	12.9%	1.4%	83.3%	0.3%	3.2%	10.1%	0.4%	69.3%	100.0%
TOTAL	65.5%	12.0%	2.5%	41.8%	9.2%	34.5%	4.7%	11.7%	4.3%	9.7%	4.1%	100.0%

Notes : « OCDE Europe autres » peut inclure des pays non membres de l'OCDE enregistrés dans la catégorie générale "ALL C/E EUR" ou "ALL EUROPE". « MENA » désigne la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. « Autres, hors OCDE » regroupe "OTH, WORLD" et "N RESID ABRO". Couvre 206 pays.
Source : Organisation mondiale du tourisme (2004).

Tableau 5.A.11. Estimation des flux d'IDE entre pays du sud, 1994-2000**En milliards d'USD**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Flux sud-sud	4.6	15.3	25	57.4	56.6	49.7	53.9
Part des flux sud-sud totaux d'IDE	6	16.2	22.3	38.7	36.8	31	36.4

Source : Aykut et Ratha (2003).**Tableau 5.A.12. Avantage comparatif révélé de certains pays**

	Transport			Voyages			Services d'assurance et financiers			Informatique, information, communications et autres services commerciaux		
	1990	2002	Variation %	1990	2002	Variation %	1990	2002	Variation %	1990	2002	Variation %
Argentine	1.77	0.58	-67.13	1.05	0.94	-10.75	0.00	0.01	-	0.22	0.30	40.85
Brésil	0.86	0.54	-37.10	0.72	0.50	-30.37	0.28	0.54	95.86	0.38	0.91	139.73
Chili	1.58	2.29	45.19	0.89	0.57	-36.09	0.73	0.27	-63.61	0.69	0.54	-21.36
Chine	0.89	0.37	-58.82	0.44	0.97	121.75	0.28	0.05	-82.89	0.24	0.48	96.45
Costa Rica	1.05	0.81	-22.76	2.39	2.82	18.01	0.37	0.20	-45.66	1.54	0.81	-47.69
République dominicaine	0.42	0.21	-50.89	3.79	5.80	52.89	0.06	0.00	-100.00	1.41	0.26	-81.19
Égypte	6.52	4.87	-25.34	2.26	4.81	112.56	0.49	0.51	4.51	2.34	2.44	4.53
Inde	0.95	0.81	-15.26	1.17	0.71	-39.81	0.47	0.32	-32.26	1.35	3.40	152.39
Indonésie	0.06	0.39	604.35	1.30	1.44	10.31	0.00	0.00	0.00	0.15	0.04	-74.51
Jamaïque	1.84	2.89	56.93	6.00	6.98	16.37	0.54	0.80	47.49	0.25	1.22	380.71
Malaisie	0.81	0.62	-23.26	0.86	1.14	31.77	0.01	0.12	1160.84	0.41	0.57	38.39
Mexique	0.42	0.16	-62.74	1.96	0.88	-54.95	0.59	0.44	-24.55	0.15	0.10	-35.26
Philippines	0.50	0.38	-24.68	0.72	0.76	6.06	0.11	0.11	-3.54	3.04	0.20	-93.35
Singapour	0.76	1.74	127.97	1.21	0.49	-59.61	0.12	0.30	163.01	1.36	1.13	-16.71
Afrique du Sud	0.59	0.71	18.96	1.16	1.38	18.62	1.12	0.44	-60.71	0.23	0.16	-30.03
Thaïlande	1.01	0.91	-9.96	2.51	1.62	-35.18	0.04	0.07	89.82	0.33	0.64	92.26

Source : Marchetti (2004).

RÉFÉRENCES

- Agatiello, O. (2004), *Why pay attention to South-South trade?*, Background Paper, International Trade Centre, ITC, Montreux, septembre.
- Anderson, J.E. et E. Van Wincoop (2003), “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle,” *The American Economic Review*, 93:1, pp. 170-192.
- Anderson, J.E. et E. Van Wincoop (2004), “Trade Costs,” NBER Working Paper 10480, www.nber.org.
- Asher, M. et R. Sen (2005), “India: An Integral Part of New Asia”, National University of Singapore, Working Paper 63.
- Aykut, D. et D. Ratha (2003), “Transnational Corporations, South-South FDI flows: how big are they?”, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, UNCTAD/ITE/IIT/2004/3.
- Balassa, B. (1965), “Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage,” *The Manchester School of Economic and Social Studies*, n° 33.
- Banque mondiale (2005), *Global Economic Prospects; Trade, Regionalism and Development*, Banque mondiale, Washington DC, novembre.
- Bouët, A., Y. Decreux, L. Fontagné, S. Jean et D. Laborde (2004), “A Consistent, Ad Valorem Equivalent Measure of Applied Protection Across the World: The MAcMap-HS6 database”, document de travail 2004-22 du CEPII, www.cepii.fr.
- CNUCED (2004), « La nouvelle géographie du commerce international : la coopération Sud-Sud dans un monde de plus en plus interdépendant », TD/404, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Genève, juin.
- CNUCED (2004a), “International Trade Negotiations, Regional Integration and South-South Trade, Especially in Commodities”, UNCTAD/DITC/TNCD/MISC/2004/3, Genève, mars.
- CNUCED (2004b), “The Shift Towards Services”, *World Investment Report*, Nations unies, New York et Genève, juillet.
- CNUCED (2005), “Some Key Issues in South-South Trade and Economic Cooperation: Outcome and Papers Presented to the Work Shop on Trade”, Forum de haut niveau sur le commerce et l’investissement, UNCTAD/DITC/TNCD/2005/6, Doha, Qatar, 5-6 décembre.
- CNUCED (2005), *Rapport sur l’investissement dans le monde*, Genève.
- Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT) (2004), *South-South Trade: Winning from Liberalisation*, Unité d’analyse économique, gouvernement australien, juin.

- Dihel, N. (2006), “South-South Services Trade”, document de travail de l’OCDE sur la politique commerciale. [TD/TC/WP(2005)35]
- Disidier, A. et K. Head (2004), “The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade,” (à paraître).
- Fontagné, L., G. Gaulier et S. Zignago (2004), “Globalisation and Trade Patterns”, document présenté à l’atelier de l’OCDE sur les éléments d’un développement de référence à long terme, Centre d’études prospectives et d’informations internationales (CEPII), Paris, juin
- Hill, T.P. (1977), “On Goods and Services”, *The Review of Income and Wealth*, Series 23, pp. 315-338.
- Kowalski, P. et B. Shepherd (2006, à paraître), “South-South Trade in Goods: A Gravity Model Approach”.
- Marchetti, J.A. (2004), « Participation des pays en développement aux négociations sur les services menées par l’OMC », OMC, Genève, septembre.
- Markusen, J.R. (2000), “Foreign Direct Investments and Trade”, Policy Discussion Paper, University of Adelaide, Australie, avril.
- Markusen, J.R. et A.J. Venables (1995), “Multinational Firms and the New Trade Theory”, Working Paper No. 5036, NBER Working Paper Series, University of Colorado and London School of Economics, février
- Markusen, J.R., A.J. Venables, D. E. Konan, et K.H. Zhang (1996), “A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Patterns of Trade in Goods and Services”, NBER Working Paper 5696, août.
- OCDE (2003a), *Quantifying the Benefits of Liberalising Trade in Services*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003b), Libéralisation des échanges de services : possibilités et avantages, TD/TC/WP(2003)23/FINAL, document de travail de l’OCDE sur la politique commerciale n° 1, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), Statistiques de l’OCDE sur les échanges internationaux de services – Tableaux détaillés par pays partenaires, OCDE, Paris.
- OMC (2003), *Rapport sur le commerce mondial 2003*, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Otsubo, S. (1998), “New Regionalism and South-South Trade: Could it be an Entry Point for the South toward global integration?”, APEC Discussion Paper No. 18.
- Parsons, C., R. Skeldon, T. Whalmsley and A. Winters (2005), “Quantifying the International Bilateral Movements of Migrants”, Working Paper 13, Development Research Centre on Migration, Globalization and Poverty, University of Sussex, Brighton.
- Venables, J.A. (1999), “Regional Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence?”, World Bank Policy Research Working Paper, No. 2260, Banque mondiale, Washington DC, décembre.

Gros plan sur les échanges, l'investissement et le développement

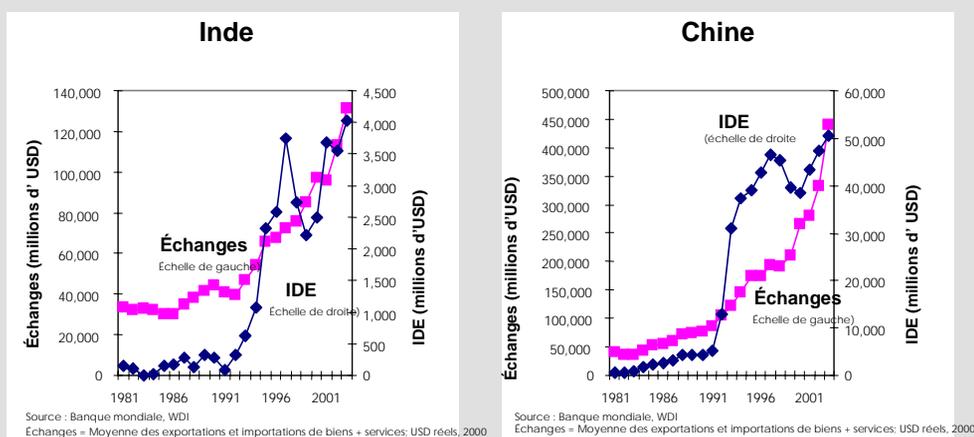
Sébastien Miroudot, Direction des échanges de l'OCDE

Les politiques commerciales font partie des éléments qui influent sur les décisions d'investissement des entreprises locales et étrangères. La libéralisation des échanges peut non seulement stimuler l'investissement, mais aussi optimiser sa contribution au développement, en particulier en encourageant les transferts de technologies et d'autres échanges susceptibles de contribuer à la croissance.

Relations entre échanges et investissements

Les relations entre les échanges internationaux, l'investissement intérieur et l'investissement direct étranger (IDE) sont complexes (OCDE, 2005a). Les échanges peuvent se substituer à l'IDE ou le compléter. Les entreprises qui cherchent des débouchés peuvent approvisionner les marchés étrangers au moyen d'exportations ou par l'intermédiaire de filiales à l'étranger. Cette deuxième solution a pour effet de substituer l'IDE aux échanges. A leur tour, les filiales des entreprises créent de nouveaux courants d'échanges avec les entreprises dont elles dépendent ou avec leurs fournisseurs étrangers et peuvent aussi exporter vers des pays tiers ou vers le pays d'origine, d'où un accroissement des échanges. Le renforcement des échanges peut aussi attirer l'attention sur les ressources et les marchés et faire ressortir les possibilités qui s'offrent aux investisseurs étrangers. L'accroissement des échanges est donc en relation avec un accroissement des flux d'IDE, comme le montrent les exemples de l'Inde et de la Chine (graphique 1).

Graphique 1. Le cercle vertueux des échanges et de l'IDE : l'Inde et la Chine



L'investissement étranger, qui ne représente généralement qu'une faible part de l'ensemble des investissements d'un pays, peut se substituer à l'investissement intérieur ou le compléter. Pour un projet donné, l'investissement intérieur n'est pas toujours concurrentiel par rapport à l'IDE, mais il peut aussi le compléter, comme dans le cas de la dette nationale. Lorsque l'investissement intérieur et l'IDE sont complémentaires, l'activité économique a tendance à s'intensifier et à susciter davantage d'échanges pour un montant donné d'investissement. En outre, dans la mesure où l'investissement (intérieur ou étranger) influe positivement sur la croissance économique du pays destinataire, il peut aussi entraîner un accroissement des échanges.

L'IDE (et dans une moindre mesure l'investissement intérieur) peut stimuler les importations à court terme. Une entreprise qui investit en construisant une nouvelle usine, par exemple, peut avoir besoin de biens d'équipement disponibles uniquement, ou à un meilleur prix, auprès de fournisseurs étrangers. La libéralisation des échanges présente l'avantage de permettre aux investisseurs nationaux et étrangers d'accéder à des intrants plus efficaces produits à l'étranger et de renforcer la compétitivité internationale du pays d'accueil.

L'accroissement des échanges interentreprises entre pays développés et en développement accentue la progression des investissements étrangers à forte composante commerciale (Banque mondiale, 2003). Cette évolution reflète les nouvelles stratégies de sous-traitance et de production mondialisée des entreprises multinationales, qui s'appuient sur un réseau de filiales dans différents pays pour créer une « chaîne de valeur mondiale » (CNUCED, 2002), et correspond aussi à une évolution des éléments déterminants de l'IDE. Bien que la recherche de débouchés ou de ressources continue d'expliquer la plus grande partie de l'IDE entre pays développés et en développement (investissements destinés à fournir un accès à de nouveaux marchés ou à de nouvelles ressources), la recherche d'efficacité, par l'exploitation des différences de coût et des économies d'échelle et la rationalisation de la production, a pris une place de plus en plus grande ces dix dernières années dans les motivations des investisseurs.

Retombées et interactions : l'incidence des échanges et de l'investissement sur la croissance

Il existe de plus en plus de raisons de penser que la libéralisation des échanges exerce une influence positive sur la croissance (Wacziarg et Welch, 2003; Lee *et al.*, 2004). Plusieurs modes de transmission entre échanges et croissance font intervenir des interactions entre les entreprises étrangères et nationales du pays d'accueil et impliquent par conséquent des investissements étrangers. L'investissement intérieur est un élément essentiel de la croissance et du développement économiques, mais l'IDE lié aux échanges peut déclencher un essor de l'innovation, une amélioration de la productivité et une croissance soutenue, à travers les liaisons qui s'établissent entre l'entreprise étrangère et ses fournisseurs (liaisons verticales en amont), ses clients (liaisons verticales en aval), ou ses concurrents (liaisons horizontales) (voir OCDE, 2002, et Saggi, 2004, pour un examen des données empiriques disponibles). Les secteurs caractérisés par une forte participation étrangère présentent généralement une productivité plus élevée à la croissance plus rapide.

On estime que ce sont les liaisons avec les secteurs en amont qui offrent les retombées positives les plus importantes et les plus régulières (OCDE, 2002 ; Javorcik, 2004). Elles prennent la forme de contrats entre les filiales étrangères d'une entreprise multinationale et les fournisseurs locaux de produits ou de services utilisés directement ou indirectement par la filiale étrangère. La réflexion sur le développement s'est affinée lorsqu'on a pris conscience de l'importance de l'adoption de nouvelles technologies et de compétences en gestion à travers les liaisons en amont. Ces liaisons peuvent aussi comprendre des mouvements de personnes, des effets de démonstration et une concurrence accrue lorsque les multinationales encouragent le renforcement des capacités locales.

Il faut souligner le rôle du secteur des services dans ce processus (OCDE, 2006). Les services essentiels comme les services aux entreprises, les télécommunications, les services financiers, l'enseignement supérieur et la formation, ainsi que les services logistiques, peuvent faciliter le transfert de connaissances entre les entreprises étrangères et nationales. Les données disponibles témoignent aussi d'une relation positive entre l'IDE dans la production manufacturière et les échanges de services (OCDE, 2005b).

Obtenir un maximum d'avantages des échanges et de l'investissement en faveur du développement

Les pays qui ont adopté des stratégies d'ouverture vers l'extérieur et des politiques libérales dans des secteurs d'exportation dynamiques enregistrent en général de bons résultats sur le plan de la croissance. Une nouvelle activité lancée avec l'aide d'investisseurs étrangers passe souvent par la suite sous l'égide des entreprises nationales. C'est ce qui s'est produit par exemple dans le secteur du logiciel et dans celui des services aux entreprises en Inde, dans le secteur de l'électronique et des semi-conducteurs au Taipei chinois et dans l'industrie textile à Maurice. Cependant, les retombées des échanges et de l'investissement ne sont pas automatiques. Certaines études font état d'une incidence négative de l'IDE sur les entreprises nationales (Djankov et Hoekman, 2000, par exemple, au sujet des entreprises manufacturières de République tchèque). Dans certains cas, l'IDE est plus axé sur la recherche de débouchés ou de ressources que sur l'efficacité, et les interactions entre les filiales étrangères et les entreprises nationales sont alors moins nombreuses. Il arrive aussi que les entreprises nationales n'aient pas la capacité d'absorber les technologies apportées par les entreprises étrangères. Plusieurs études soulignent que, si les capacités d'absorption du pays – le capital humain par exemple – ne sont pas suffisantes, celui-ci ne parviendra pas à accroître sa productivité grâce à l'IDE (par exemple, Xu, 2000).

Pour attirer les investisseurs étrangers, les responsables des politiques des pays en développement doivent créer un environnement propice à l'investissement. Ils doivent chercher à réduire les coûts liés aux procédures douanières, aux réglementations et à l'administration. Il est important également d'atténuer les incertitudes sur le plan de l'action publique et d'encourager l'intégration commerciale régionale pour créer des marchés plus vastes et renforcer les avantages dynamiques tirés des échanges. L'expérience montre que les retombées et les interactions sont optimales lorsque les investisseurs sont libres de s'approvisionner en faisant jouer la concurrence et de développer les secteurs de leur choix. Les stratégies qui visent à « désigner les gagnants et les perdants » au moyen des politiques commerciales échouent en général car elles créent des distorsions à l'encontre des importations ou des exportations. À terme, la libéralisation des politiques commerciales peut être une incitation à l'investissement (intérieur et étranger) et catalyser ses effets positifs sur la croissance. La libéralisation des échanges n'est pas une panacée, mais, associée à d'autres politiques, elle fait partie intégrante des moyens utilisés pour attirer l'investissement et l'exploiter efficacement en faveur de la croissance.

Références

- Banque mondiale (2003), *Global Economic Prospects and the Developing Countries – 2003*, Washington, DC.
- CNUCED (2002), *Rapport sur l'investissement dans le monde 2002 : Sociétés transnationales et compétitivité à l'exportation*, Nations unies, New York et Genève.
- Djankov, S. et B. Hoekman (2000), "Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises", *World Bank Economic Review*, vol. 14, n° 1, janvier, pp. 49-64.
- Javorcik, B.S. (2004), "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages", *American Economic Review*, vol. 94, n° 3, juin, pp. 605-627.
- Lee H.Y., L.A. Ricci et R. Rigobon (2004), "Once Again, Is Openness Good for Growth?", NBER Working Paper 10749, septembre.

- OCDE (2002), *L'investissement direct étranger au service du développement : un maximum d'avantages pour un minimum de coûts*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005a), "Trade Policy: Promoting Investment for Development", Trade Policy Working Paper n° 19, OCDE, Paris.
- OCDE (2005b), "Intertwined: FDI in Manufacturing and Trade in Services", Trade Policy Working Paper n° 25, OCDE, Paris.
- OCDE (2006), "The Linkages between Open Services Markets and Technology Transfer", Trade Policy Working Paper n° 29, OCDE, Paris.
- Saggi, K. (2004), *International Technology Transfer to Developing Countries*, Commonwealth Economic Paper Series, Commonwealth Secretariat, Londres.
- Wacziarg, R. et K.H. Welch (2003), "Trade Liberalisation and Growth: New Evidence", NBER Working Paper 10152, décembre.
- Xu, B. (2000), "Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth", *Journal of Development Economics*, vol. 62, pp. 477-493.

Chapitre 6

LES SERVICES EN TANT QU'EXTRANTS ET INTRANTS INTERMÉDIAIRES : LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION¹

**Nora Dihel, Direction des échanges de l'OCDE, en collaboration avec
Philippa Dee, Université nationale australienne (ANU)**

Ce chapitre a pour objet de déterminer l'ampleur des obstacles aux échanges de services et examiner les effets en chaîne de ces obstacles sur l'ensemble de l'économie en i) faisant ressortir les coûts que le manque d'efficacité des services intermédiaires fait supporter au secteur des services comme aux autres secteurs et ii) analysant si, et comment, les effets positifs de la réforme des échanges de services se font sentir dans les autres secteurs de l'économie. L'analyse couvre les secteurs des télécommunications, des activités bancaires, de la distribution, de l'électricité, des services spécialisés ainsi que des transports aérien et maritime dans un certain nombre d'économies en développement et en transition. Les équivalents fiscaux des obstacles aux échanges de services étant estimés par des moyens statistiques et étant, de ce fait, par nature entachés d'incertitude, il faut veiller à n'en tirer que des conclusions relativement générales pour l'action publique. En dépit de ces restrictions, l'analyse pourrait être importante sur le plan pratique puisqu'elle montre que dans un certain nombre de sous-secteurs agricoles et manufacturiers, le signe de la protection s'inverse (c'est-à-dire que l'on passe d'une protection positive à une taxation effective) lorsque l'on tient compte des obstacles existants aux échanges de services. Il ressort du chapitre que la suppression des restrictions à ces échanges aurait en général pour effet d'améliorer la productivité du secteur tertiaire et d'augmenter la part des services dans une économie. C'est presque exclusivement d'une action unilatérale que proviendraient les effets positifs de la réforme des échanges de services observés dans l'ensemble de l'économie.

Introduction

Ce chapitre a pour objet de déterminer l'ampleur des obstacles aux échanges de services et d'examiner leurs effets en chaîne sur l'ensemble de l'économie en faisant ressortir les coûts que le manque d'efficacité des services intermédiaires fait supporter au secteur des services comme aux autres secteurs et en analysant si, et comment, les effets positifs de la réforme des échanges de services se font sentir dans les autres secteurs de l'économie.

Pour déterminer si les mécanismes de transmission sont propres à chaque pays ou de nature plus générale, l'analyse couvre un éventail de pays se trouvant à divers stades de développement. Deux sont situés en Asie (Malaisie, Thaïlande), deux en Amérique latine (Brésil, Chili) et deux en Afrique (Maroc, Zambie). L'examen couvre aussi la Fédération de Russie et trois pays du sud-est de l'Europe (la Bulgarie, la Croatie et la Roumanie). Les secteurs analysés sont ceux du transport aérien de voyageurs, des activités bancaires, des services de distribution, de la production d'électricité, du transport maritime, des services spécialisés (ingénierie) et des télécommunications.

1. Ce chapitre repose sur les études de Dee (2005), de Dihel (2005) et de l'OCDE (2004, 2005).

Évaluation des effets directs des obstacles aux échanges de services

Il faut, pour commencer, obtenir une représentation chiffrée de l'ampleur des obstacles aux échanges de services dans les sept secteurs considérés dans ces économies. Contrairement à ce qui se passerait si l'on étudiait les échanges de marchandises, on ne peut pour cela se contenter de consulter un tarif douanier. Les obstacles aux échanges de services sont généralement des obstacles réglementaires, dressés à l'intérieur des frontières et ne portant pas sur les prix qui peuvent, soit protéger les entreprises de services établies contre de nouveaux concurrents, nationaux ou étrangers, soit défavoriser délibérément les prestataires étrangers.

Façon de procéder

Pour chiffrer les effets en chaîne de ces obstacles sur l'ensemble de l'économie, il faut tout d'abord déterminer l'effet direct qu'ils peuvent avoir, dans un premier temps, sur les prix, les coûts ou tout autre indicateur des performances dans le secteur concerné. C'est l'équivalent, pour le secteur des services, du « taux de droit » dans les échanges de marchandises².

On distingue deux principales étapes :

- La première a pour objet de chiffrer l'ampleur des obstacles qui gênent les échanges de services au moment considéré. Les obstacles pertinents aux échanges étant surtout d'ordre réglementaire, cela est loin d'être évident. L'idée générale est de convertir des informations qualitatives sur les restrictions imposées par la réglementation en un indice quantitatif, en portant des jugements *a priori* sur le caractère plus ou moins restrictif des divers obstacles.
- La deuxième étape consiste à élaborer un modèle économétrique et à s'en servir pour estimer l'effet de l'indice du caractère restrictif des obstacles aux échanges de services sur un indicateur de la performance économique (prix, coût, marge prix-coût, quantité ou productivité, généralement) tout en neutralisant tous les autres facteurs susceptibles d'influer sur la performance du secteur. Les variables qu'il convient d'utiliser pour cela varieront évidemment d'un secteur à l'autre.

Cette façon de procéder présente l'avantage de produire des estimations des effets des obstacles aux échanges qui sont expressément liées aux caractérisations des restrictions elles-mêmes plutôt que générées sous la forme d'un « résidu inexpliqué ».

Réserves et commentaires

La méthode utilisée pour mesurer les effets directs des restrictions aux échanges de services repose exclusivement ou principalement sur la variation des orientations de la politique publique d'un pays à l'autre et la variation internationale qui en résulte des performances sectorielles. Lorsque l'on chiffre l'effet sur les prix ou les coûts dans un pays donné, on suppose que la sensibilité moyenne des performances aux orientations de la politique publique observée dans ce pays est analogue à celle constatée dans l'échantillon utilisé. En réalité, des facteurs purement nationaux ont des chances de jouer un rôle important.

Dans l'idéal, les modèles économétriques des performances sectorielles utilisés pour chiffrer les effets directs devraient être élaborés et estimés au niveau structurel; c'est-à-dire que les influences s'exerçant du côté de l'offre et de la demande devraient être déterminées et estimées séparément. En

2. La méthode employée est décrite en détail dans OCDE (2005).

pratique, certains modèles sont élaborés au niveau structurel puis estimés sous une forme réduite. D'autres modèles sont à la fois élaborés et estimés sous une forme réduite. Cela veut dire qu'il n'est pas toujours possible de déterminer séparément les influences qui s'exercent du côté de l'offre et du côté de la demande et que, de ce fait, il n'apparaît pas toujours clairement que la distorsion des prix ou des coûts que l'on tente d'estimer correspond en fait à un glissement de la courbe de l'offre ou de la demande. Pour cette raison, au moins, les effets directs peuvent être sous-estimés.

Les indices de restrictivité constituent à plusieurs égards des indicateurs approximatifs de la politique à l'égard des services, qui est généralement pluridimensionnelle. De nombreux aspects des performances économiques peuvent aussi ne pas toujours être saisis. Des interactions peuvent en outre se produire entre ces aspects des performances.

Ces mises en garde signifient que les résultats empiriques présentés dans ce chapitre doivent être examinés avec circonspection. On a veillé à n'en tirer que des conclusions relativement générales pour l'action publique.

Synthèse des effets directs des obstacles aux échanges de services

Les tableaux 6.A.1 à 6.A.10 offrent une synthèse des effets directs sur les prix ou les coûts des obstacles aux échanges dans les sept secteurs de services considérés dans les pays retenus pour l'analyse. Ils donnent une estimation chiffrée des effets directs. Ils précisent si ceux-ci sont générateurs de rentes (parce que les restrictions gonflent les marges) ou s'ils font monter les coûts (parce que les restrictions alourdissent les coûts marginaux). Comme on l'a indiqué, cette distinction importe pour la façon dont les restrictions commerciales ou réglementaires sont modélisées et pour les effets économiques qu'elles entraînent. Les tableaux précisent aussi, lorsque les obstacles sont générateurs de rentes, si celles-ci sont considérées comme bénéficiant à la production (quand la présence commerciale constitue un mode important de fourniture des services) et/ou aux exportations (quand les échanges transfrontières sont un mode important de fourniture). Enfin, les tableaux précisent si les restrictions affectent différemment les prestataires nationaux et les prestataires étrangers.

D'un point de vue strictement numérique, l'action publique semble être orientée en priorité, dans de nombreux pays, vers les activités bancaires, les télécommunications, le transport aérien international de voyageurs et, parfois, les services spécialisés. Les domaines d'action prioritaires ne peuvent toutefois être décidées uniquement sur une base numérique. Les restrictions relativement rigoureuses appliquées aux activités bancaires, aux télécommunications et aux services spécialisés fournis par des étrangers ont tendance à faire monter les prix par rapport aux coûts. Par contre, les restrictions imposées aux services de distribution et à l'alimentation en électricité font grimper les coûts. La libéralisation de ces dernières restrictions pourrait avoir de plus gros effets positifs pour l'ensemble de l'économie. De plus, la libéralisation de ces secteurs qui se caractérisent par un réseau plus dense d'utilisateurs en aval devrait normalement entraîner de plus gros effets en chaîne dans le reste de l'économie et donc avoir, au total, un impact plus important.

Évaluation des effets en chaîne

Nous nous appuyerons, dans la présente analyse, sur le taux effectif de protection pour déterminer les effets en chaînes possibles des obstacles aux échanges de services sur les industries utilisatrices en aval ainsi que sur l'approche de l'équilibre général pour chiffrer les effets, dans l'ensemble de l'économie, de la suppression des obstacles aux échanges de services dans les secteurs considérés.

L'impact des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection dans le secteur agricole et le secteur manufacturier

Étant donné l'importance du rôle que jouent les services dans les processus de production de la plupart des activités, un manque d'efficacité du secteur peut être coûteux pour l'ensemble de l'économie. Par exemple, même si un pays décidait de lancer un programme de réformes ayant pour effet de supprimer les droits de douane perçus sur les marchandises, des distorsions persisteraient si les obstacles aux échanges de services étaient maintenus. Nous allons donc chercher à déterminer, dans la présente section, comment la protection des services affecte le taux effectif de protection (TEP) dans le secteur agricole et le secteur manufacturier en utilisant les estimations présentées antérieurement des obstacles aux échanges de services. Cette façon de procéder permet de montrer les coûts économiques que ces obstacles sont susceptibles d'infliger aux industries utilisatrices se situant en aval.

Comme le notent Hoekman et Primo Braga (1997), lorsqu'un pays réduit très sensiblement ses droits de douane et autres obstacles aux échanges, les taux effectifs de protection peuvent diminuer et même parfois devenir négatifs pour ses industries manufacturières, celles-ci ne bénéficiant plus d'une protection pour leurs produits alors qu'elles continuent de devoir acquitter, pour leurs intrants intermédiaires, des prix supérieurs à ce qu'ils seraient si les marchés des services étaient ouverts à la concurrence. Ne pas prendre en considération les obstacles aux échanges de services dans les calculs fausse les estimations du système de protection d'un pays. Autrement dit, il faut tenir compte des obstacles aux échanges de services dans le calcul des TEP pour se faire une idée exacte de l'ensemble du système de protection d'un pays. Cela permettra aussi de mettre en évidence les coûts que le manque d'efficacité des services intermédiaires peut imposer à la fois au secteur des services lui-même et aux autres secteurs d'une économie.

Le taux effectif de protection mesure la protection qu'assure à une branche d'activité l'ensemble de la structure tarifaire, en tenant compte des effets des droits de douane sur les intrants comme sur les extrants. Il indique, pour une activité économique, l'augmentation en pourcentage de la valeur ajoutée par unité grâce à la structure tarifaire par rapport au niveau qui serait atteint en l'absence de droits de douane. Cela permet de se faire une idée de l'effet du système de protection sur l'offre.

Façon de procéder

Cette section examine la différence entre les TEP qui sont calculés sans prendre en considération les obstacles aux échanges de services et ceux qui en tiennent compte. On pourrait voir dans cette différence une indication du surcoût imposé par le manque d'efficacité des réglementations nationales relatives aux services.

Pour procéder à cette analyse quantitative, il fallait disposer d'informations sur l'intensité de services de la production (donnée par la part des services dans la production industrielle) et sur les droits de douane appliqués à tous les intrants et extrants. On a tiré les informations sur l'intensité de services de la production ainsi que les données sur la protection accordée aux secteurs agricole et manufacturier de la version la plus récente de la base de données GTAP qui est bien établie³. Pour les obstacles aux échanges de services, on a utilisé les équivalents fiscaux les plus récents dans le cas des télécommunications, des services financiers, de la distribution, de l'électricité, des services spécialisés

3. Version 6.5 de la base de données GTAP prédiffusée en novembre 2004. Cette version contient des données sur l'économie mondiale en 2001, améliore le traitement des échanges bilatéraux de services et couvre 78 régions/pays et 57 secteurs. On trouvera une description détaillée de la base de données GTAP sur le site www.gtap.org.

et des transports aérien et maritime, et ce, pour les sept pays en développement considérés⁴. On a en outre utilisé de nouveaux équivalents fiscaux calculés dans le cadre du Programme régional pour l'Europe du Sud-Est en ce qui concerne les télécommunications, les services financiers, la distribution et les services spécialisés⁵.

Ce chapitre s'appuie sur la formule du TEP présentée par Elbehri et McDougal (1998) dans le contexte des relations interindustrielles. Le TEP est défini comme le rapport de la différence entre la valeur ajoutée avec et sans assistance à la valeur ajoutée sans assistance :

$$\text{TEP} = (\text{AVA} - \text{UVA}) / \text{UVA}$$

où $\text{AVA} = \text{AVOUT} - \text{AVINP}$

AVOUT = valeur des extrants avec assistance ou protection

AVINP = valeur des intrants avec assistance ou protection

$\text{UVA} = \text{UVOUT} - \text{UVINP}$

UVOUT = valeur des extrants sans assistance ni protection

UVINP = valeur des intrants sans assistance ni protection

Pour calculer le TEP, une simulation du modèle a été réalisée en vue d'éliminer l'écart entre les prix mondiaux et les prix intérieurs. Les valeurs avec assistance sont tirées de la base de données avant simulation et les valeurs sans assistance de la base de données après simulation. L'opération vise exclusivement à éliminer les droits d'importation et d'exportation en faisant abstraction de particularités telles que l'existence de contingents tarifaires ou de mesures internes de soutien.

Dans un deuxième temps, il est procédé à plusieurs ajustements pour analyser les différences qu'entraîne, dans l'évaluation des effets, le calcul du TEP sans tenir compte des services (TEP 1) et après ajustement en fonction du manque d'efficacité des services (TEP 2). Les équivalents fiscaux des services pour les régions retenues ont été incorporés dans la base de données GTAP tout en maintenant sa cohérence interne et en réduisant au minimum l'effet de la modification tarifaire sur la valeur des flux de produits et des flux financiers. L'étape suivante, qui consiste à neutraliser l'écart entre les prix mondiaux et les prix intérieurs, s'appuie sur la base de données ajustée qui inclut les estimations des taxes imputables aux services. Les nouvelles valeurs sans assistance sont tirées de cette base de données ajustée pour calculer le TEP corrigé en fonction du manque d'efficacité tandis que les valeurs avec assistance fournies par la base de données initiale sont reprises telles quelles.

Résultats

Les résultats font apparaître de légères différences entre les deux TEP pour le secteur agricole et le secteur manufacturier. Toutefois, si l'on tient compte des obstacles aux échanges de services (TEP 2), le TEP diminue dans presque tous les secteurs et ce, dans tous les pays. Pour certains sous-secteurs agricoles, tels que :

- Les céréales en Russie ;
- Les légumes, les fruits et les semences en Croatie, Roumanie, Russie, Thaïlande et Zambie ;
- Les graines et plantes oléagineuses et les pailles en Bulgarie et au Chili ;

4. La méthode employée pour estimer ces équivalents fiscaux ainsi que ces derniers sont exposés en détail dans OCDE (2005).

5. La méthode employée pour estimer ces équivalents fiscaux ainsi que les équivalents fiscaux eux-mêmes sont exposés en détail dans OCDE (2003).

- La viande en Roumanie, Russie et Zambie ;
- Les huiles et les graisses végétales au Brésil ;
- Le sucre en Bulgarie, en Croatie, au Maroc et en Roumanie ;
- Les boissons, le tabac et les produits alimentaires en Roumanie et en Zambie ;
- Les produits alimentaires non classés ailleurs en Roumanie et en Zambie ;

et certains secteurs manufacturiers, tels que :

- Les produits forestiers et en bois au Brésil et en Zambie ;
- Les articles en papier et l'édition en Roumanie ;
- Les produits chimiques, en caoutchouc et en plastique en Bulgarie et en Roumanie ;
- Les produits minéraux non classés ailleurs au Brésil et en Thaïlande ;
- Les métaux de base et les métaux en Zambie ;
- Les véhicules à moteur au Brésil et en Bulgarie ;
- Le matériel de transport en Croatie ;
- Les produits manufacturés non classés ailleurs en Croatie, au Maroc et en Roumanie,

le TEP devient négatif, ce qui donne à penser que la protection des intrants intermédiaires, qu'il s'agisse ou non de services, revient en fait à taxer les secteurs en question. Ces résultats sont récapitulés dans les tableaux 6.A.11 et 6.A.12.

Réserves et commentaires

L'importance de l'effet fiscal exercé par les services sur les autres secteurs est moindre qu'escompté. Elle varie en fonction de l'intensité de services de chaque secteur ainsi que des niveaux des obstacles aux échanges de services et de la façon dont ceux-ci sont intégrés dans la base de données.

Il convient de noter que les obstacles se rapportant à une partie non négligeable des services utilisés dans la production – autres secteurs des services incluant la construction, les transports (autres que les transports aérien et maritime), l'assurance, la distribution du gaz, l'eau, les loisirs et autres services – dont la part atteint parfois plus de 15 % dans le secteur agricole et 20 % dans le secteur manufacturier, ne sont pas pris en compte dans la présente analyse faute d'estimations concernant ces services.

S'agissant des estimations des obstacles aux échanges de services, il est intéressant de noter que les équivalents fiscaux de ces obstacles sont relativement faibles. Ils sont probablement sous-estimés dans certains cas, ce qui entraîne une sous-évaluation de l'effet fiscal des obstacles aux échanges de services sur les autres secteurs. Cela souligne une fois de plus la nécessité d'investir dans la collecte d'informations pertinentes et valables sur les obstacles aux échanges de services et de développer et améliorer les méthodes existantes d'évaluation de leur caractère restrictif en vue d'obtenir des estimations réalistes.

Nonobstant ces réserves, qui se traduisent par une sous-estimation de l'effet fiscal des obstacles aux échanges de services sur les autres secteurs, la présente analyse peut être importante sur le plan pratique, du fait que le signe de la protection s'inverse dans un certain nombre de sous-secteurs agricoles et manufacturiers (c'est-à-dire que l'on passe d'une protection positive à une taxation effective). Néanmoins, pour se faire une idée plus réaliste des coûts que les obstacles aux échanges de services peuvent imposer aux activités utilisatrices en aval, il est nécessaire d'employer des équivalents fiscaux valables et de tenir compte des estimations relatives aux autres secteurs de services à mesure qu'elles deviennent disponibles. En outre, les liens interindustriels et des modèles de prévision pourraient compléter les calculs des TEP et les analyses en situation d'équilibre général pour déterminer comment la libéralisation affectera la production des secteurs autres que le secteur des services et la répartition des ressources entre les branches d'activités.

Estimation des effets de la libéralisation des services sur le bien-être

On s'appuie, pour cette analyse, sur le modèle d'équilibre général calculable (EGC) qui permet d'étudier les effets en aval de la suppression des obstacles aux échanges de services dans les sept secteurs de services des pays considérés.

Façon de procéder

Il y a deux exigences fondamentales dans ce cas :

- Disposer d'un modèle suffisamment élaboré pour saisir la façon dont s'effectuent les échanges de services, y compris par le biais de la présence commerciale.
- Disposer d'un modèle suffisamment élaboré pour saisir la façon dont les obstacles aux échanges de services diffèrent d'un secteur à l'autre, non pas uniquement par leur ampleur mais aussi en termes d'effet économique immédiat.

Le modèle EGC utilisé ici est essentiellement calqué sur le modèle FTAP, incorporant les services fournis par le biais de l'investissement direct étranger (IDE), qui a été mis au point par Dee et Hanslow (2001). Il diffère du modèle GTAP (Hertel, 1997), dont il découle, à trois importants égards.

Premièrement, les négociations sur le commerce des services couvrant maintenant les services fournis par le biais d'une présence commerciale, le cadre de la modélisation inclut l'IDE comme mode de fourniture internationale de services et couvre séparément la production et les activités commerciales des multinationales étrangères. En d'autres termes, le modèle multi-pays traditionnel a été ventilé sur la base du contrôle du capital et du lieu d'implantation.

Deuxièmement, du fait de la participation étrangère au capital, une partie au moins des profits des multinationales est rapatriée dans le pays d'origine. Les flux de profits dans le modèle multi-pays traditionnel doivent donc être réaffectés du pays d'accueil au pays d'origine en prévoyant leur imposition dans l'un ou l'autre des pays. Cette réaffectation conduit à opérer une distinction entre le produit intérieur brut (PIB), qui est le revenu généré dans une région, et le produit national brut (PNB), qui est le revenu reçu par les résidents d'une région. Ce dernier sert de base (mais ne correspond pas exactement) à l'estimation du bien-être dans le modèle FTAP.

Enfin, les profits des multinationales étrangères ne doivent pas être rapatriés en totalité dans le pays d'origine. Ils peuvent être en partie réinvestis dans le pays d'accueil. Pour tenir compte de ce fait et de l'effet que la réforme des échanges de services peut avoir d'une manière plus générale sur l'investissement direct national et étranger, le modèle prend l'épargne et l'accumulation de capital en

considération. Certains obstacles aux échanges de services visent directement à limiter la participation étrangère au capital. Il est donc important de saisir comment la réforme des échanges de services affectera non pas seulement les parts de capital contrôlées par des intérêts étrangers mais aussi le montant total de la capacité de production dont dispose une économie.

Le modèle FTAP diffère aussi du modèle GTAP à d'autres égards. Il permet en particulier de différencier les produits au niveau de l'entreprise. C'est important du fait que les services sont généralement très spécialisés puisqu'ils sont adaptés aux besoins de chaque client.

La forme que revêtent les obstacles aux échanges de services varie considérablement d'un secteur à l'autre. Sur la base de leurs effets directs, on peut distinguer deux grands types d'obstacles : ceux qui entraînent une majoration du prix par rapport au coût, que l'on peut qualifier de « générateurs de rentes », et ceux qui alourdissent le coût en ressources réelles de l'exercice d'une activité commerciale, dont on peut donc dire qu'ils « font grimper les coûts ».

La libéralisation des mesures qui génèrent des rentes a tendance à provoquer un transfert relativement important des producteurs vers les consommateurs et à se traduire par un gain net relativement faible pour l'ensemble de l'économie. En revanche, la libéralisation des mesures qui font grimper les coûts libère des ressources réelles qui peuvent être employées ailleurs dans l'économie et induit donc un gain net relativement important dans toute l'économie. Par conséquent, la libéralisation de mesures qui font grimper les coûts aura généralement un plus gros effet que la libéralisation de mesures qui génèrent des rentes.

Les travaux économétriques qui estiment les coûts directs permettent d'établir si les restrictions aux échanges dans un secteur donné génèrent des rentes ou font grimper les coûts. Le modèle EGC permet de modéliser différemment chaque type d'effet. Les obstacles générateurs de rentes sont modélisés à l'aide de « déplaceurs » d'équivalent fiscal (appliqués à la production et/ou aux exportations, selon l'importance relative de la fourniture des services par le biais d'une présence commerciale ou d'échanges transfrontières). Les obstacles qui font grimper les coûts sont modélisés à l'aide de « déplaceurs » de productivité.

Réserves et commentaires

La base empirique sur laquelle on s'appuie pour définir les paramètres des modèles de la présence commerciale et de la différenciation des produits au niveau de l'entreprise est encore assez rudimentaire. Premièrement, l'accès aux données sur les structures des coûts et des ventes des filiales d'entreprises étrangères est limité en dehors de la zone de l'OCDE. Des modèles, comme le modèle FTAP, sont tributaires de données fragmentaires sur l'IDE, renforcées par des données incomplètes sur les activités des filiales étrangères (comme celles de la Commission du commerce international des États-Unis [USITC]) ou par des hypothèses simplificatrices (consistant, par exemple, à supposer que les structures des coûts et des ventes des filiales étrangères sont les mêmes que celles des entreprises contrôlées par des intérêts nationaux).

Deuxièmement, le niveau pertinent de différenciation des produits est nettement inférieur à celui qui peut être utilisé pour l'analyse économétrique des paramètres comportementaux correspondants. Les valeurs retenues pour ces paramètres doivent donc être le résultat de déductions plutôt que d'estimations économétriques directes.

Toutefois, l'ampleur des obstacles aux échanges et le fait qu'ils sont modélisés comme des obstacles qui génèrent des rentes ou font grimper les coûts importent davantage que l'ampleur des flux commerciaux sous-jacents. La base empirique sur laquelle on peut s'appuyer pour opérer la distinction

entre les deux types d'obstacles est encore assez faible dans de nombreuses branches d'activités. Pour disposer d'éléments d'appréciation plus solides, il est nécessaire de procéder à une estimation plus empirique des effets directs en s'appuyant sur un plus large éventail d'indicateurs des performances sectorielles. En conséquence, même si les résultats de la modélisation prouvent l'importance de la distinction, les détails des résultats ne doivent pas être interprétés de façon trop restrictive.

Les résultats étant ceux de statique comparative, ils ne montrent que l'effet de la réforme des échanges. Or, pendant la période d'ajustement de dix ans, les diverses économies seront affectées par de nombreux autres changements qui ne sont pas pris en compte dans l'analyse. Il faut donc considérer que les résultats du modèle permettent de se faire une idée de la façon dont la situation de chaque économie différera, à un moment donné dix ans après la réforme, de ce qu'elle aurait été, au même moment, si la réforme n'avait pas eu lieu.

La structure du modèle tient compte, non seulement des liens interindustriels (grâce à la base de données intrants-extrants) mais aussi des contraintes affectant les facteurs primaires. Dans les simulations du modèle, les données quantitatives concernant la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée ainsi que les ressources foncières et naturelles sont toutes supposées demeurer constantes avant et après la libéralisation. La quantité de capital peut différer selon l'effet de la réforme sur les taux de rendement et la disposition des investisseurs nationaux et étrangers à investir dans chaque économie.

Effets globaux sur le bien-être d'une action unilatérale

Les équivalents fiscaux mesurés des obstacles aux échanges de services sont plus faibles que les taux de droit moyens frappant certaines activités agricoles et manufacturières. Cela ne veut pas dire, toutefois, que la réforme des échanges de services doit être considérée comme présentant un moindre degré de priorité que la libéralisation unilatérale ou multilatérale du secteur agricole ou du secteur manufacturier.

Au contraire, les tableaux 6.A.13 à 6.A.19 montrent qu'à la seule exception du Maroc, les effets positifs résultant pour chaque région d'une réforme unilatérale des échanges de services devraient dépasser de beaucoup ceux découlant d'une réforme unilatérale menée dans le secteur agricole ou le secteur manufacturier (première colonne de chaque tableau). Pour le Maroc, les effets positifs générés par une réforme des échanges de services devraient, d'après les projections, équivaloir à peu près à ceux induits par la suppression de la protection de l'agriculture.

Les tableaux montrent aussi la source des effets positifs les plus importants entraînés par la levée des obstacles aux échanges de services. Non seulement la suppression des obstacles générateurs de rentes se traduit normalement par une amélioration de l'efficacité allocative mais la levée des obstacles qui font grimper les coûts se solde par un gain de productivité important (en dehors de celui qui résulte de la diversification des services offerts). Et, comme on peut s'y attendre, les effets positifs qui découlent des améliorations de la productivité sont très sensiblement supérieurs à ceux qui résultent de l'amélioration de l'efficacité allocative⁶.

6. Les légères pertes d'efficacité allocative qui, d'après les projections, devraient découler de la réforme des échanges de services en Russie et en Zambie correspondent à un résultat obtenu « faute de mieux » du fait essentiellement de l'utilisation des taxes préexistantes perçues, dans ces régions, sur les intrants intermédiaires qui figuraient dans la base de données du modèle. Ce résultat tend à montrer qu'il est souhaitable que la réforme des échanges de services s'accompagne d'une réforme de la fiscalité en vue de remplacer la taxation des intrants intermédiaires par des formes d'imposition plus efficaces.

En outre, la réforme du commerce des services se traduit souvent par une amélioration plutôt que par une détérioration des termes de l'échange. C'est un effet secondaire puisque les premiers effets de la réforme se font principalement sentir sur les prix et les coûts intérieurs. Mais l'accroissement de la demande d'importations émanant d'autres régions qui en résulte peut parfois provoquer indirectement, pour les régions, une amélioration notable des termes de l'échange.

D'après les projections, la réforme unilatérale du commerce des services devrait avoir un effet de dotation positif pour la plupart des économies. De façon assez surprenante, pour la moitié environ de celles qui bénéficieraient de cet effet, les rentes et les paiements d'intérêts internationaux auraient aussi un très faible effet positif sur le bien-être. On est en présence ici de deux effets qui se compensent. Comme c'est le cas pour d'autres types de réforme, l'accroissement des stocks de capital peut nécessiter un plus grand recours à l'emprunt étranger se traduisant par un accroissement du service de la dette payé à des étrangers. Mais les profits rapatriés à l'étranger par des multinationales exerçant des activités dans une région ne contiennent plus une part de rente supérieure à la normale de sorte que certaines économies y gagnent en termes relatifs.

Dans l'ensemble, donc, la levée unilatérale des obstacles aux échanges de services entraîne des évolutions positives pour davantage de facteurs contribuant au bien-être que la libéralisation unilatérale de la protection du secteur agricole ou manufacturier. Un degré de priorité beaucoup plus élevé devrait, semble-t-il, être accordé à la suppression des obstacles qui gênent les échanges de services qu'à ceux qui protègent le secteur agricole ou le secteur manufacturier. Cette conclusion ne prend toutefois pas en considération les coûts d'ajustement qui peuvent accompagner les différents types de réforme.

Une action multilatérale se justifie-t-elle ?

Les tableaux 6.A.13 à 6.A.19 montrent également l'importance relative d'une mise en œuvre de la réforme des échanges sur une base unilatérale ou multilatérale. Comme Bagwell et Staiger (1999) l'ont fait observer de façon théorique, la réciprocité a d'importants effets positifs dans le cas de la réforme tarifaire. Libéraliser les tarifs douaniers sur une base multilatérale plutôt qu'unilatérale permet de neutraliser la détérioration des termes de l'échange associée à une réforme unilatérale et donc d'assurer des effets positifs « sur toute la ligne »⁷.

Il ressort toutefois des tableaux que la réciprocité se justifie moins dans le cas des services. En fait, d'après les projections, certaines régions seraient légèrement perdantes en cas de libéralisation généralisée du commerce des services, en raison le plus souvent d'une légère détérioration des termes de l'échange. Les multinationales de Malaisie perdent également les rentes supérieures à la normale qu'elles percevaient à l'étranger. Toutefois, le message qui se dégage réellement de la deuxième et de la troisième colonne de ces tableaux est que les effets positifs importants produits par la réforme des échanges de services découlent d'une action unilatérale. Il ne faut pas en déduire pour autant qu'une action multilatérale ne pourrait pas présenter d'importants avantages sur le plan de l'économie politique. Mais les pays ne devraient pas se sentir obligés d'attendre des avancées dans les instances multilatérales.

7. Bagwell et Staiger (1999) indiquent ce résultat de façon théorique et indépendamment des formes particulières des fonctions ou des valeurs des paramètres adoptées dans un modèle EGC donné.

Autres priorités dans les négociations portant sur les services

Les résultats suggèrent aussi que les effets positifs découlant de la levée des obstacles non discriminatoires à l'accès aux marchés représentent au moins 75 % de l'ensemble des effets positifs produits par la réforme des échanges de services alors que les effets positifs résultant de la suppression des dérogations au traitement national constituent tout au plus 25 % de l'ensemble des effets positifs observés dans les pays considérés. Cela tient au fait, d'une part, que les obstacles à l'accès aux marchés figurent parmi les obstacles les plus importants et, d'autre part, que supprimer uniquement les obstacles au traitement national peut entraîner des pertes de bien-être économique dans certains secteurs.

En conséquence, la suppression des restrictions non discriminatoires à l'accès aux marchés a de plus nets effets positifs, surtout dans les économies moins axées sur les échanges. C'est une constatation importante du fait que les participants aux négociations commerciales qui sont généralement formés dans le domaine du commerce de marchandises, accordent la priorité absolue aux dérogations au traitement national.

Priorités sectorielles

Des sept secteurs de services examinés, ce sont, semble-t-il, ceux de la distribution et des services spécialisés qui devraient être visés en priorité par l'action publique du fait non seulement que ces secteurs sont vastes mais aussi que certaines observations donnent à penser que les obstacles aux échanges font au moins en partie grimper leurs coûts. La réforme des services spécialisés peut aussi sembler prioritaire parce que les obstacles existant dans ce secteur ont paru affecter à la fois la présence commerciale et la fourniture transfrontières. Ce sont les conclusions que l'on peut tirer des tableaux 6.A.20 et 6.A.21, qui montrent la contribution en pourcentage des différents secteurs au gain global de bien-être résultant de la levée des obstacles aux échanges de services par rapport à la contribution en pourcentage de chacun d'eux au total de la valeur ajoutée générée dans les sept secteurs.

La réforme du transport aérien de voyageurs et de la production d'électricité pourrait aussi se solder par d'importants gains de bien-être, non pas parce que ces secteurs sont vastes mais parce que les obstacles ont tendance à y faire grimper les coûts.

Les gains de bien-être devant résulter, d'après les projections, de la réforme des échanges de services dans les secteurs des activités bancaires et des télécommunications sont faibles, d'une part, parce que ces secteurs sont de dimensions restreintes par rapport à ceux des services spécialisés et de la distribution et, d'autre part, parce que les obstacles dont ils font l'objet sont surtout générateurs de rentes et que leur levée ne se traduit que par des gains de « rectangles » de bien-être dans une représentation graphique. Les gains résultant de la suppression des obstacles dans le secteur du transport maritime sont généralement faibles du fait non seulement de l'étroitesse du secteur mais aussi de la portée restreinte des obstacles aux échanges concernés.

Coûts d'ajustement

Si la réforme du commerce des services se soldait globalement par un gain de bien-être, cela voudrait dire que l'on observerait une nette amélioration de Pareto, à condition que les gagnants compensent les perdants : aucun agent économique n'y perdrait et un agent, au moins, y gagnerait. Dans ces conditions, tout le monde devrait être favorable à la réforme.

Le déroulement des processus politiques ne permet toutefois pas toujours de faire en sorte que les gagnants compensent les perdants et même lorsque cette compensation s'opère, cela peut être à un prix politique très élevé. Il est donc important de ne pas se contenter de déterminer les sources des gains globaux de bien-être mais d'établir aussi où des pertes de bien-être sont accusées et d'élaborer des stratégies pour en limiter l'ampleur pour des groupes particuliers tout en optimisant globalement les gains.

Coûts d'ajustement liés à l'évolution de la production

Le tableau 6.A.22 montre les implications, pour chaque pays, de la levée unilatérale de tous les obstacles aux échanges de services pour la production sectorielle des entreprises à capitaux nationaux tandis que le tableau 6.A.23 en montre les conséquences habituelles pour la production sectorielle des entreprises sous contrôle étranger.

Ces tableaux montrent que, dans un sens, l'économie politique de la réforme du commerce des services est nettement différente de celle de la réforme tarifaire : quand les droits de douane sont supprimés, le secteur libéralisé est plus petit qu'il ne le serait autrement, alors que quand les obstacles aux échanges de services sont levés, le secteur libéralisé peut souvent voir sa taille augmenter. Ce résultat de la modélisation est fonction de deux choses : l'importance relative des obstacles de caractère non discriminatoire à l'accès aux marchés par rapport aux dérogations au traitement national et le manque relatif d'importance des échanges transfrontières fortement freinés dont la réforme aurait pu contribuer à un transfert d'activités à l'étranger.

Il ressort également des résultats de la modélisation que lorsqu'un secteur des services s'élargit, c'est souvent par suite de l'expansion relative à la fois des entreprises à capitaux nationaux et des multinationales étrangères. Cela, malgré la présence d'obstacles aux échanges dans certains secteurs de services qui désavantagent très nettement les multinationales étrangères par rapport aux entreprises nationales et malgré la prise en compte, dans le modèle, d'un transfert de la demande des consommateurs et des utilisateurs au profit des multinationales étrangères sous l'effet de la suppression de la marge de discrimination. Les obstacles aux échanges de caractère non discriminatoire pénalisent aussi toutefois les entreprises à capitaux nationaux et leur levée totale devrait avoir des effets positifs pour nombre d'entre elles, d'après les projections.

Le principal facteur qui détermine l'orientation de l'évolution des industries utilisatrices de services en aval est l'existence d'un manque de ressources dans l'ensemble de l'économie. Ces industries tirent avantage d'une baisse du prix des services mais sont défavorisées par rapport au secteur des services lui-même dans la concurrence qui les oppose à lui pour le recrutement de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée. La disponibilité de davantage de capitaux sous l'effet de leur plus grande accumulation peut alléger en partie, mais pas totalement, cette contrainte. Le résultat d'ensemble est du même ordre que celui obtenu dans Dee *et al.* (2003). Ce sont les secteurs autres que ceux des services qui, en termes relatifs, pâtissent de la suppression des obstacles aux échanges de services⁸.

Les coûts d'ajustement qui en résulteraient seraient surtout tributaires du fait que l'évolution relative de la production se fait dans le sens d'une expansion ou d'une contraction absolue au fil du temps. Cela ne pourrait être déterminé qu'à l'aide d'un modèle complet de prévision tenant compte non pas uniquement de l'évolution de l'aide à l'industrie mais aussi de tous les autres facteurs

8. On pourrait analyser ultérieurement les effets d'une plus grande efficacité des secteurs des services sur les autres secteurs.

susceptibles d'influer sur les performances économiques au cours de la période d'ajustement de dix ans.

On peut néanmoins tirer des indications très générales d'une comparaison entre les écarts cumulés du modèle par rapport à la situation de référence et les taux de croissance économique tendanciels enregistrés dans chaque pays au cours des dernières années. Cette comparaison donne à penser qu'avec un taux de croissance économique tendanciel de 1 % par an, les industries les plus touchées par la levée des obstacles aux échanges de services connaîtraient une expansion plus lente que celle qu'elles auraient connu autrement plutôt qu'une contraction en termes absolus. Les coûts d'ajustement ont des chances d'être nettement moindres pour une industrie si elle doit se développer plus lentement dans le temps que si elle est contrainte de réduire ses activités.

Coûts d'ajustement liés à l'évolution de l'utilisation des facteurs primaires

Les effets sur l'emploi sont essentiellement une version magnifiée des effets sur la production puisqu'une quantité fixe (par rapport à ce qui se serait produit autrement) de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée est réaffectée des industries perdantes vers les industries gagnantes (tableaux 6.A.24 à 6.A.26). Les effets observés pour le capital sont moins spectaculaires que ceux observés pour la main-d'œuvre du fait que l'accumulation globale de capital modère la contraction relative de certaines industries.

On constate toutefois une exception notable à ce schéma. Dans le cas du secteur de la production d'électricité où la réglementation nationale a sans doute eu pour effet de porter l'utilisation des ressources à un niveau supérieur à celui qui aurait été atteint autrement, la réforme des échanges de services permettrait de dégager des ressources susceptibles d'être employées ailleurs. L'inconvénient est qu'il en résulterait un redéploiement (relativement) important de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

Mais là encore, les résultats donnent à penser que ces pressions en faveur de l'ajustement pourraient au moins partiellement être amorties par des taux de croissance économique globale vigoureux. Avec des taux de croissance annuels de 3.4 %, elles se traduiraient par un ralentissement de la progression de l'emploi dans les secteurs affectés plutôt que par une contraction absolue de celui-ci. Les coûts de l'ajustement devraient s'en trouver sensiblement réduits.

Conclusion

On ne peut procéder à une évaluation rationnelle des priorités de l'action publique que si l'on connaît l'impact économique des obstacles existants aux échanges de services. Les résultats mentionnés dans le présent chapitre ne concernent donc que les secteurs pour lesquels on dispose d'informations sur l'action menée par les pouvoirs publics et de recherches antérieures. Les indications obtenues plaident pour la poursuite de travaux de recherche dans d'autres secteurs. Il est en outre important de souligner le fait que : *i*) les équivalents fiscaux des obstacles aux échanges de services sont estimés par des moyens statistiques et sont donc, par nature, entachés d'incertitude; et *ii*) il est assez difficile à ce stade de distinguer clairement les obstacles qui font grimper les coûts de ceux qui sont générateurs de rentes. Il semble préférable, de ce fait, d'opter pour une interprétation qualitative plus souple des résultats quantitatifs, jointe à un classement indicatif des pays plutôt que de tirer des conclusions de fond précises d'estimations ponctuelles et de la nature des obstacles⁹. Le

9. Pour une analyse détaillée de la solidité des estimations des équivalents fiscaux, voir OCDE (2006).

même type d'approche est préconisé pour les deux études empiriques qui s'appuient sur les équivalents fiscaux.

En ce qui concerne le coût potentiel des obstacles aux échanges de services pour les industries utilisatrices en aval, nonobstant les réserves liées à l'évaluation quantitative des obstacles aux échanges de services, il est important d'attirer l'attention sur le fait que le signe de la protection s'inverse (c'est-à-dire que l'on passe d'une protection positive à une taxation effective) dans un certain nombre de sous-secteurs agricoles et manufacturiers lorsque l'on tient compte des obstacles aux échanges de services, ce qui suggère que la protection des intrants intermédiaires, qu'il s'agisse ou non de services, revient en fait à taxer les activités concernées.

Sur le plan des effets de la libéralisation des services dans l'ensemble de l'économie, des conclusions intéressantes se dégagent même s'il convient de faire preuve de circonspection dans l'interprétation des résultats de la modélisation (compte tenu des réserves formulées plus haut).

Premièrement, il a été montré dans ce chapitre qu'un assouplissement approprié des dispositions réglementaires s'appliquant aux services ne réduirait pas nécessairement la taille du secteur des services au niveau aussi bien des entreprises à capitaux nationaux que des entreprises à capitaux étrangers. En fait, la suppression des restrictions aux échanges de services aurait plutôt tendance à améliorer la productivité du secteur des services et à favoriser une augmentation sensible de la part des services dans une économie.

Deuxièmement, il a été établi que les effets positifs de la réforme des échanges de services découleraient presque entièrement d'une action unilatérale. Les mesures pertinentes sont prises à l'intérieur des frontières. Les pays ont relativement peu à gagner d'une réforme des échanges de services opérée ailleurs dans le monde et ils ne doivent pas se sentir obligés d'attendre que des progrès soient enregistrés dans les instances multilatérales.

Enfin, des pressions en faveur de l'ajustement se feraient sentir surtout dans le sens d'une réduction des niveaux d'emploi dans les sous-secteurs des services enregistrant les plus forts taux d'amélioration de la productivité. Il ressort toutefois des résultats de l'analyse considérés dans ce chapitre que ces pressions pourraient au moins partiellement être amorties par des taux de croissance économique globale vigoureux. Avec des taux de croissance annuels de 3.4 %, elles se traduiraient par un ralentissement de la progression de l'emploi dans les secteurs affectés plutôt que par une contraction absolue de celui-ci. Les coûts de l'ajustement devraient s'en trouver sensiblement réduits.

ANNEXE - TABLEAUX

Tableau 6.A.1. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Malaisie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		9	9
Activités bancaires — prestataires nationaux	15		
— prestataires étrangers	35		
Services de distribution — prestataires nationaux			4
— prestataires étrangers			8
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			17
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			1
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			5
– prestataires étrangers ^b	12		12
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	1.1		
— prestataires étrangers ^c	5.6		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.2. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Thaïlande (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		8	8
Activités bancaires — prestataires nationaux	0		
— prestataires étrangers	11		
Services de distribution — prestataires nationaux			2
— prestataires étrangers			6
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			11
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			4
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			2
– prestataires étrangers ^b	4		4
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	7.6		
— prestataires étrangers ^c	19.2		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.3. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Brésil (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		8	8
Activités bancaires — prestataires nationaux	1		
— prestataires étrangers	18		
Services de distribution — prestataires nationaux			2
— prestataires étrangers			2
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			16
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			9
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			2
– prestataires étrangers ^b	9		9
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	1.7		
— prestataires étrangers ^c	4.1		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.4. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Chili (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		6.5	6.5
Activités bancaires — prestataires nationaux	5		
— prestataires étrangers	8		
Services de distribution — prestataires nationaux			2
— prestataires étrangers			1
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			0
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			0.3
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			0
– prestataires étrangers ^b	9		9
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	0.2		
— prestataires étrangers ^c	0.2		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.5. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Russie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix			
	La production	Via les marges sur		Via les coûts
		Les exportations provenant de	Les exportations vers	
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		8		8
Activités bancaires — prestataires nationaux	6			
— prestataires étrangers	7			
Services de distribution — prestataires nationaux				0
— prestataires étrangers				4
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers				17
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers				11
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b				0
– prestataires étrangers ^b	3		3	
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	2.3			
— prestataires étrangers ^c	7.1			

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.6. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par le Maroc (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix			
	La production	Via les marges sur		Via les coûts
		Les exportations provenant de	Les exportations vers	
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		6		6
Activités bancaires — prestataires nationaux	9			
— prestataires étrangers	22			
Services de distribution — prestataires nationaux				0
— prestataires étrangers				0
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers				11
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers				0
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b				0
– prestataires étrangers ^b	2		2	
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	8.8			
— prestataires étrangers ^c	21.3			

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.7. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Zambie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a			7
Activités bancaires — prestataires nationaux	4		
— prestataires étrangers	4		
Services de distribution — prestataires nationaux			0
— prestataires étrangers			1
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			38
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			0
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			0
– prestataires étrangers ^b	1		1
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	7.1		
– prestataires étrangers ^c	7.1		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.8. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Bulgarie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		9.5'	9.5'
Activités bancaires — prestataires nationaux	2.42		
— prestataires étrangers	0.52		
Services de distribution — prestataires nationaux			13.8
— prestataires étrangers			4.8
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			13.6'
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			5.8'
Services spécialisés – prestataires nationaux ^b			0
– prestataires étrangers ^b	2		2
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	4		
– prestataires étrangers ^c	9.3		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.9. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Croatie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		9.5*	9.5*
Activités bancaires — prestataires nationaux	2.42		
— prestataires étrangers	0.02		
Services de distribution — prestataires nationaux			2.6
— prestataires étrangers			0.9
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			13.6*
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			5.8*
Services spécialisés — prestataires nationaux ^b			1.8
— prestataires étrangers ^b	6		6
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	12.7		
— prestataires étrangers ^c	30.6*		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Tableau 6.A.10. Effets directs sur les prix des restrictions commerciales et réglementaires appliquées aux services par la Roumanie (%)

Secteur et mesure	Effet direct sur les prix		
	Via les marges sur		Via les coûts
	La production	Les exportations provenant de	Les exportations vers
Transport aérien international de voyageurs (prestataires nationaux et étrangers) ^a		9.5*	9.5*
Activités bancaires — prestataires nationaux	2.94		
— prestataires étrangers	5.69		
Services de distribution — prestataires nationaux			12.2
— prestataires étrangers			4.8
Alimentation en électricité — prestataires nationaux et étrangers			13.6*
Transport maritime — prestataires nationaux et étrangers			5.8*
Services spécialisés — prestataires nationaux ^b			1.8
— prestataires étrangers ^b	6		6
Télécommunications — prestataires nationaux ^c	5.8		
— prestataires étrangers ^c	12.2		

^a En l'absence de travaux de recherche faisant autorité, la répartition à parts égales des effets sur les prix et les coûts est arbitraire.

^b Estimation plancher reposant sur des observations concernant les services d'ingénierie.

^c Moyenne simple des effets sur les prix pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Source : voir le texte.

Note pour les tableaux 6.A.1 à 6.A.10 : ces tableaux résument les effets directs sur les prix ou les coûts des obstacles aux échanges dans sept secteurs de services des pays considérés. Tous les équivalents fiscaux des obstacles aux échanges de services pour la Malaisie, la Thaïlande, le Brésil, le Chili, la Russie, le Maroc et la Zambie sont tirés de OCDE (2005). Pour la Bulgarie, la Croatie et la Roumanie, la plupart des équivalents fiscaux des obstacles aux échanges de services dans les secteurs des télécommunications, des activités bancaires, des services de distribution et des services spécialisés proviennent de OCDE (2003). Lorsque ces estimations sectorielles n'étaient pas disponibles, ce sont les estimations concernant le reste du monde données par OCDE (2005) ont été utilisées (elles sont marquées d'un astérisque [*] dans les tableaux). Ce sont aussi les estimations pour le reste du monde figurant dans OCDE (2005) qui ont été utilisées pour les équivalents fiscaux concernant les secteurs de l'électricité et des transports de ces pays. Les équivalents fiscaux pour les télécommunications sont les moyennes simples des équivalents fiscaux calculés pour les services de téléphonie fixe et cellulaire.

Tableau 6.A.11. Effet des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection (TEP) dans le secteur agricole

Résultats des TEP

	Brésil		Bulgarie		Chili		Croatie		Maroc		Roumanie		Russie		Thaïlande		Zambie	
	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2
Céréales	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Légumes, fruits et semences	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(-)
Graines et plantes oléagineuses et pailles	(-)	(-)	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)
Viande	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)
Huiles et graisses végétales	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)
Sucre	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
Boissons et tabac	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
Produits alimentaires	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
nca																		

nca : non classé ailleurs.

Le TEP 1 est calculé sans prendre en considération les obstacles aux échanges de services tandis que le TEP 2 en tient compte; (+) indique un secteur protégé, (-) indique un secteur taxé.

Tableau 6.A.12. Effet des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection (TEP) dans le secteur manufacturier

Résultats des TEP

	Brésil		Bulgarie		Croatie		Maroc		Roumanie		Thaïlande		Zambie	
	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2	TEP1	TEP2
Produits forestiers et en bois	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(-)
Articles en papier et édition	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)
Produits chimiques, en caoutchouc et en plastique	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)
Produits minéraux nca	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)
Métaux de base et métaux	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)
Véhicules à moteur	(+)	(-)	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)
Matériel de transport	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)
Produits manufacturés nca	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)

nca : non classé ailleurs.

Le TEP 1 est calculé sans prendre en considération les obstacles aux échanges de services tandis que le TEP 2 en tient compte; (+) indique un secteur protégé, (-) indique un secteur taxé.

Tableau 6.A.13. Conséquences pour le bien-être en Malaisie de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions USD/an

	Libéralisation en Malaisie	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation en Malaisie et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	3 528	-704	2 824
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	400	-88	312
Termes de l'échange	730	-343	387
Effets de dotation	185	39	224
Gains de productivité	2 195	-19	2 176
Intérêts et rentes internat.	18	-294	-275
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	-106	885	779
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	266	86	352
Termes de l'échange	-315	658	343
Effets de dotation	-14	28	14
Gains de productivité	-2	-17	-19
Intérêts et rentes internat.	-42	131	89
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	-658	762	104
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	211	17	228
Termes de l'échange	-686	147	-540
Effets de dotation	199	5	204
Gains de productivité	109	-30	79
Intérêts et rentes internat.	-490	622	133

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.14. Conséquences pour le bien-être en Thaïlande de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation en Thaïlande	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation en Thaïlande et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	2 563	474	3 037
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	109	67	176
Termes de l'échange	57	-224	-167
Effets de dotation	148	-21	127
Gains de productivité	2 836	-23	2 813
Intérêts et rentes internat.	-587	675	87
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	-29	2 180	2 152
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	643	565	1 208
Termes de l'échange	-589	1 773	1 183
Effets de dotation	-31	81	50
Gains de productivité	7	-24	-18
Intérêts et rentes internat.	-57	-215	-272
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	-596	1 483	887
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	1 056	210	1 266
Termes de l'échange	-1 678	903	-775
Effets de dotation	282	97	379
Gains de productivité	115	36	150
Intérêts et rentes internat.	-370	237	-133

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.15. Conséquences pour le bien-être au Brésil de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation au Brésil	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation au Brésil et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	9 535	3 726	13 261
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	1 238	43	1 281
Termes de l'échange	371	1 057	1 428
Effets de dotation	381	97	477
Gains de productivité	8 093	-213	7 880
Intérêts et rentes internat.	-547	2 742	2 195
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	178	1 123	1 302
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	431	913	1 344
Termes de l'échange	-436	1 433	996
Effets de dotation	-58	257	199
Gains de productivité	27	-54	-27
Intérêts et rentes internat.	214	-1 424	-1 210
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	4 718	4 000	8 718
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	4 236	1 575	5 811
Termes de l'échange	-2 860	1 429	-1 431
Effets de dotation	651	351	1 002
Gains de productivité	-152	126	-27
Intérêts et rentes internat.	2 844	519	3 363

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.16. Conséquences pour le bien-être au Chili de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation au Chili	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation au Chili et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	630	259	889
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	79	2	80
Termes de l'échange	58	30	88
Effets de dotation	19	7	26
Gains de productivité	435	-7	428
Intérêts et rentes internat.	39	228	267
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	-46	435	388
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	57	82	139
Termes de l'échange	-119	367	247
Effets de dotation	-2	10	8
Gains de productivité	4	7	12
Intérêts et rentes internat.	14	-32	-18
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	-342	393	51
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	35	24	59
Termes de l'échange	-378	144	-234
Effets de dotation	34	25	59
Gains de productivité	12	-2	11
Intérêts et rentes internat.	-44	202	157

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.17. Conséquences pour le bien-être en Russie de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation en Russie	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation en Russie et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	8 021	-689	7 332
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	-110	-573	-683
Termes de l'échange	-757	-714	-1 471
Effets de dotation	339	-41	298
Gains de productivité	9 737	-455	9 281
Intérêts et rentes internat.	-1 188	1 095	-92
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	1 042	-351	691
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	1 379	25	1 404
Termes de l'échange	-611	-80	-691
Effets de dotation	-27	12	-15
Gains de productivité	-15	26	11
Intérêts et rentes internat.	316	-334	-18
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	129	598	727
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	1 182	-93	1 089
Termes de l'échange	-1 679	286	-1 394
Effets de dotation	146	49	195
Gains de productivité	-179	-78	-257
Intérêts et rentes internat.	660	434	1 094

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.18. Conséquences pour le bien-être au Maroc de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation au Maroc	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation au Maroc et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	251	138	389
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	42	20	63
Termes de l'échange	2	36	38
Effets de dotation	11	2	14
Gains de productivité	180	-2	177
Intérêts et rentes internat.	15	82	97
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	205	707	913
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	489	345	835
Termes de l'échange	-294	409	116
Effets de dotation	-12	16	3
Gains de productivité	28	-43	-14
Intérêts et rentes internat.	-7	-20	-27
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	-23	869	847
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	280	302	582
Termes de l'échange	-337	497	159
Effets de dotation	29	34	63
Gains de productivité	-14	49	35
Intérêts et rentes internat.	19	-12	7

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.19. Conséquences pour le bien-être en Zambie de la réforme des échanges de biens et de services

Variation équivalente en millions d'USD/an

	Libéralisation en Zambie	Libéralisation dans toutes les autres régions	Libéralisation en Zambie et dans toutes les autres régions ^a
Réforme du secteur des services			
Variation équivalente	204	-34	170
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	-4	18	13
Termes de l'échange	-4	-38	-42
Effets de dotation	-8	5	-3
Gains de productivité	207	-18	189
Intérêts et rentes internat.	13	-1	12
Libéralisation de l'agriculture			
Variation équivalente	4	7	10
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	8	-9	-1
Termes de l'échange	-4	20	16
Effets de dotation	0	-1	-1
Gains de productivité	2	-3	-2
Intérêts et rentes internat.	-2	-1	-3
Libéralisation du secteur manuf.			
Variation équivalente	-21	48	27
Contribution de :			
Effets d'efficience allocative	6	8	14
Termes de l'échange	-21	27	6
Effets de dotation	-2	-1	-3
Gains de productivité	-1	1	0
Intérêts et rentes internat.	-3	13	10

^a Les chiffres figurant dans la dernière colonne peuvent ne pas correspondre au total des chiffres indiqués dans les deux colonnes précédentes en raison d'effets d'interaction lorsque la réforme mise en œuvre dans une région peut affecter les effets positifs de la réforme mise en œuvre dans une autre région.

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.20. Contribution sectorielle aux gains de bien-être résultant de la réforme des échanges de services, %

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Transport aérien	17.5	13.9	8.0	27.3	10.4	21.1	3.2	4.7
Services financiers, nca	7.3	-0.1	3.4	8.2	0.2	16.2	2.7	0.1
Commerce	22.5	44.7	32.0	55.9	1.0	0.0	0.2	39.4
Électricité	12.0	22.8	30.7	0.0	79.4	55.3	93.1	24.2
Transport maritime	0.5	3.7	3.0	0.5	6.5	0.0	0.0	2.0
Services aux entreprises, nca	40.0	14.6	22.4	7.9	1.8	2.6	0.2	29.6
Communications	0.1	0.3	0.4	0.2	0.7	4.8	0.5	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.21. Contribution sectorielle à la valeur ajoutée, %

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Transport aérien	2.9	3.1	1.2	2.2	9.0	3.6	3.7	1.4
Services financiers, nca	14.9	18.2	18.1	11.1	6.8	6.8	13.2	13.0
Commerce	46.8	51.0	41.2	47.0	36.3	57.7	40.0	41.6
Électricité	4.1	6.2	3.1	8.4	2.0	11.9	25.1	4.2
Transport maritime	3.1	1.9	0.5	1.6	5.9	4.6	1.8	0.9
Services aux entreprises, nca	22.8	14.4	27.8	21.3	25.6	12.0	10.9	32.9
Communications	5.4	5.2	8.1	8.4	14.4	3.5	5.2	6.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.22. Effet d'une réforme unilatérale des échanges de services sur la production des entreprises à capitaux nationaux

Écart en pourcentage par rapport à la situation de référence

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Agriculture et alimentation	-0.5	-0.5	-0.1	-0.3	-1.8	-0.5	-0.6	0.3
Autres productions primaires	-0.4	-0.2	0.1	-0.2	-0.7	0.0	-1.3	-0.3
Activités manufacturières	-2.5	-0.3	0.1	-0.6	-0.6	-0.1	-4.8	0.4
Électricité	1.8	2.4	7.5	-0.2	6.0	0.9	48.7	4.7
Gaz et eau	-7.3	-3.3	1.2	0.1	-2.5	0.0	-1.0	-0.2
Construction	2.2	0.4	0.1	0.4	0.3	0.1	-2.3	0.4
Commerce	2.2	0.5	1.8	2.1	-3.3	0.0	-0.7	2.4
Transports nca	-2.2	-0.8	0.8	0.5	-1.9	-0.5	-4.5	0.2
Transport maritime	7.2	8.5	23.4	1.0	24.3	-1.0	-10.5	3.8
Transport aérien	117.4	24.7	28.0	26.0	39.7	38.3	1.1	7.4
Communication	0.2	2.3	0.1	-0.1	-1.9	8.0	2.4	1.6
Services financiers nca	-11.0	-0.3	-3.6	-0.3	2.9	-10.8	-1.4	0.6
Assurance	3.7	-1.2	-0.1	-0.4	-2.3	0.0	-6.3	0.7
Services aux entreprises nca	11.3	4.6	-0.1	-2.4	-2.1	-1.2	-7.6	1.1
Autres services	0.7	0.7	0.6	0.3	0.7	0.2	3.5	0.6

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.23. Effet d'une réforme unilatérale des échanges de services sur la production d'entreprises à capitaux étrangers types

Écart en pourcentage par rapport à la situation de référence

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Agriculture et alimentation	-0.5	-0.4	0.0	-0.2	-1.9	-0.5	1.4	0.3
Autres productions primaires	0.0	-0.2	0.1	-0.1	-0.8	0.0	0.2	-0.3
Activités manufacturières	-2.6	-0.2	0.2	-0.5	-0.6	-0.1	-2.6	0.4
Électricité	0.0	0.0	7.5	-0.1	5.7	0.0	0.0	4.7
Gaz et eau	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.7	0.0	0.0	-0.1
Construction	0.0	0.6	0.0	0.5	0.3	0.2	-0.4	0.5
Commerce	27.2	7.1	1.9	0.1	37.8	0.1	0.0	3.6
Transports nca	0.0	-0.6	0.9	0.7	-1.9	-0.5	-2.4	0.3
Transport maritime	0.0	8.8	23.7	1.1	24.5	-1.0	-9.0	3.8
Transport aérien	0.0	25.7	28.5	27.0	40.3	39.0	3.2	7.6
Communication	8.2	9.2	1.9	0.0	8.3	34.8	4.9	9.3
Services financiers nca	49.7	9.5	18.6	4.6	11.0	28.1	1.1	7.2
Assurance	0.0	-1.1	0.0	-0.3	-2.3	-0.8	-4.0	0.8
Services aux entreprises nca	23.8	8.0	3.5	7.1	2.3	3.2	-3.7	3.8
Autres services	0.0	0.8	0.7	0.4	0.7	0.3	5.8	0.6

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.24. Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de main-d'œuvre non qualifiée

Écart en pourcentage par rapport à la situation de référence

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Agriculture et alimentation	-1.4	-1.2	-0.4	-0.5	-2.9	-0.8	0.0	0.3
Autres productions primaires	-1.3	-0.8	0.0	-0.4	-2.3	-0.1	-1.2	-0.7
Activités manufacturières	-4.3	-1.0	0.1	-1.3	-1.1	-0.2	-8.1	0.5
Électricité	-39.8	-30.1	-10.8	-0.9	-28.3	-22.3	46.6	-20.8
Gaz et eau	-17.9	-8.6	1.3	0.1	-7.8	-0.7	2.1	-0.5
Construction	2.7	1.0	-0.1	0.6	0.2	0.2	-1.8	0.5
Commerce	-0.2	-2.2	-0.8	-0.4	-1.0	0.1	1.4	-0.4
Transports nca	-2.9	-2.0	1.1	1.1	-2.7	-0.6	-4.6	0.2
Transport maritime	12.0	19.6	27.9	2.3	16.0	-1.8	-13.8	0.2
Transport aérien	227.2	79.7	41.2	78.1	41.9	56.9	-6.8	2.3
Communication	2.5	14.2	0.7	-0.2	1.5	39.7	6.0	2.7
Services financiers nca	5.4	-0.2	-0.6	2.4	4.2	3.8	1.4	0.7
Assurance	4.7	-1.6	-0.2	-0.4	-2.3	-0.7	-10.1	0.8
Services aux entreprises nca	12.7	4.7	-5.1	-3.7	-5.2	-0.6	-12.7	-3.4
Autres services	1.2	1.4	0.7	0.4	0.8	0.5	6.3	0.7

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.25. Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de main-d'œuvre qualifiée

Écart en pourcentage par rapport à la situation de référence

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Agriculture et alimentation	-2.0	-1.6	-0.4	-0.5	-3.1	-1.0	-1.1	0.3
Autres productions primaires	-1.5	-0.9	0.0	-0.4	-2.3	-0.2	-1.6	-0.7
Activités manufacturières	-5.4	-1.8	0.1	-1.3	-1.4	-0.5	-10.2	0.5
Électricité	-40.5	-30.7	-10.8	-0.9	-28.6	-22.6	43.2	-20.7
Gaz et eau	-18.9	-9.4	1.4	0.1	-8.1	-1.1	-0.2	-0.4
Construction	1.3	0.0	-0.1	0.6	-0.2	-0.2	-4.2	0.5
Commerce	-1.8	-3.3	-0.7	-0.4	-1.5	-0.4	-1.6	-0.4
Transports nca	-4.4	-3.1	1.1	1.1	-3.2	-1.1	-7.5	0.3
Transport maritime	10.3	18.2	28.0	2.2	15.4	-2.3	-16.4	0.2
Transport aérien	222.1	77.6	41.2	78.0	41.2	56.2	-9.6	2.4
Communication	1.3	13.2	0.7	-0.3	1.1	39.2	3.6	2.8
Services financiers nca	4.2	-1.1	-0.6	2.4	3.8	3.4	-0.9	0.7
Assurance	3.5	-2.5	-0.1	-0.5	-2.7	-1.1	-12.1	0.9
Services aux entreprises nca	11.3	3.8	-5.0	-3.7	-5.6	-0.9	-14.7	-3.3
Autres services	0.0	0.5	0.7	0.4	0.4	0.1	3.9	0.7

Source : résultats du modèle FTAP2.

Tableau 6.A.26. Effet d'une réforme des échanges de services sur l'utilisation de capital

Écart en pourcentage par rapport à la situation de référence

	Malaisie	Thaïlande	Brésil	Chili	Russie	Maroc	Zambie	OCDE
Agriculture et alimentation	0.4	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	-1.2	0.2
Autres productions primaires	-0.1	-0.1	0.1	-0.1	-0.5	0.0	-1.4	-0.2
Activités manufacturières	0.2	0.1	0.2	-0.1	0.4	0.1	-1.7	0.2
Électricité	-3.8	-2.3	-0.7	0.0	-2.3	-1.6	2.0	-1.8
Gaz et eau	-1.2	-0.5	0.3	0.0	-0.2	0.0	-1.4	0.1
Construction	1.0	0.3	0.2	0.1	0.5	0.1	-0.8	0.2
Commerce	0.8	0.1	0.1	0.0	0.5	0.1	-1.3	0.2
Transports nca	0.5	0.0	0.2	0.1	0.3	0.1	-1.0	0.2
Transport maritime	1.7	1.3	1.6	0.2	1.7	0.0	-1.6	0.2
Transport aérien	13.8	4.0	2.3	4.1	3.4	3.3	-1.1	0.4
Communication	1.1	1.2	0.2	0.1	0.7	3.1	-0.8	0.4
Services financiers nca	1.4	0.1	0.1	0.3	0.9	0.5	0.0	0.2
Assurance	1.3	0.0	0.1	0.0	0.3	0.1	-2.2	0.3
Services aux entreprises nca	2.0	0.5	-0.2	-0.2	0.0	0.1	-2.4	-0.1
Autres services	0.9	0.3	0.2	0.1	0.6	0.1	-1.1	0.2

Source : résultats du modèle FTAP2.

RÉFÉRENCES

- Bagwell, K. et R. Staiger (1999), « An economic theory of the GATT », *American Economic Review*, 89(1), pp. 215–48.
- Dee, P. (2005), « The Economy-Wide Effects of Services Trade Barriers », *Enhancing the Performance of the Services Sector*, chapitre 4, OCDE, Paris.
- Dee, P. et K. Hanslow (2001), « Multilateral liberalisation of services trade », in Stern, R. (éd.), *Services in the International Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 117–39.
- Dee, P., K. Hanslow et T. Phamduc (2003), « Measuring the cost of barriers to trade in services », in Ito, T. and Krueger, A. (éds.), *Services Trade in the Asia-Pacific Region*, NBER-East Asia Seminar on Economics, Vol. 11, University of Chicago Press, Chicago, pp. 11–43.
- Dihel, N. (2005), « The Impact of Services Barriers on Effective Rates of Protection in Agriculture and Manufacturing », *Enhancing the Performance of the Services Sector*, chapitre 5, OCDE, Paris.
- Elbehri, A. et R. McDougal (1998), « Data base summary: effective rates of protection », *GTAP 4 Data Package Documentation*, chapitre 5.
- Hertel, T. (1997), *Global Trade Analysis: Modelling and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hoekman B. et C. Primo Braga (1997), « Protection and Trade in Services: A Survey », CEPR Discussion paper n°1705.
- OCDE (2003), « Stylised Facts on Trade in Services in South Eastern European (SEE) Countries – OECD Forum on Trade in Services in South Eastern Europe », Centre pour la coopération avec les non-membres et Direction des échanges, OCDE, CCNM/TD/SEE(2003)3/FINAL.
- OCDE (2004), « Répercussions des obstacles aux échanges de services sur les taux effectifs de protection du secteur agricole et du secteur manufacturier », document de travail interne de l'OCDE, TD/TC/WP(2004)49.
- OCDE (2005), « The Economy-Wide Effects of Services Trade Barriers », document de travail interne de l'OCDE, TD/TC/WP(2005)7.
- OCDE (2006), « Modal estimates of services barriers », document de travail interne de l'OCDE, TD/TC/WP(2005)36.

Gros plan sur les droits de propriété intellectuelle et les pays en développement

Douglas Lippoldt, Direction des échanges de l'OCDE

Le système de traités internationaux qui régit les droits de propriété intellectuelle (DPI) concurremment avec les législations nationales a été considérablement renforcé au cours des 15 dernières années. Les événements marquants à cet égard ont été l'introduction de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les aspects des DPI qui touchent au commerce, un meilleur respect des accords internationaux sur les DPI gérés par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle et l'inclusion de clauses concernant la propriété intellectuelle dans un certain nombre d'accords commerciaux régionaux. Pour respecter les engagements liés à la ratification de ces accords, les pays en développement ont généralement dû renforcer leurs systèmes de DPI. Ces systèmes étaient en effet inadaptés ou inefficaces dans nombre d'entre eux qui n'offraient, de ce fait, qu'une assez faible protection des DPI.

Pourquoi les pays en développement doivent-ils protéger ces droits ? À la différence d'une ressource matérielle, la propriété intellectuelle (un brevet, par exemple) peut être mise à la disposition de nombreux utilisateurs simultanément et à maintes reprises et ce, pour un coût généralement faible. Cela pose problème aux novateurs ou aux détenteurs ultérieurs des droits qui souhaitent tirer un avantage économique du fait que l'innovation en jeu leur appartient. La propriété intellectuelle peut certes être facilement protégée dans certains cas (comme dans celui de produits qui se prêtent difficilement à l'ingénierie inverse, à la contrefaçon ou au plagiat) mais elle est souvent exposée à des pratiques abusives. Si les DPI sont difficiles à faire respecter sur un marché donné, les détenteurs étrangers de droits peuvent être réticents à mettre leur propriété intellectuelle à disposition par le biais d'échanges commerciaux (y compris sous la forme de licences) ou d'investissements directs. Lorsque le respect des DPI est mal assuré, les détenteurs de droits peuvent avoir du mal à percevoir les revenus de l'utilisation de leur propriété intellectuelle ou risquer de voir celle-ci abusivement utilisée par un concurrent. Le transfert de technologie et l'investissement intérieur dans l'innovation peuvent en pâtir. Le succès des efforts entrepris pour renforcer la protection des DPI peut être crucial pour les pays en développement du fait que l'accès à des technologies plus élaborées est une condition essentielle du développement économique.

Que montrent les observations ?

La théorie économique ne permet actuellement pas d'avoir une idée précise des répercussions économiques du renforcement des DPI. Les économistes ont donc eu recours à des études empiriques pour évaluer les applications effectives de la politique relative aux DPI¹. Deux études récentes de l'OCDE permettent d'éclairer la question.

Park et Lippoldt (2003) ont examiné le rapport entre l'évolution de la force des droits de brevet², d'une part, et les échanges et l'investissement direct étranger (IDE), d'autre part, pendant les années 90, dans les pays en développement surtout. Ils ont, dans l'ensemble, constaté une relation directe entre la force des droits de brevet et les échanges ou les investissements directs étrangers. Étant donné la corrélation constatée entre l'indicateur de la force des droits de brevet et les indicateurs des marques de commerce

1. Pour un aperçu des documents publiés récemment sur les DPI, voir Park et Lippoldt (2005) ainsi que Fink et Maskus (2005).
2. Ils ont tenu compte d'éléments tels que l'adhésion aux traités internationaux pertinents, les restrictions appliqués aux DPI, les moyens existants d'assurer le respect des droits, la durée de la protection et la couverture sectorielle des droits de brevet.

et des droits d'auteur, il se peut que des corrélations du même ordre existent pour d'autres types de DPI. Dans le cas du commerce, ils ont observé dans l'ensemble une corrélation peu marquée entre la force des droits de brevet et les flux d'importations pour les textiles, les produits pharmaceutiques et les produits chimiques industriels notamment. Dans le cas des ordinateurs et du matériel de bureau, les droits de brevet ont semblé être importants, surtout sur les marchés où existait un risque de contrefaçon. Les estimations pour les PMA n'étaient dans l'ensemble pas statistiquement significatives.

Pour l'IDE, l'étude a constaté une relation directe assez nette avec la force des droits de brevet. Une augmentation de 1 % de l'indicateur des droits de brevet était associée à un accroissement de 0.5 % du stock d'IDE. Il semble exister une relation directe mais décroissante entre le renforcement des droits de brevet et l'accroissement de l'IDE, surtout dans les PMA (où la situation initiale en matière de DPI était dans l'ensemble la plus fragile). La protection des brevets était en général relativement importante pour l'IDE dans des secteurs comme les services informatiques, la finance, les produits chimiques et les produits pétroliers et pharmaceutiques (en raison, peut-être, du risque de contrefaçon). Malgré le rôle important joué par les DPI, d'autres facteurs, comme la taille du marché, jouent parfois un rôle déterminant et peuvent attirer des investissements ou des importations en dépit des insuffisances du régime des DPI³.

Dans une autre étude, Park et Lippoldt (2005) ont examiné le rapport entre les licences internationales et le renforcement des DPI dans les pays en développement. Les licences permettent à leurs bénéficiaires d'obtenir des technologies et des compétences spécialisées et de faire ainsi l'économie de dépenses de recherche-développement ; ceux qui les octroient en tirent des droits et des redevances et peuvent profiter de la réputation locale et du savoir des bénéficiaires. Les auteurs ont constaté qu'il était généralement admis que le renforcement des DPI avait eu un effet positif net sur le transfert de technologies par l'intermédiaire des concessions de licences. En tenant compte d'autres facteurs explicatifs (productivité brute, corruption, taux de droits de douane et risques-pays, par exemple), ils ont observé une corrélation positive entre les droits de brevet et, en particulier, une mise en œuvre effective des dispositions juridiques dans ce domaine, d'une part, et l'octroi de licences, d'autre part⁴. Ils ont constaté que les droits de brevet exerçaient une influence dans les secteurs des services, de l'équipement électrique et de l'électronique ainsi que des transports mais non dans ceux de la construction mécanique et du commerce de gros. L'efficacité du contrôle du respect des dispositions revêt une importance particulière dans les secteurs des produits chimiques, de l'équipement électrique et de l'électronique ainsi que des services.

Conclusion

Le renforcement récent des DPI dans les pays en développement a eu tendance à avoir un effet positif sur l'IDE et les concessions de licences et un effet modéré sur le commerce de marchandises. Ces effets varient entre les secteurs et les pays en fonction de facteurs tels que le risque de contrefaçon et l'importance d'autres facteurs pour les détenteurs de droits (tels que l'ampleur du marché concerné). La réforme des régimes des DPI peut aussi influencer sur le rythme du progrès technologique qui est une condition essentielle du développement économique. Dans la mesure où la technologie est incorporée dans les biens et services échangés (y compris les licences) et l'IDE, les pays en développement peuvent être à même d'accélérer le transfert technologique en renforçant leurs régimes de DPI. Cela

3. Dans une étude de A.T. Kearney (2003), des représentants des milieux d'affaires ont été invités à indiquer quelles étaient leurs principales préoccupations dans le cadre de l'IDE. Le vol de propriété intellectuelle figurait dans 17 % des réponses et venait en douzième position dans la liste des préoccupations.
4. Les droits d'auteur et les droits de marque influent sur les concessions de licences mais leur influence est faible une fois que la protection des brevets est prise en compte.

peut aussi contribuer à stimuler l'innovation au niveau local. Une conclusion générale que l'on peut tirer des études de l'OCDE pour l'action publique dans les économies en développement est que la réforme des DPI doit s'intégrer dans une plus large stratégie en faveur du développement économique. S'ils veulent retirer tous les avantages de la réforme des DPI et faire en sorte que les apports de technologies puissent être absorbés, les pays en développement doivent aussi s'efforcer d'élaborer un cadre d'action gouvernementale cohérent permettant de réunir les autres conditions nécessaires telles, entre autres, qu'une réglementation appropriée, un environnement propice à l'entreprise, les infrastructures physiques indispensables (pour les communications, par exemple) et la mise en valeur du capital humain.

Références

- Fink, C. et K. Maskus, dir. pub. (2005), *Intellectual Property and Development: Lessons from Recent Economic Research*, Banque mondiale et Oxford University Press.
- Park, W. et D. Lippoldt (2003), *Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement*, Documents de l'OCDE, vol. 3, n°11, document 294, Paris.
- Park, W. et D. Lippoldt (2005), « International Licensing and the Strengthening of Intellectual Property Rights in Developing Countries during the 1990s », OCDE, *Revue économique de l'OCDE* (2005), vol. 40, Paris.

*Chapitre 7***RÉFORME DES POLITIQUES AGRICOLES, RENDEMENT DES FACTEURS ET BIEN-ÊTRE DES MÉNAGES**

Joe Dewbre et Jonathan Brooks¹
Direction de l'agriculture de l'OCDE

Dans la plupart des pays, qu'ils soient développés ou en développement, les pouvoirs publics imposent des droits de douane sur les importations afin de faire monter les prix intérieurs des produits agricoles. Dans certains pays de l'OCDE, les avantages financiers découlant du soutien des prix du marché sont complétés par d'autres aides, notamment des paiements budgétaires directs, des avantages fiscaux et des crédits bonifiés. Ces interventions font généralement baisser les cours mondiaux et les revenus agricoles dans les pays où les agriculteurs ne bénéficient pas de telles mesures publiques de soutien et de protection commerciale. Une réforme généralisée des politiques agricoles devrait certes accroître le bien-être économique à l'échelle mondiale mais elle devrait aussi entraîner des évolutions complexes dont certains sortiront gagnants, d'autres perdants. En s'appuyant sur plusieurs analyses effectuées au niveau mondial, national et des ménages, le présent chapitre passe en revue ces effets redistributifs en mettant l'accent sur les différentes conséquences des politiques, qui varieront selon les pays et, à l'intérieur de chaque pays, entre les secteurs et les catégories de ménages.

Introduction

La réduction de la protection commerciale et des mesures de soutien interne à l'agriculture qui faussent les échanges aura un effet positif sur le bien-être économique net tant au plan mondial que dans les pays qui appliquent ces réformes. Les pays exportateurs de produits agricoles devraient aussi bénéficier de la hausse des prix mondiaux des produits agricoles qui accompagnera ce processus. Bien entendu, ces mêmes hausses de prix pourront entraîner des pertes nettes pour les pays fortement dépendants de leurs importations de produits agricoles et alimentaires. Dans tous ces pays, certains secteurs et certains ménages sortiront gagnants, d'autres perdants.

Le présent chapitre résume les résultats d'une étude (OCDE, 2006) sur les changements susceptibles d'accompagner, en termes de marchés et de bien-être, une hypothétique division par deux dans le monde de tous les droits de douane sur les marchandises et des subventions à l'exportation de produits agricoles, ainsi que du soutien interne en faveur de l'agriculture dans les pays de l'OCDE. La première question examinée ici sera de savoir quels pays seraient avantagés/lésés par la réforme et, à l'intérieur des pays, quels secteurs et catégories de ménages seraient touchés. En posant ces questions, l'étude souligne l'importance relative de différents types d'instruments de politique commerciale et

1. Les auteurs remercient Hsin Huang pour son analyse des simulations effectuées à l'aide du GTAPEM et Carmel Cahill pour tous les commentaires utiles formulés sur une précédente version. Le présent document résume les résultats d'une analyse plus complète intitulée *Réforme des politiques commerciales et agricoles - Répercussions à l'échelle mondiale et nationale, et effets sur les ménages* (OCDE, 2006). Cette étude a bénéficié des contributions d'un grand nombre de collègues de l'OCDE, en particulier de Stefan Tangermann, Ken Ash, Carmel Cahill et Pete Liapis.

intérieure et des réformes entreprises dans un pays par rapport à celles mises en œuvre par ses partenaires commerciaux. Une analyse à l'échelon des ménages précise les résultats en s'intéressant à la manière dont différents types de ménages agricoles et non agricoles seraient touchés par la réforme, ainsi qu'aux facteurs qui déterminent leur aptitude à bénéficier des avantages et assimiler le manque à gagner.

Les répercussions nationales et sectorielles de la réforme des politiques ont été analysées à l'aide d'un modèle global d'équilibre général. Les effets sur les ménages ont été évalués à l'aide de différents modèles microéconomiques dans cinq études de cas nationales sur le Brésil, les États-Unis, l'Italie, le Malawi et le Mexique. Ces études de cas ne sont pas toutes construites de la même manière, car les pays concernés n'ont pas tous la même structure économique et les données disponibles ne sont pas toujours identiques. Elles ont néanmoins en commun deux caractéristiques essentielles. Premièrement, elles intègrent des informations au niveau microéconomique (ménages) dans un modèle comportemental macroéconomique (région ou ensemble de l'économie). Deuxièmement, elles comprennent des groupes de « ménages représentatifs » qui, collectivement, représentent la totalité des types de ménages présents dans l'économie. Les principaux éléments de la caractérisation des effets redistributifs de la réforme sont les réactions des ménages aux modifications de l'action publique, les interactions entre marchés de produits et de facteurs et les interactions macroéconomiques.

Niveau et composition du soutien agricole et de la protection commerciale

Pour étudier les effets possibles d'une réforme, il faut commencer par considérer le niveau et la nature du soutien accordé aux agriculteurs. L'OCDE suit et évalue les tendances du niveau global et de la composition du soutien agricole dans ses pays membres au moyen de l'estimation du soutien aux producteurs (ESP) et de plusieurs autres indicateurs (voir OCDE, 2004, et éditions précédentes). L'ESP représente la valeur totale des interventions des pouvoirs publics qui se traduisent par des transferts financés par les consommateurs et les contribuables au bénéfice des producteurs agricoles. Exprimée en pourcentage des recettes agricoles totales, elle permet de soumettre le niveau du soutien dans un pays ou en faveur d'un produit à des comparaisons significatives du point de vue économique.

Pour établir l'ESP, les différentes mesures qu'appliquent les pouvoirs publics afin d'assurer un soutien financier aux agriculteurs sont classées par catégories selon un système qui consiste en premier lieu à distinguer le soutien des prix du marché et les paiements budgétaires. Chacune de ces deux grandes catégories est ensuite subdivisée suivant les modalités de mise en œuvre des mesures.

Soutien des prix du marché

Le soutien des prix du marché est la principale cause des excédents de la balance commerciale agricole et du faible niveau des prix mondiaux des produits agricoles. Ce phénomène a deux explications. Premièrement, à valeur monétaire égale, le soutien des prix du marché a plus d'effet sur la production et les échanges que la plupart des aides financières directes que les pouvoirs publics accordent aux agriculteurs (OCDE, 2001). Deuxièmement, il domine les autres formes de soutien dans la plupart des pays et pour la majeure partie des produits, représentant plus des deux tiers de l'ESP en pourcentage de l'ensemble de l'OCDE ces dernières années.

L'action des pouvoirs publics visant à soutenir les prix de marché des produits agricoles échangeables passe presque systématiquement par des interventions dans les échanges : droits de douane ou restrictions quantitatives pour contenir le flux des importations et, dans certains cas, subventions à l'exportation pour encourager les clients étrangers à acheter les excédents. Les prix intérieurs plus élevés dus à ces interventions mettent un frein à la consommation intérieure et, simultanément, stimulent la production intérieure. Ainsi, comparé au soutien budgétaire direct, qui

n'influe directement que sur l'offre (par exemple, un paiement par unité produite ou par superficie cultivée), le soutien des prix du marché, à valeur monétaire égale, provoque une modification plus importante du volume des échanges.

Le graphique 7.1 illustre l'évolution du soutien agricole dans l'OCDE tel qu'il est mesuré par l'ESP en pourcentage et le soutien du prix du marché (SPM) en pourcentage. L'ESP en pourcentage indique la proportion des recettes agricoles totales qui provient de la somme du soutien des prix du marché et des paiements des pouvoirs publics aux agriculteurs. Par exemple, ces dernières années, l'ESP en pourcentage moyenne de l'OCDE a oscillé dans une très étroite fourchette autour de 30 %, ce qui revient à dire qu'un peu plus du tiers des recettes agricoles totales de l'OCDE résulte de transferts liés à des mesures agricoles. Le SPM en pourcentage indique la proportion des recettes agricoles imputable aux seules interventions qui visent à maintenir les prix que les agriculteurs reçoivent sur le marché intérieur au-dessus de ceux qu'ils percevraient s'ils devaient vendre leurs produits sur le marché mondial. Comme le montre le graphique 7.1, l'ESP en pourcentage et le SPM en pourcentage suivent une tendance à la baisse depuis une quinzaine d'années, le second diminuant plus vite que le premier.

Le soutien des prix du marché ne résulte pas exclusivement des instruments de politique commerciale qui influent directement sur les prix intérieurs (droits de douane appliqués aux produits importés pouvant se substituer aux produits protégés ou subventions à l'exportation offertes pour favoriser la vente à des acheteurs étrangers, par exemple), même si ceux-ci sont généralement nécessaires. Dans de nombreux pays, les coûts de transaction des échanges, les restrictions phytosanitaires et d'autres types de mesures non tarifaires peuvent s'ajouter aux effets protecteurs des droits de douane et/ou des subventions à l'exportation et accroître l'écart entre les prix intérieurs et les prix du marché mondial. La présente analyse s'intéresse toutefois exclusivement aux effets potentiels sur les marchés et le bien-être imputables à cet élément du soutien des prix du marché causés par les mesures commerciales affectant directement les prix.

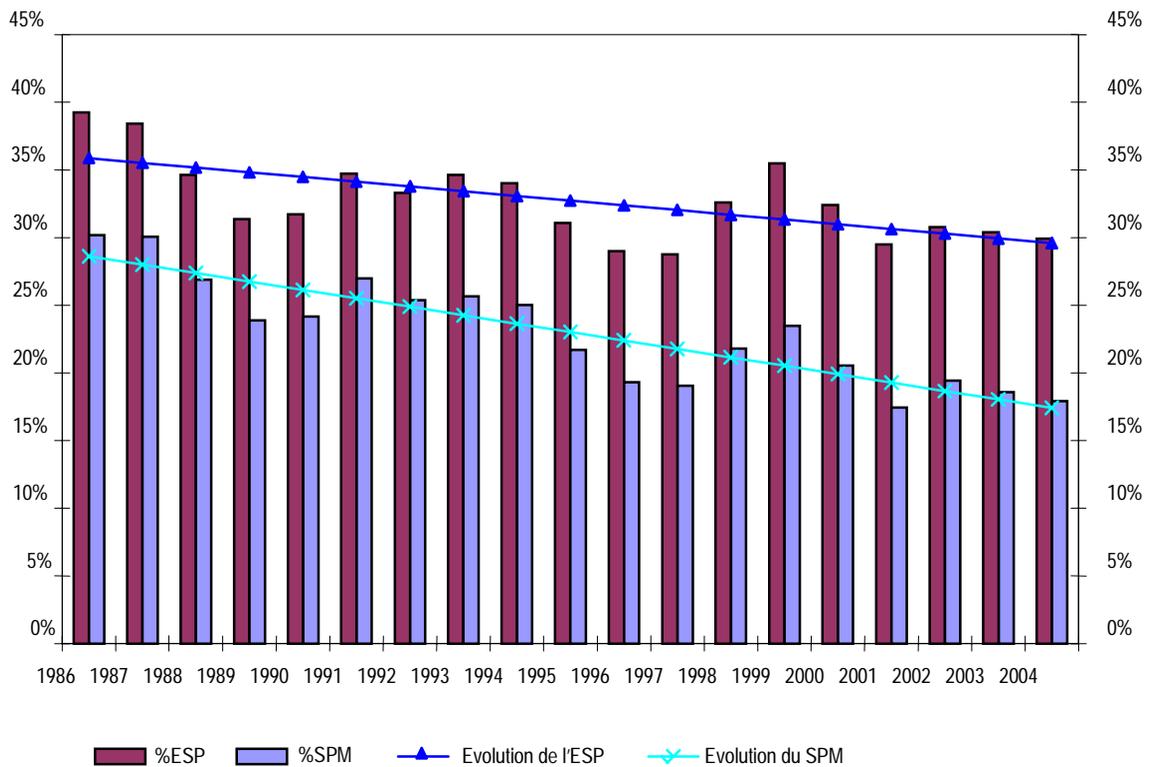
Paiements budgétaires

Les chiffres du graphique 7.1 montrent que les paiements budgétaires occupent une place de plus en plus importante dans l'ESP totale (ils sont passés de moins de 25 % en 1986 à un peu plus de 40 % en 2004). Le système employé pour classer les mesures prises en compte dans l'ESP distingue un assez grand nombre de catégories et de sous-catégories de paiements budgétaires. Cependant, s'agissant du sujet qui nous préoccupe ici, quatre grands groupes de paiements suffisent pour mettre en évidence les différences les plus importantes, à savoir ceux qui sont fondés *i)* sur les superficies, *ii)* sur le nombre d'animaux et *iii)* sur la production, ainsi que *iv)* les autres paiements.

Les paiements au titre des superficies comprennent ceux qui sont accordés par hectare cultivé et ceux qui sont versés en vertu de divers programmes qui prennent pour référence des droits historiques. Les paiements au titre du nombre d'animaux comprennent principalement les aides à la tête de bétail versés aux éleveurs dans l'UE et dans d'autres pays européens. Les paiements fondés sur la production comprennent les paiements compensatoires au titre des prêts accordés aux États-Unis, de même que ceux qui sont versés au titre de dispositifs similaires dans d'autres pays de l'OCDE. La catégorie « autres » englobe les paiements au titre de l'utilisation d'intrants variables et fixes et les paiements par tête de bétail accordés aux éleveurs. Le graphique 7.2 illustre l'évolution de chacun de ces quatre types de soutien dans l'ESP totale sur la période 1986-2004.

Graphique 7.1 Évolution de l'estimation du soutien aux producteurs (ESP en pourcentage) et du soutien des prix du marché (SPM en pourcentage)

1986-2004



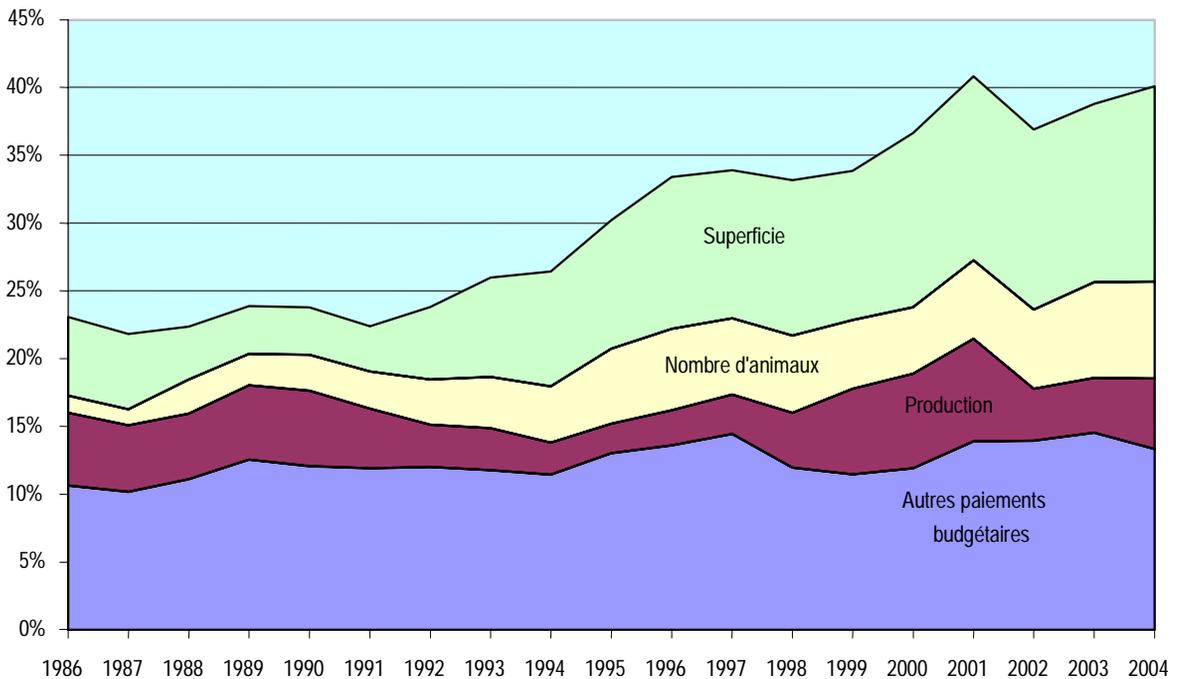
Source : OCDE, base de données ESP/ESC, 2005.

Les paiements au titre des superficies comprennent ceux qui sont accordés par hectare cultivé et ceux qui sont versés en vertu de divers programmes qui prennent pour référence des droits historiques. Les paiements au titre du nombre d'animaux comprennent principalement les aides à la tête de bétail versés aux éleveurs dans l'UE et dans d'autres pays européens. Les paiements fondés sur la production comprennent les paiements compensatoires au titre des prêts accordés aux États-Unis, de même que ceux qui sont versés au titre de dispositifs similaires dans d'autres pays de l'OCDE. La catégorie « autres » englobe les paiements au titre de l'utilisation d'intrants variables et fixes et les paiements par tête de bétail accordés aux éleveurs. Le graphique 7.2 illustre l'évolution de chacun de ces quatre types de soutien dans l'ESP totale sur la période 1986-2004.

Incidences sur le marché des facteurs et le bien-être au plan mondial, régional et national

Le modèle GTAPEM a été utilisé pour évaluer les coûts et avantages économiques des réformes dans un certain nombre de secteurs des économies nationales et régionales. On trouvera une description détaillée de ce modèle et des données qui s'y rapportent dans OCDE (2006). Les essais de simulation effectués à l'aide du GTAPEM ont associé une réduction de 50 % de tous les paiements budgétaires et taux de protection (droits de douane et subventions à l'exportation) dans le secteur agricole à une réduction de 50 % des mesures de protection à l'importation dans les autres secteurs. Ces réductions ont été appliquées sans se demander si les pays disposaient d'une marge de manœuvre pour agir sur le décalage entre droits consolidés et appliqués, les subventions à l'exportation ou le soutien interne.

Graphique 7.2. Contribution à l'ESP totale en pourcentage des paiements budgétaires au titre des superficies et de la production et des paiements budgétaires de la catégorie « autres », 1986 to 2004



Source : Calculs de l'OCDE.

Le choix de la couverture *géographique* du GTAPEM a été dicté dans une certaine mesure par la nécessité de disposer d'informations à l'appui des cinq études par pays (Brésil, États-Unis, Italie, Malawi et Mexique) pour analyser les incidences au niveau des ménages. Il a par ailleurs été jugé utile d'inclure plusieurs grands pays membres et non membres de l'OCDE. Ainsi, en plus des cinq pays faisant l'objet des études de cas, la liste finale inclut les pays et régions de l'OCDE ci-après : Australie/Nouvelle-Zélande (traitées comme une région), le Canada, l'UE15 (également considérée comme une région), le Japon et la Turquie. Les pays ou régions non membres de l'OCDE traités individuellement sont : l'Afrique du Sud, l'Afrique subsaharienne (tous les pays de cette zone, à l'exception de l'Afrique du Sud, étant traités comme une région), la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Russie, la Thaïlande

L'analyse visant essentiellement à évaluer les effets des réformes des politiques commerciales et nationales dans le secteur agricole, la liste des *produits* pris en compte dans le GTAPEM est à forte composante agricole. Les composantes non agricoles sont représentées selon trois grands secteurs : *i*) textiles et habillement, *ii*) autres produits manufacturés et *iii*) services. Enfin, s'agissant des *facteurs*, le modèle distingue les facteurs suivants : terres, main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée et capital, et leurs équivalents non agricoles.

La simulation des réformes envisagées modifie pratiquement tous les prix (producteur, à la consommation, des importations, des exportations et des facteurs) dans chaque pays et région couverts par le modèle. Dans la présente étude, nous nous intéresserons tout d'abord, et principalement, aux implications pour les marchés des facteurs. Comme le constatent Hertel et Reimer (2004), l'importance des effets sur le marché des facteurs dans l'analyse des politiques, en particulier des incidences de la réforme des échanges sur les revenus et l'emploi, est de plus en plus reconnue. En d'autres termes, on considère que la plupart des effets résultent des changements d'allocation des

facteurs et des ajustements du côté de l'offre, plutôt que des modifications de la demande. Les effets sur la consommation sont atténués à la fois par le fait que les effets sur les prix agricoles ne touchent que faiblement les prix à la consommation des produits alimentaires et par l'élasticité généralement faible de la demande de produits alimentaires.

Rendement des terres

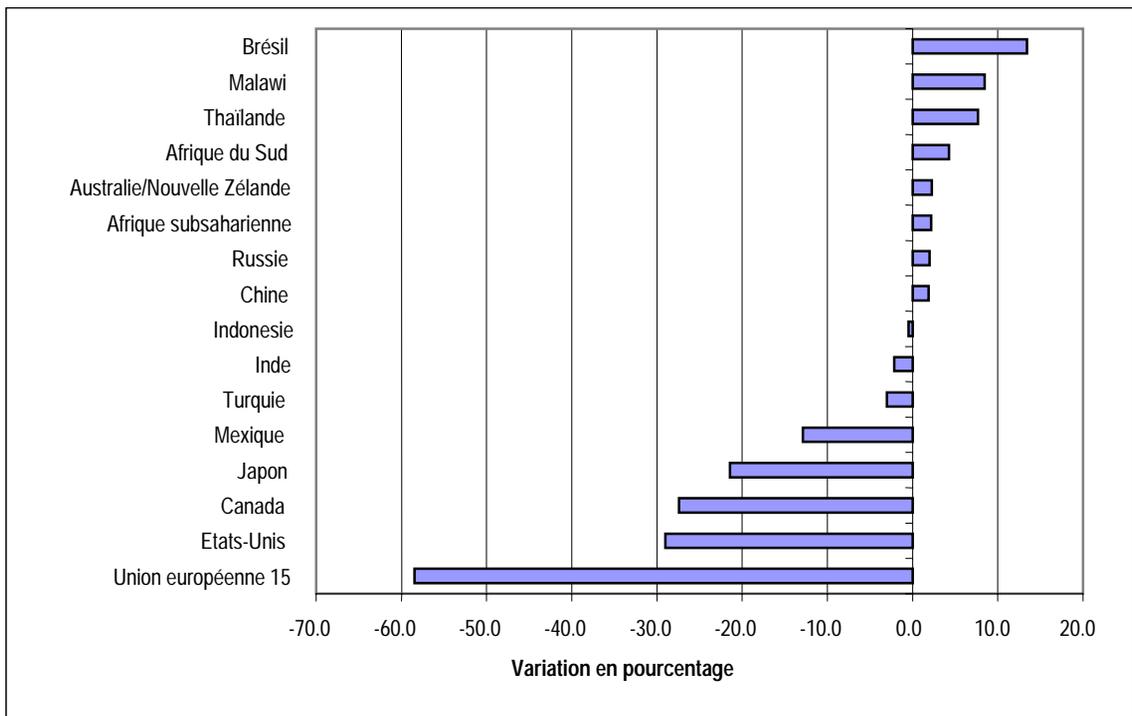
Le rendement des terres par unité de surface affectée à l'agriculture² (loyer implicite des terres) peut être considéré ici comme la somme de deux paiements : le rendement des facteurs, correspondant aux recettes tirées de la terre en appliquant à la production le prix-producteur, et les paiements budgétaires au titre de la superficie. Si les mesures gouvernementales (protection commerciale ou paiements par unité de production) font augmenter les prix à la production, le rendement des facteurs augmente automatiquement, de même que celle des terres. Les paiements au titre de la superficie peuvent remplacer le soutien des prix, ou parfois s'y ajouter. La classification des mesures de soutien entrant dans l'ESP distingue les paiements à la superficie subordonnés à la culture de certains produits des paiements qui exigent uniquement que les terres soient utilisées à des fins agricoles. Dans le cas présent, on suppose que tous les types de paiements à l'hectare sont subordonnés à la culture de certains produits et assortis d'une obligation de culture.

En cas de réduction de la protection commerciale et du soutien interne, les propriétaires fonciers risquent de voir le rendement de leurs terres diminuer sous l'effet de la réduction induite de la valeur totale de la production répartie entre les facteurs et de la réduction des paiements à l'hectare. En conséquence, dans les pays où le soutien des prix et les paiements à la superficie sont faibles ou inexistantes, les propriétaires risquent de voir le rendement de leurs terres augmenter sous l'effet de la hausse des prix de marché mondiaux induite par la réforme.

Le graphique 7.3 illustre les répercussions du choc provoqué par la réforme des politiques sur le loyer implicite des terres. Ces répercussions ont une ampleur nettement plus grande que l'impact correspondant sur les taux de salaire unitaires ou sur le rendement du capital (voir le graphique 7.4). C'est particulièrement le cas dans les pays de l'OCDE où l'agriculture est, à l'heure actuelle, largement subventionnée et protégée. Les réductions induites par la réforme du rendement monétaire des terres, du capital et de la main-d'œuvre servant à la production agricole devraient aller de pair avec une réduction d'une part du prix des facteurs et des loyers, et d'autre part du taux d'utilisation des facteurs.

L'importance relative du type d'ajustement (des prix ou des quantités) dépend de la facilité avec laquelle les facteurs peuvent être transférés entre différents usages agricoles et de l'agriculture à des activités non agricoles. Le capital humain et physique employé en agriculture est dans la plupart des cas spécifique à ce secteur et ne peut être directement converti à d'autres usages à court et à moyen terme. À plus long terme, cependant, le nombre de personnes employées dans le secteur et le stock de capital s'ajusteront en fonction de l'évolution du rendement économique de l'agriculture par rapport à celui des autres branches de l'économie.

2. Le terme « loyer des terres » (ou valeur locative) sera utilisé dans la suite du texte pour désigner le rendement économique des terres que celles-ci soient exploitées par leur propriétaire ou par quelqu'un d'autre.

Graphique 7.3. Incidences simulées sur le loyer des terres

Source : Résultats des simulations effectuées à l'aide du GTAPEM.

Les résultats présentés au graphique 7.3 indiquent l'augmentation ou la baisse, en pourcentage, du flux annuel de revenus que procurent les terres à leur propriétaire. Le modèle ne calcule pas les conséquences de ces variations sur le prix de la terre en tant qu'actif. La capitalisation des avantages économiques du soutien à l'agriculture dans le prix des actifs – en particulier de la terre – reste un des grands thèmes de l'analyse économique appliquée (voir Gardner, 1987, où on trouvera une discussion approfondie de ce sujet, ainsi que des références complémentaires). Il est indispensable de conduire d'autres études économétriques pour pouvoir tirer des conclusions définitives sur les incidences des différents types de paiements étudiés ici sur la valeur des actifs. Il ressort toutefois des nombreuses études consacrées jusqu'ici à ce sujet qu'une variation donnée en pourcentage du loyer annuel ne pourra se refléter parfaitement dans les prix fonciers que dans certaines conditions strictes en termes d'anticipations (notamment concernant l'évolution de l'action publique) et de fonctionnement des marchés fonciers (Burfisher et Hopkins, 2003).

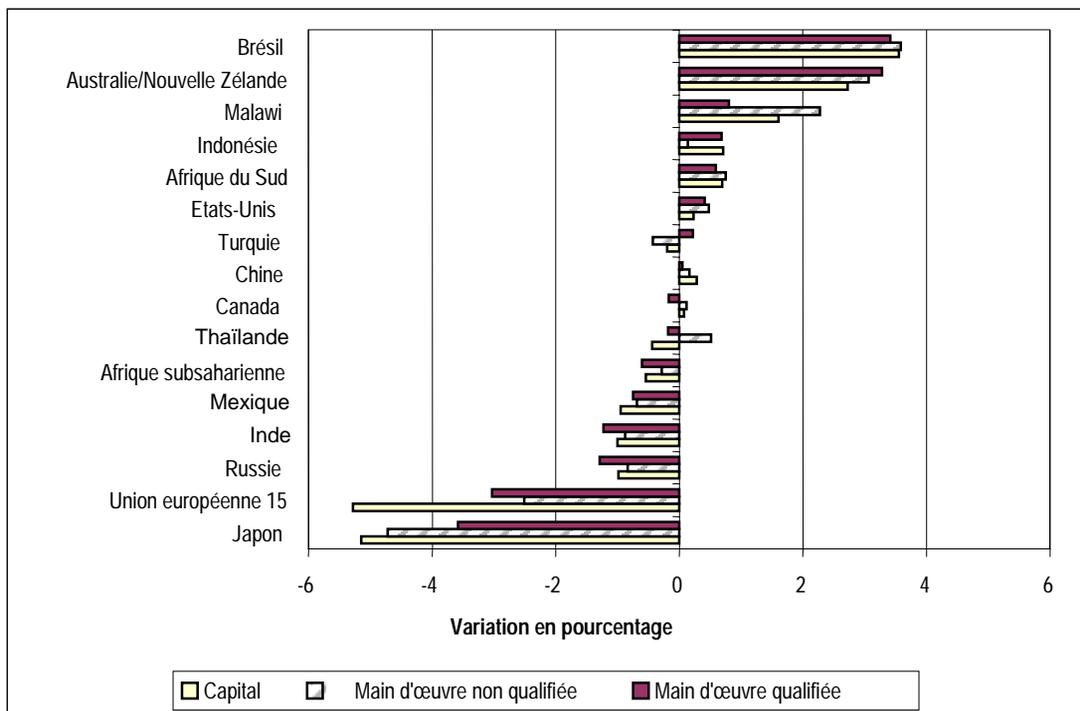
Les résultats présentés dans le graphique 7.3 confirment toutefois, pour la plupart, l'idée communément admise selon laquelle les avantages résultant des interventions de l'État dans l'agriculture se traduisent en général par une augmentation du loyer et du prix de vente des terres. Ce phénomène se vérifie tout particulièrement dans le cas présent car, dans certains des pays et régions de l'OCDE étudiés – États-Unis, Union européenne, Mexique et Canada – une proportion significative du soutien interne à l'agriculture revêt la forme de transferts monétaires directs par unité de surface. Réduire ces paiements a pour effet direct de faire baisser le rendement (subventions comprises) du facteur terre. Et, sachant que la quantité de terres utilisée en agriculture ne change guère avec le rendement économique, pratiquement tous les ajustements doivent venir des rendements unitaires dans l'équation du rendement des facteurs. Si les paiements à l'hectare n'étaient pas assortis d'une obligation de culture comme c'est le cas ici, les répercussions des changements induits par la réforme sur les loyers des terres pourraient être encore plus marquées que dans le graphique.

Travail et capital

Le graphique 7.4 illustre la variation des rendements unitaires réels du travail et du capital dans l'agriculture par rapport aux autres secteurs. Ces changements sont bien moins marqués que ceux concernant les terres, illustrés au graphique 7.3. La raison en est, bien entendu, que contrairement à ce qui se passe dans le cas des terres, la quantité de main-d'œuvre et de capital agricoles s'ajuste en fonction de l'évolution du rendement relatif du secteur. En effet, la configuration et l'ampleur des variations des quantités de facteurs sont plus ou moins identiques à ceux des rendements unitaires (et ont donc été omis pour simplifier la représentation). Comme on pouvait s'y attendre, en cas de réduction du soutien, dans la plupart des pays assurant un niveau élevé de soutien et de protection à l'agriculture, le rendement des facteurs dans le secteur évolue dans un sens défavorable par rapport au rendement que peuvent apporter les activités non agricoles.

Le graphique 7.4 compare les variations simulées, en pourcentage, des rendements unitaires des facteurs dans l'agriculture à ceux des activités non agricoles. Ces chiffres permettent de déterminer non pas si les rendements unitaires du travail et du capital utilisés dans l'agriculture augmentent ou diminuent en valeur absolue, mais quelle est l'ampleur de ces variations par rapport aux rendements unitaires correspondants dans les autres secteurs.

Graphique 7.4. Simulation des effets sur les rendements unitaires relatifs du travail et du capital dans l'agriculture



Source : Résultats des simulations effectuées à l'aide du GTAPEM.

La région qui affiche la seconde plus forte augmentation des rendements relatifs de l'agriculture (Australie/Nouvelle-Zélande) et celle qui enregistre la plus forte baisse de ces rendements (Japon) font l'une et l'autre partie de la zone OCDE. Parmi les pays non membres de l'OCDE, le Brésil et le Malawi affichent, eux aussi, une progression des rendements unitaires du travail et du capital agricoles significativement supérieure à celle des mêmes facteurs employés dans les autres secteurs. C'est l'inverse pour l'Inde et la Russie.

Valeur ajoutée de l'agriculture

La valeur ajoutée de l'agriculture, ou « PIB agricole », renvoie à la valeur réelle de la production effective moins les coûts des biens et services achetés sous la forme d'intrants agricoles. Elle tient souvent lieu d'indicateur des performances économiques du secteur car elle fait la synthèse des revenus nets tirés des terres agricoles, de la main-d'œuvre et des capitaux engagés dans les exploitations. L'évolution simulée traduit ainsi les effets combinés ou nets des incidences estimées sur les prix et les quantités de tous les facteurs. Le revenu agricole constitue un indicateur très voisin, peut-être mieux connu. Le PIB agricole se distingue du revenu agricole du fait qu'il englobe la valeur ajoutée apportée par les salariés agricoles et par les propriétaires de terres agricoles ou les fournisseurs de capitaux qui n'exercent pas d'activité dans le secteur. De fait, si on fait la moyenne des pays, la moitié environ des terres exploitées dans la zone OCDE sont louées. Toutefois, les changements directionnels de la valeur ajoutée de l'agriculture devraient donner une bonne indication des changements directionnels du revenu agricole.

Une autre distinction, peut-être plus importante encore, doit être faite : ni la modification du PIB agricole, ni celle de la rentabilité du secteur agricole ne permettront d'apprécier correctement les effets éventuels de la réduction du soutien sur les revenus des ménages agricoles. Ceux-ci n'auront pas à supporter tout le poids de la diminution du rendement des facteurs car une partie sera prise en charge par d'autres acteurs, notamment par les bailleurs absentéistes. Par ailleurs, dans les pays où le revenu agricole accuse une baisse, les ménages agricoles adapteront leurs activités sur l'exploitation et en dehors de l'exploitation, de manière à atténuer le plus possible les incidences défavorables sur leur revenu. En fait, dans certains cas, l'accroissement du rendement de la main-d'œuvre et des capitaux consacrés à des activités non agricoles pourrait plus que compenser la baisse du revenu de l'exploitation. La section suivante étudie certains de ces aspects plus en profondeur en examinant les origines multiples des effets sur les revenus des ménages agricoles pour un ensemble représentatif des différents types de ménages.

Le tableau 7.A.1 met en évidence les incidences estimées de la réforme sur la valeur ajoutée de l'agriculture dans différents pays/régions ventilées entre les différentes catégories de mesures de soutien : paiements au titre des terres, autres paiements budgétaires et mesures commerciales (droits de douane et subventions à l'exportation conjugués). Comme on pouvait le penser, la valeur ajoutée agricole accuse la plus forte baisse dans les pays où les agriculteurs bénéficient des plus forts taux de soutien et de protection. Parmi les pays de l'OCDE figurant dans le tableau, seule la région Australie/Nouvelle-Zélande et la Turquie indiquent une progression. Le groupe des pays non membres affiche à la fois des hausses et des baisses du PIB agricole. Le Brésil, le Malawi et la Thaïlande affichent des gains de plus de 3 % mais l'Inde, l'Afrique subsaharienne et la Russie devraient, selon les estimations, connaître un fléchissement du rendement économique de l'agriculture en présence d'une réforme généralisée.

Le fléchissement estimé du PIB agricole dans les pays touchés est principalement imputable à la réduction des paiements au titre des terres. En revanche, dans les pays qui devraient enregistrer des gains en termes de PIB agricole, la réduction de ces paiements ne joue pratiquement aucun rôle. Même dans le cas de la région Australie/Nouvelle-Zélande, où le PIB agricole augmente globalement, la réduction des subventions au titre des terres a un effet négatif (compensé toutefois par les gains provenant de la réduction des autres paiements budgétaires et des politiques commerciales). On fait le constat inverse pour les mesures commerciales. Dans les pays enregistrant une hausse de leur PIB agricole, la plupart des gains découlent des réductions des droits de douane et des subventions à l'exportation, alors que ces réductions ne jouent guère de rôle dans les pertes de revenu encourues dans les autres pays.

Bien-être économique

Dans le tableau 7.A.2, les estimations des gains en termes de bien-être mondial sont ventilées par type d'intervention et par grande catégorie de pays où la réforme est mise en œuvre. Les colonnes indiquent dans quelle mesure le gain de bien-être mondial résultant d'une réforme agricole et commerciale généralisée peut être attribué aux changements intervenus dans les pays de l'OCDE et dans les pays non membres. Les lignes du tableau font ressortir les contributions respectives des différentes catégories de mesures à l'évolution du bien-être.

D'une façon générale, ceux à qui la réforme profitera économiquement pourront être gagnants parce que les prix qu'ils payent comme consommateurs auront baissé et/ou que leurs revenus auront augmenté. La mesure de la variation du bien-être utilisée au tableau 7.A.2 et dans les tableaux suivants pour exprimer le gain économique net correspondant à ces variations de prix et de revenus est la « variation équivalente ». Techniquement, la variation équivalente représente la somme minimum qu'un individu serait prêt à accepter en échange des avantages économiques accompagnant un ensemble donné de réformes. De façon symétrique, pour les perdants, la variation équivalente indique le maximum qu'un individu serait prêt à payer pour éviter le préjudice économique imposé par un ensemble donné de réformes (Varian, 1992).

Les résultats présentés dans le tableau 7.A.2 indiquent un gain de bien-être mondial de 44.3 milliards USD au total en 2001 (soit 0.14 % du PIB mondial). Les changements d'orientation opérés par les pays de l'OCDE seraient prépondérants (67 %) dans le gain global. Toutefois, la réduction des droits frappant les importations par les pays non membres de l'OCDE jouerait aussi un rôle important. La réorientation des politiques agricoles dans les pays membres apporterait un gain de 23 milliards USD, soit 78 % de la contribution totale possible de toutes les réformes menées à l'échelle de l'OCDE.

A l'intérieur du secteur agricole, plus de 75 % des gains de bien-être estimés proviennent d'une moindre protection à l'importation. Dans d'autres études récentes destinées à mesurer les effets de la réduction du soutien et de la protection agricoles sur le bien-être (Hertel et Keeney, 2005 ; Anderson *et al.*, 2005 ; et Tokarick, 2005), l'importance relative des gains procurés par une amélioration de l'accès au marché est encore plus marquée. Parmi les diverses catégories de subventions examinées, les gains simulés les plus importants en termes de bien-être correspondent à la réduction des aides en faveur du capital. Dans l'ESP cette catégorie comprend les subventions en capital, les bonifications d'intérêts et les paiements par tête accordés aux éleveurs.

L'incidence sur le bien-être d'une réduction des paiements au titre des terres (somme des divers paiements à la surface pris en compte dans l'ESP), bien qu'ils aient représenté près de 15 % de l'ESP totale pour l'ensemble de l'OCDE en 2001, l'année de référence, est aussi relativement faible – 3 % seulement du total estimé des gains de bien-être mondial consécutifs au changement d'orientation dans la zone OCDE3. Rappelons à ce sujet les résultats du tableau 7.A.1 qui indiquent que, dans la plupart des pays enregistrant une baisse des revenus agricoles sous l'effet de la réforme, la perte de revenus des exploitations était presque entièrement imputable à la réduction des subventions au titre des terres.

3. Le gain de bien-être total qui, selon les estimations, devrait résulter de la réduction des paiements à la surface a été calculé dans l'hypothèse d'une obligation de culture. Si l'on considère au contraire que cette obligation n'existe pas, le gain de bien-être estimé résultant de la réduction de ces paiements serait nul. Tout type de paiement budgétaire entraîne bien entendu des coûts en bien-être en raison notamment du coût des distorsions créées par la fiscalité. Il n'a pas été tenu compte de ces coûts dans la présente analyse.

L'ampleur des subventions à l'exportation a diminué ces dernières années, ce qui explique leur part très limitée dans l'évolution du bien-être mondial.

La réduction des tarifs d'importation appliquée aux produits industriels accroît de 18 milliards USD les gains de bien-être estimés, chiffre qui compte pour plus de 40 % des gains totaux de bien-être. Si pratiquement tous les gains de bien-être engendrés par la réduction du soutien et de la protection agricoles proviennent des réformes de l'OCDE, la plupart des gains produits par la réduction des droits de douane non agricoles sont à mettre au compte des réformes mises en œuvre hors de la zone OCDE. Cela vaut en dépit du fait que les tarifs agricoles sont plus élevés que les droits frappant les marchandises industrielles dans les pays en développement et en dépit de la place relativement plus importante de l'agriculture dans l'économie de ces pays.

Le tableau 7.A.3 rassemble des informations sur l'incidence possible de la réforme des politiques sur le bien-être à l'intérieur et à l'extérieur de la zone OCDE, ainsi que dans certains pays. Les lignes font ressortir les parts de l'évolution du bien-être mondial correspondant aux divers pays et régions de l'OCDE et hors OCDE. La comparaison entre les colonnes donne une idée de l'importance du soutien et de la protection accordés à l'agriculture, par rapport à la protection dont bénéficient les autres secteurs. Les deux premières colonnes indiquent respectivement le total des incidences en millions USD et en pourcentage du PIB national. Les chiffres exprimés en USD étant surtout liés à la taille du pays ou de la région, les pourcentages sont en fait plus révélateurs de l'incidence des réformes. Selon ces chiffres, les effets de la réforme des politiques sur la croissance économique devraient être légèrement plus marqués dans les pays en développement que dans les pays développés.

Notons toutefois que dans les régions Australie/Nouvelle-Zélande et « reste de l'OCDE », l'augmentation, exprimée en pourcentage du PIB, est bien supérieure à la moyenne des pays « non-OCDE ». Parmi les pays en développement, le Brésil, la Chine et l'Inde affichent tous des gains plus élevés que la moyenne, en USD comme en pourcentage. D'après ce tableau, une seule région, l'Afrique subsaharienne, sort perdante des réformes multisectorielles multilatérales. Cependant, à l'intérieur des agrégats régionaux, notamment dans le groupe « Reste du monde », certains pays seront certainement perdants même si l'ensemble de la région affiche un résultat positif.

Les chiffres de la troisième colonne du tableau 7.A.3 indiquent comment se répartit la variation du bien-être engendré par les seules réformes agricoles dans les pays de l'OCDE. Ces chiffres représentent la somme des effets estimés sur le bien-être des diverses catégories de mesures de protection commerciale et de paiements budgétaires en faveur de l'agriculture. Si on les décompose par catégories de mesures, on constate, à de rares exceptions près, que les gains retirés par les pays non membres sont presque entièrement à mettre au compte de la réduction des droits de douane appliqués par ces derniers aux produits agricoles, ce que confirment les résultats du tableau 7.A.2.

A l'instar des résultats rapportés par Tokarick (2005), la plupart (plus de 90 %) des avantages estimés résultant de la réforme des politiques agricoles dans les pays de l'OCDE bénéficieraient à ces pays. Notons par ailleurs, que plus de la moitié du total des gains, estimés à 2.0 milliards USD pour l'ensemble de la zone non-OCDE, bénéficierait à un seul pays : le Brésil. En réalité, comme on pouvait le prévoir, certains pays importateurs nets de produits agricoles de l'OCDE risqueraient d'accuser une perte de bien-être si la réforme consistait uniquement à réduire la protection et le soutien agricoles dans les pays de l'OCDE.

La plupart des pays non membres de l'OCDE étudiés individuellement dans l'analyse du GTAPEM apparaissent gagnants. Toutefois, sauf dans le cas du Brésil, les variations du bien-être attribuées aux réformes des politiques agricoles de l'OCDE, qu'elles soient positives ou négatives,

sont relativement faibles. Notons que contrairement à la réforme multisectorielle, la réduction de la protection commerciale et du soutien agricole dans les pays de l'OCDE profiterait légèrement à l'Afrique subsaharienne.

La question de savoir si la réforme des politiques agricoles des pays de l'OCDE se soldera par des gains ou des pertes pour les différents pays ou régions en développement, notamment les pays en développement importateurs nets, a fait récemment l'objet d'un vif débat. Bhagwati (2005) qualifie d'« ineptie dangereuse » l'idée selon laquelle les subventions agricoles dans les pays de l'OCDE entretiennent la pauvreté dans le monde en développement. Selon Panagariya (2004), « l'opinion selon laquelle les subventions et la protection appliquées dans les pays développés pénalisent les pays les plus pauvres ne peut être acceptée pour des raisons évidentes ». D'une façon générale, les agriculteurs des pays en développement bénéficieraient d'une réduction du soutien agricole et de la protection commerciale dans les pays de l'OCDE même si certains pourraient se trouver lésés en raison de l'érosion des avantages liés à l'accès préférentiel. D'un autre côté, les augmentations des prix mondiaux dont profitent les agriculteurs des pays en développement font aussi augmenter les coûts pour les consommateurs de ces pays.

Le fait qu'un pays enregistrera des pertes ou des gains nets dépendra de sa situation commerciale nette pour les produits dont les prix seront modifiés par les réformes, et de l'ampleur et la direction des variations de prix. Il est impossible d'apporter une réponse générale à cette question en se fondant uniquement sur la théorie économique et sur le statut d'importateur ou d'exportateur net d'un pays. La gamme des marchandises produites, consommées et échangées varie grandement d'un pays à l'autre. La plupart des pays exporte certains types de produits agricoles et alimentaires et en importe d'autres. Sachant que la réforme des politiques agricoles entraînera un ensemble complexe de variations des prix mondiaux pour les différents produits et pays, il se pourrait bien qu'un pays importateur net, en termes agrégés, avant et après la réforme généralisée des politiques, soit quand même globalement gagnant si les prix du marché mondial pour les produits qu'il exporte augmentent suffisamment pour plus que compenser les hausses de prix qu'il doit assumer en tant qu'importateur (Tangermann, 2005).

Incidences au niveau des ménages

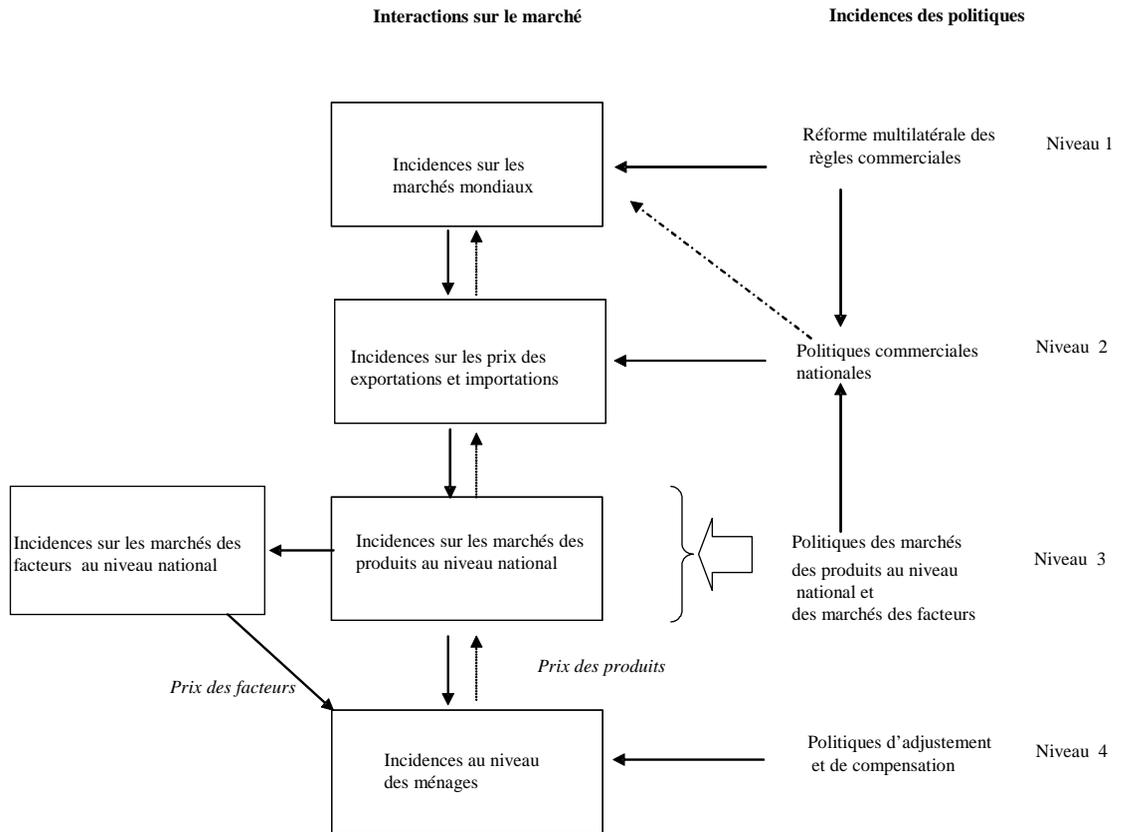
Chacune des études de cas réalisées pour six pays, Brésil, Canada, États-Unis, Italie, Malawi et Mexique, vise à mesurer les effets redistributifs des réformes agricoles et commerciales de portée nationale et multilatérale. Ces études ont pour objectif général de mieux cerner les répercussions des réformes sur différents types de ménages dans divers pays développés et en développement. Au-delà des résultats ponctuels, ou des extrapolations envisageables à partir d'un ensemble restreint de travaux, il s'agit d'étudier dans quelle mesure les effets à l'intérieur des pays divergent des effets globaux décrits dans le précédent chapitre, de dégager des enseignements pratiques et d'indiquer comment ces enseignements peuvent être mis à profit dans l'élaboration des mesures à l'intention de ceux qui risquent d'être pénalisés par la réforme.

Analyse de l'incidence des politiques

Quels types d'effets faut-il mesurer ? Les études de cas ont pour but ultime de déterminer les implications des réformes des politiques multilatérales et nationales en termes de répartition et de niveau des revenus des ménages. Le ménage constitue l'élément de base de l'analyse : c'est au niveau des ménages que sont prises les décisions de production, de consommation et d'allocation de la main-d'œuvre et que sont collectées les données pertinentes. Le graphique 7.5 donne une bonne illustration

de la façon dont les réformes et d'autres mesures gouvernementales peuvent se répercuter sur les ménages.

Graphique 7.5. Schéma simplifié des liens entre le marché, les ménages et les politiques



Source : Auteurs.

Selon ce schéma, les effets liés au marché (niveaux 1, 2 et 3) sont répercutés au niveau des ménages (niveau 4). Au premier niveau, la réforme multilatérale des échanges a une incidence globale sur les marchés internationaux, puisque les ressources sont réaffectées en fonction du système d'avantages comparatifs existant (niveau 1). Au deuxième niveau, ces évolutions sur les marchés mondiaux, de même que les réformes opérées dans les pays, entraînent des modifications des prix payés par les importateurs et perçus par les exportateurs dans chaque pays (niveau 2). Au troisième niveau, la modification des prix payés et perçus à la frontière induit des changements sur les marchés locaux (niveau 3). Au quatrième niveau, les variations de prix affectent les revenus et les dépenses des ménages, et ont par conséquent des retombées en termes de pauvreté (niveau 4). Comme on le voit dans la colonne de droite, les politiques peuvent exercer un effet direct à chaque étape. Les politiques ne sont pas toutes indépendantes. Par exemple, les règles multilatérales et les politiques intérieures peuvent l'une comme l'autre se répercuter sur les politiques commerciales nationales. Dans le cas d'un grand pays, les politiques commerciales nationales peuvent avoir des effets mesurables sur les marchés mondiaux (flèche en pointillés). D'autres schémas indiquant ce même type d'interactions sont proposés par McCulloch *et al.* (2001) et Diaz Bonilla *et al.* (2003).

Bien entendu, cette représentation des effets de la réforme en matière d'échanges est simplifiée à l'extrême. Tout d'abord, les relations de causalité peuvent être à double sens. Par exemple, les

changements structurels au niveau des ménages peuvent affecter les marchés locaux, les changements sur les marchés locaux peuvent affecter les prix relatifs des biens échangeables et non échangeables, ce qui, dans les grands pays, peut modifier les conditions sur les marchés mondiaux. Deuxièmement, on note à chaque étape des incidences sur l'équilibre général. Par exemple, les ménages peuvent tirer des revenus de la production agricole sous forme de salaires ou de gains, qu'ils dépensent ensuite pour se procurer diverses marchandises agricoles et non agricoles selon la structure de leurs besoins. La structure générale de la demande aura à son tour des répercussions sur la structure de la production. De même, les droits de douane peuvent influencer sur les recettes gouvernementales, qui peuvent être consacrées à des usages très divers. Enfin, il existe toute une série d'effets dynamiques, faisant notamment intervenir des relations complexes entre les échanges, la croissance économique et la pauvreté. Ces effets dynamiques peuvent être importants, car ils risquent de contrer les effets statiques, voire même de les dépasser à long terme. L'un des principaux dilemmes posés par ces études est de trouver comment construire des modèles maniables capables de rendre compte de cette complexité.

Les résultats des simulations des effets de la réforme sur les marchés et le bien-être effectuées à l'aide du GTAPEM qui ont été examinés précédemment relient principalement les niveaux 1 et 3 dans les différents pays. Les études de cas évoquées ici montrent de façon plus détaillée ce qui se passe au niveau national, c'est à dire aux niveaux 3 et 4. Les changements sur les marchés mondiaux sont traités comme des variables exogènes, sous forme de chocs sur les prix à l'exportation et à l'importation. En principe, les modèles nationaux désagrégés, détaillés au niveau des ménages, peuvent être intégrés dans un modèle global de façon à assurer une parfaite continuité. Dans la pratique toutefois, les modèles nationaux peuvent fournir des informations plus détaillées aux niveaux 3 et 4 et on peut (comme dans les études de cas) adopter une approche pragmatique permettant de relier plus souplesment les modèles globaux et nationaux (tout en vérifiant la cohérence des effets anticipés sur les marchés intérieurs).

Caractéristiques des modèles élaborés pour les études de cas

Les modèles sont construits quelque peu différemment, selon les caractéristiques économiques du pays, les données disponibles, la spécificité des questions à résoudre et les avis concernant la méthode à retenir. Néanmoins, toutes les études partagent deux caractéristiques essentielles. Premièrement, elles englobent des groupes de « ménages représentatifs » qui, ensemble, rendent compte de tout l'éventail des ménages intervenant dans la vie économique. Deuxièmement, elles intègrent ces ménages dans un modèle de comportement macroéconomique (à l'échelle de la région ou de l'ensemble des secteurs économiques). On introduit dans ces modèles des perturbations, dues ou non à une intervention gouvernementale, de manière à suivre les effets de la réforme sur les différentes catégories de ménages.

Le classement détaillé des ménages varie d'une étude à l'autre. Toutefois, une distinction générale est opérée entre les ménages agricoles à vocation commerciale et à vocation non commerciale (des sous-catégories sont prévues dans chaque cas). Les premiers, qui tendent à se comporter comme des entreprises, consomment une part minimale de leur propre production et n'assurent guère eux-mêmes la fourniture des intrants dont ils ont besoin. Cette catégorie est généralement mieux intégrée aux marchés organisés. La catégorie des ménages à vocation non commerciale varie grandement selon que les pays sont en développement ou développés. Dans les pays défavorisés, elle correspond à une agriculture de subsistance ou de semi-subsistance : les ménages y sont à la fois producteurs et consommateurs de denrées alimentaires et, éventuellement, vendent leur travail ou emploient de la main-d'œuvre extérieure. Dans les pays favorisés, cette catégorie renvoie généralement à un choix de vie (activité d'appoint) ou à une occupation exercée pendant la retraite et se caractérise par des niveaux élevés de revenus extra-agricoles. Les ménages de cette catégorie répartissent comme ils l'entendent leur temps, entre le travail sur l'exploitation et le travail à

l'extérieur, et les revenus tirés de ces activités, entre l'autoconsommation (notamment de produits alimentaires) et les achats extérieurs.

S'ajoutent deux autres grandes catégories : les salariés agricoles et les ménages (consommateurs) urbains. Elles peuvent être particulièrement importantes dans les pays en développement, où les paysans sans terre sont généralement plus nombreux et où la population urbaine consacre une part non négligeable de ses revenus à l'alimentation. Notons que les catégories schématiques évoquées plus haut ne sont que des groupements plus larges. Dans chaque étude, les ménages sont subdivisés en fonction, soit de caractéristiques structurelles qui déterminent les différences de comportement (produit de spécialisation, par exemple), soit de variables socio-économiques (niveau des revenus, sexe du chef d'exploitation, par exemple). La typologie utilisée dans les différents cas est la suivante :

- Au **Brésil** on distingue dix types de ménages, comprenant quatre catégories de ménages agricoles familiaux (non commerciaux), classés en fonction de leur dimension économique : une catégorie de ménages agricoles « commerciaux », une catégorie d'employés agricoles salariés et quatre catégories de ménages urbains classés selon leurs revenus. Tous les ménages de l'économie sont couverts par ces dix catégories qui sont intégrées dans le modèle d'équilibre général calculable (EGC).
- En **Italie** on distingue aussi dix types de ménages : trois types de ménages agricoles non commerciaux (ménages disposant de ressources limitées, retraités et résidentiels) ; et quatre types de ménages agricoles commerciaux (agriculteurs professionnels/faibles ventes ; agriculteurs professionnels/fortes ventes, exploitations familiales et très grandes exploitations familiales). De plus, les ménages urbains sont divisés en trois catégories selon leur niveau de revenus, auxquelles s'ajoute un autre groupe de ménages ruraux non agricoles. Le modèle EGC est complété par une analyse microéconomique du comportement des ménages agricoles, pour laquelle tous les ménages agricoles sont regroupés en deux grandes catégories : professionnels et non professionnels.
- Au **Malawi** les ménages sont tout d'abord différenciés selon trois grandes zones agro-écologiques, puis en fonction de leurs caractéristiques socio-économiques pour chaque zone. Ces dernières caractéristiques comprennent les revenus provenant d'emplois hors exploitation, les envois de fonds, la valeur des actifs, les stocks de maïs conservés, la dimension des propriétés, l'accès au crédit et le sexe du chef d'exploitation. Ces données ont permis de définir sept « types » d'exploitations : les plus gros exploitants, les exploitants de taille moyenne possédant des actifs, les emprunteurs, les ménages pauvres dirigés par un homme, les ménages pauvres dirigés par une femme, les employés et les bénéficiaires d'envois de fonds de travailleurs expatriés. Le modèle permet à chaque type de ménage de se comporter différemment en fonction des contraintes de ressources qui lui sont propres.
- Au **Mexique** les différents types de ménages sont : les exploitations commerciales ou les grandes exploitations foncières, qui se comportent plus comme des entreprises que comme des ménages ; les exploitations familiales productrices nettes de surplus sur des propriétés petites ou moyennes, typiques des exploitations des petits propriétaires ayant une productivité moyenne ; les ménages agricoles produisant des produits de subsistance et d'infra-subsistance, caractéristiques d'une agriculture à petite échelle et faible productivité, opérant fréquemment dans des conditions marginales et sur des marchés incomplets, et les ménages ruraux sans terres. Pour chaque type de ménage, quatre modèles de ménages agricoles distincts sont considérés pour chacune des cinq régions de recensement (soit au total 20 modèles) et ces modèles de ménages sont intégrés dans un modèle EGC différent pour chaque région.

- Aux *Etats-Unis* on distingue sept types représentatifs de ménages agricoles et deux types de ménages non agricoles (à faible revenu et à revenu élevé) intégrés dans un modèle EGC. En outre, les résultats macroéconomiques pour chaque type de ménages s'articulent à une simulation microéconomique, si bien que les répercussions sur le groupe considéré dans son ensemble peuvent être réparties entre les différents ménages. Les effets sur un ménage donné dépendent de sa capacité d'adaptation, qui fait intervenir deux variables : la probabilité d'un travail en dehors de l'exploitation et les possibilités d'ajustement en termes de gestion. La première variable fait l'objet d'une estimation économétrique fondée sur des caractéristiques telles que l'âge, l'instruction et l'appartenance ethnique ; la deuxième est liée aux résultats financiers.

Les modèles utilisés dans les études de cas diffèrent en ce qui concerne les interactions prises en compte à l'échelle de toute l'économie, la quantité de détails sur le comportement des ménages et les hypothèses retenues quant à la structure et au fonctionnement des marchés. Les études sur le Malawi et le Mexique comprennent des modèles de ménages agricoles intégrant les défaillances du marché et l'interdépendance des décisions des ménages concernant la production, la consommation et l'offre de main-d'œuvre. Le modèle du Malawi tient compte des contraintes saisonnières, des activités différentes selon les ménages et de l'hétérogénéité des ressources de chacun. En autorisant au cours de la récolte et de la période qui lui est postérieure différents prix pour le maïs, le modèle permet d'intégrer certains facteurs de risque. Les ménages agricoles sont intégrés dans un modèle d'économie rurale dans lequel les ménages interagissent les uns sur les autres et avec les marchés « extérieurs » des produits (maïs et tabac) et de la main-d'œuvre salariée. Le modèle de l'économie rurale est lui-même plus ou moins emboîté dans un modèle EGC.

Pour chacune des cinq régions (nord-ouest, nord-est, centre-ouest, centre et sud-sud-est) quatre modèles de ménages agricoles sont emboîtés dans un modèle rural EGC. Les modèles de ménages sont estimés séparément pour rendre compte du fait que la composition de certaines catégories peut légèrement varier d'une région à l'autre. Le modèle EGC calcule le surplus commercialisé de produits commercialisables comme la différence entre l'offre et la demande. Les prix des produits échangeables au niveau local sont exogènes et déterminés par les marchés ou les politiques extérieurs aux villages. Les prix des produits non commercialisables du village (terre et travail salarié) sont endogènes, l'offre locale étant égale à la demande et les prix, fixés par chaque ménage. Pour les ménages qui ne participent pas aux marchés locaux, les prix sont des prix virtuels non observés et le surplus commercialisé est nul.

Les études consacrées au Brésil, à l'Italie et aux États-Unis intègrent chacune les groupes de ménages représentatifs dans un modèle national d'EGC. Tous ces modèles suivent un schéma standard dans lequel les groupes de ménages réagissent aux réformes en modifiant leurs décisions de consommation, la réaction de la production étant déterminée au niveau du marché et répercutée sur les ménages à travers la modification du rendement des facteurs. L'intérêt de cette approche est que chaque étude offre un niveau de détail très poussé au niveau sectoriel. Dans le cas de l'étude sur le Brésil, on distingue 30 activités, dont neuf se situent dans l'agriculture primaire et 15 dans l'agro-industrie ; 40 produits, dont 17 sont agricoles et 19 des 23 restant sont agro-industriels ou fortement liés au secteur agricole. En Italie, on compte 41 secteurs, dont 23 se situent dans l'agriculture et neuf dans l'agro-industrie, sept sont des industries et deux des services. Contrairement à ce qui se passe pour le Brésil, chaque secteur produit une seule denrée.

Le modèle des États-Unis comprend 59 secteurs, dont dix agricoles et 12 agroalimentaires. La commercialisation et le transport sont traités de façon explicite, de sorte que les comportements de consommation des ménages réagissent aux prix de détail, et les décisions des producteurs aux prix à la

production. L'étude articule les résultats macroéconomiques pour chaque type de ménages à un modèle de simulation microéconomique, si bien que les répercussions sur le groupe considéré dans son ensemble peuvent être réparties entre les différents ménages. Les effets sur un ménage donné dépendent de sa capacité d'adaptation, qui fait intervenir deux variables : la probabilité d'un travail en dehors de l'exploitation et les possibilités d'ajustement en termes de gestion. La première variable fait l'objet d'une estimation économétrique fondée sur des caractéristiques telles que l'âge, l'instruction et l'appartenance ethnique ; la deuxième est liée aux résultats financiers.

Résultats des études de cas

Cette section décrit les modifications de l'action gouvernementale simulées dans chaque étude de cas, passe en revue les effets au niveau des ménages pour chaque pays et résume les principales conclusions des cinq études considérées. Lorsque cela a été possible, on s'est efforcé de relier les effets agrégés au niveau national obtenus à l'aide du GTAPEM qui ont été décrits plus haut aux effets désagrégés (au niveau des ménages) obtenus à l'aide des modèles nationaux. Les scénarios étudiés sont les suivants :

- Le **Brésil** réduit ses droits de douane de 50 % et est confronté à des variations de prix (à l'exportation et l'importation) simulées au moyen du GTAPEM.
- L'**Italie** applique le même scénario. On tient compte par ailleurs de la réforme de la PAC, qui fait que les paiements à l'hectare et par tête sont remplacés par un système de paiements découplés.
- S'agissant du **Malawi**, la simulation du GTAPEM produit des hausses de prix de moins de 5 % pour la principale culture de rapport (le tabac). Différentes variations des prix du tabac et du maïs sont simulées, en introduisant en outre une perturbation non liée à l'action des pouvoirs publics, à savoir une ouverture accrue de l'économie rurale aux biens et services marchands.
- Dans l'étude du **Mexique**, les variations des prix des produits d'alimentation (maïs), des prix des cultures de rapport et des salaires urbains projetés à l'aide du GTAPEM résultent d'un scénario de libéralisation à 50 %. On applique en outre une série de chocs schématiques liés à l'intervention des pouvoirs publics et aux marchés pour vérifier la validité de la modélisation : chocs de prix (maïs et cultures de rapport), mouvements migratoires (augmentation des salaires urbains et dévaluation du peso) et transferts de l'État (paiements au titre des programmes PROCAMPO et PROGRESA).
- L'étude sur les **États-Unis** considère les effets d'un scénario de réforme totale mondiale des échanges comprenant l'élimination complète des protections aux frontières et du soutien interne, supposés fausser les échanges, mais conservant les paiements découplés de la production de cultures spécifiques.

Un certain nombre de chiffres illustrant les résultats de ces études de cas sont présentés et analysés ci-après. On trouvera plus de détails et un examen complet de la question dans OCDE (2006).

Brésil

Les effets totaux sur le bien-être varient également de manière significative passant de 1.5 milliard USD en cas de plein emploi à 2.2 milliards USD dans l'hypothèse plus réaliste de la présence de main-d'œuvre non qualifiée sans emploi. (Le gain national de bien-être, estimé à 1.73 milliard USD pour le Brésil au moyen du GTAPEM, se situe entre ces deux estimations.) Au final, ces impacts se répartissent entre les ménages par le biais des variations du rendement des

facteurs. Le graphique 7.6 indique les variations du bien-être pour chaque groupe de ménages selon différentes règles de bouclage. Apparaissent les structures suivantes :

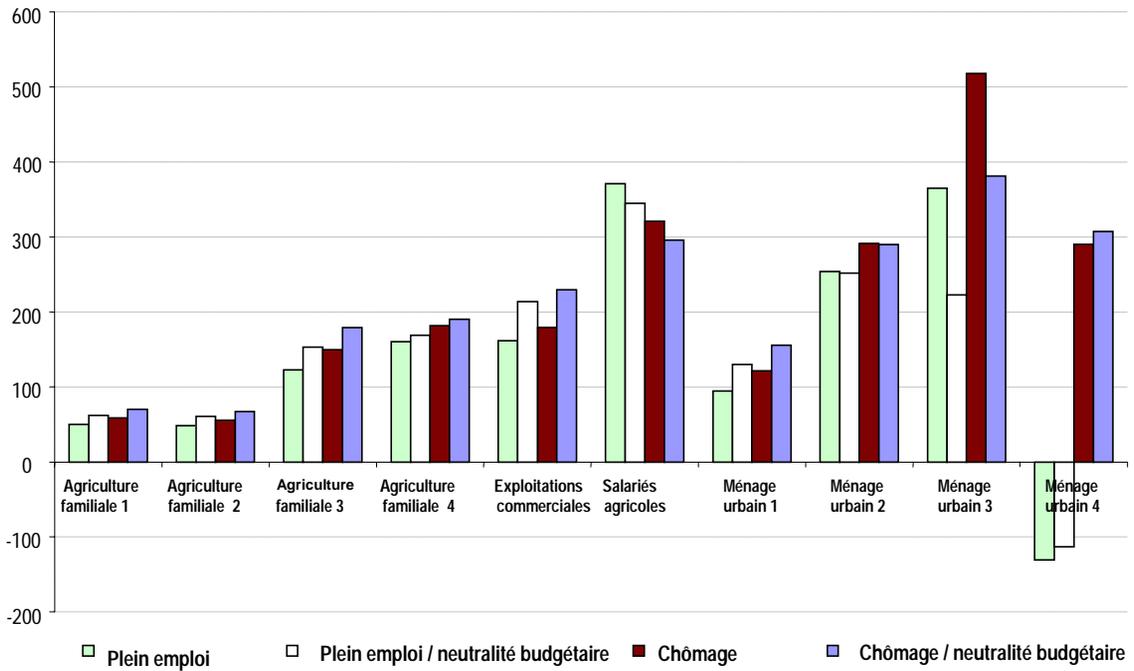
- De façon générale, les gains de bien-être concernent tous les types de ménages. Étant donné les améliorations que connaissent les catégories pauvres de ménages urbains et ruraux, l'incidence de la pauvreté recule.
- Les inégalités entre producteurs agricoles se creusent, les exploitations familiales plus grandes (et plus riches) étant davantage bénéficiaires que les plus petites exploitations. Cette situation est due au fait que les exploitations les plus grandes sont souvent davantage spécialisées dans les produits d'exportation, dont les prix affichent des hausses relativement importantes.
- Dans le même temps, les gains totaux des salariés agricoles sont supérieurs à ceux de toutes les autres catégories de ménages agricoles. Les gains de ce groupe résultent de l'augmentation de la demande de main-d'œuvre agricole des exploitations commerciales. Du fait de la relative pauvreté de ce groupe, cette évolution contrebalance l'augmentation des inégalités entre producteurs agricoles.
- Les ménages urbains sont eux aussi gagnants, et les avantages dont ils bénéficient progressent généralement avec le niveau de leur revenu. Pour ces ménages, les avantages attribuables à la meilleure redistribution des profits et aux salaires du secteur agroalimentaire compensent l'augmentation des prix des produits d'alimentation. Le quartile le plus riche fait toutefois exception, puisque ses gains sont inférieurs à ceux du groupe arrivant en deuxième position, et de fait, ce groupe est perdant en cas de plein emploi (dans la mesure où il est amené à payer plus cher les marchandises produites par la main-d'œuvre non qualifiée).
- La charge fiscale, bien que supposée constante globalement, se répartit différemment entre les types de ménages après la réforme. Elle diminue de manière excessive à partir du troisième quartile de ménages urbains, ce qui signifie que pour les ménages urbains appartenant au groupe des 50 % les plus riches, la structure de l'impôt sur le revenu est relativement uniforme et que l'augmentation du coût de la vie est plus importante pour le deuxième groupe le plus riche.

Compte tenu de l'hétérogénéité du nombre des ménages et des personnes entrant dans les catégories ci-dessus, il est plus intéressant de prendre en considération les variations annuelles du bien-être par « personne » (voir graphique 7.7). Ces estimations confirment que dans le cas des ménages agricoles, les gains de bien-être augmentent avec le revenu et que ceux-ci bénéficient généralement d'avantages plus importants que les ménages urbains⁴.

D'une façon générale, l'augmentation en termes réels des revenus devrait se situer entre 2 % et 4 % pour les producteurs agricoles, aux alentours de 3 % pour les salariés agricoles, et autour de 1 % pour les ménages urbains. Cette progression des revenus fait légèrement reculer l'incidence de la pauvreté. Étant donné que les exploitations commerciales gagnent plus que les petites exploitations familiales, les inégalités entre producteurs risquent de se creuser. Toutefois, les gains plus larges dont bénéficient les salariés agricoles et les ménages urbains (qui comptent pour près de 80 % de la population) font que l'incidence globale sur l'inégalité des revenus risque d'être pratiquement neutre.

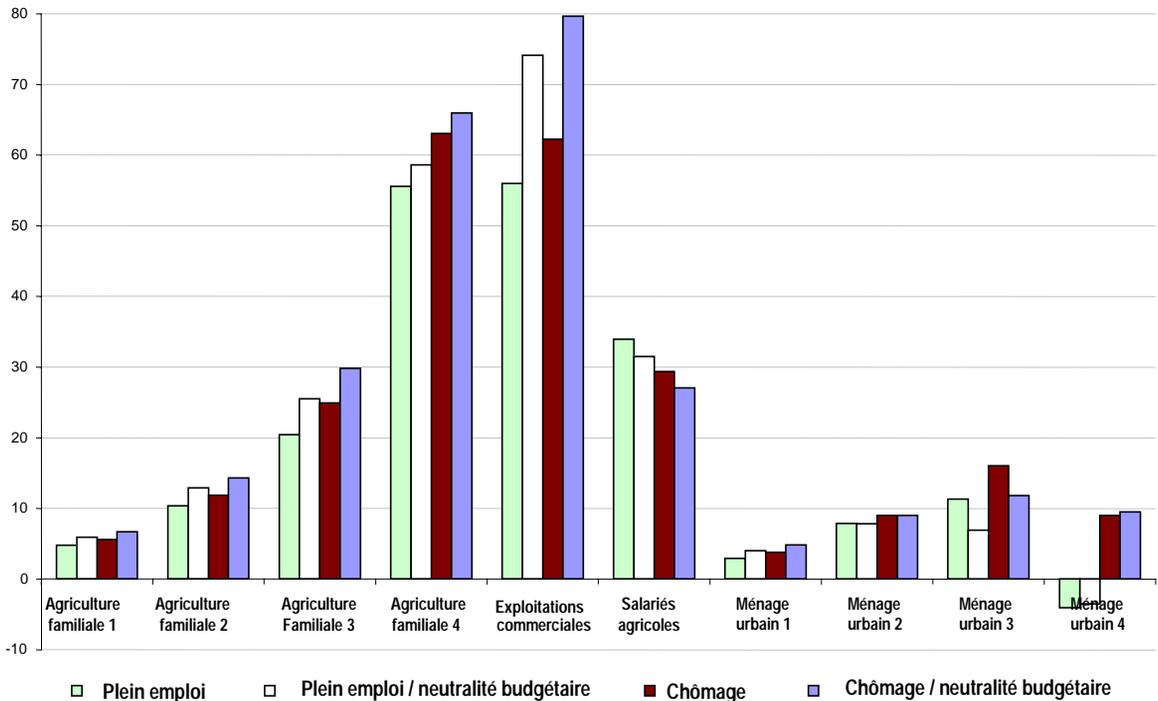
4. Le nombre de membres composant les ménages tend à diminuer avec l'augmentation du niveau de revenu. De ce fait, la tendance, pour les individus riches, à y gagner davantage que les pauvres (qu'il s'agisse des catégories de ménages ruraux ou urbains), est plus prononcée que la tendance pour les ménages riches à recevoir des avantages supérieurs à ceux allant aux ménages pauvres.

Graphique 7.6. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au Brésil
Évolution du bien-être total des ménages mesurée par la variation équivalente (millions USD)



Source : Résultats des simulations.

Graphique 7.7. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au Brésil
Variation équivalente par personne (USD)



Source : Résultats des simulations.

Malawi

Le Malawi compte une grande majorité de ménages pauvres. Les agriculteurs engagés dans la production commerciale de tabac, principale culture de rente, et dont le degré de pauvreté est moindre, sont avantagés en cas de hausse de prix. L'analyse GTAPEM indique une élévation de moins de 5 % des prix de la principale culture de rente (le tabac) dans l'hypothèse d'une réforme mondiale faisant baisser de 50 % les droits de douane et les aides agricoles, et une augmentation de revenu inférieure à 1 % pour les producteurs de tabac. La demande accrue de main-d'œuvre des producteurs de tabac avantage les ménages pauvres à vocation non commerciale qui ne peuvent pas pratiquer cette culture, mais fait baisser les revenus des ménages agricoles pauvres qui emploient de la main-d'œuvre. À l'inverse, le prix intérieur du maïs, principal aliment de base, pourrait n'être que faiblement lié aux cours mondiaux. Par ailleurs, les effets des hausses/baisses de prix du maïs varient selon le contexte, puisqu'ils dépendent de l'ampleur de l'augmentation, du fait que le ménage enregistre un excédent ou un déficit net, ainsi que des liens entre les prix du maïs, les salaires et les prix des engrais.

Les effets de la réforme des politiques au Malawi dépendent dans une très large mesure de l'importance des interactions prises en compte et des valeurs initiales sur lesquelles le modèle est calé. Si l'on prend le modèle le plus simple de ménage agricole (sans interactions avec le marché extérieur), toutes les exploitations sont perdantes dans le cas d'une hausse du prix du maïs à partir d'un niveau de départ très bas auquel toutes les exploitations sont acheteurs nets de maïs. Si les prix sont plus élevés, la hausse des prix bénéficie aux exploitations qui sont, ou peuvent devenir, vendeurs nets et pénalise les autres. Les exploitations les plus pauvres sont perdantes parce que, faute de liquidités ou de terres, elles ne peuvent pas produire d'excédents nets profitables. Dans ce cas, la hausse des prix du maïs peut induire une réponse perverse de l'offre : cette hausse fait en effet augmenter les dépenses alimentaires et accroît la pression sur les liquidités, ce qui réduit la capacité des ménages à se procurer les intrants nécessaires à la culture du maïs et contraint les plus pauvres à abandonner la maïsiculture pour un emploi salarié apportant des revenus immédiats (même s'ils sont inférieurs). De même, en cas d'augmentation des salaires, l'offre de main-d'œuvre de ces ménages risque de diminuer. Dans le cas du tabac, la hausse des prix profitera aux petites exploitations les plus grandes, aux ménages qui possèdent le plus d'actifs, aux emprunteurs, aux ménages dont les salaires ne proviennent pas du secteur agricole et à ceux qui bénéficient d'envois de fonds d'expatriés. Les ménages les plus pauvres n'en profiteront pas dans la mesure où ils ne cultivent pas ce produit faute de moyens pour acheter les intrants nécessaires.

Toutefois, une extension même assez limitée du modèle de référence des ménages agricoles pour tenir compte de l'évolution des salaires peut radicalement modifier (voire renverser dans certains cas) les estimations des effets de la réforme des politiques sur les ménages pauvres. En réponse à l'augmentation des prix du maïs, les salaires chutent puis remontent, la nature et l'ampleur de la réaction dépendant des changements affectant l'utilisation de la main-d'œuvre sur l'exploitation, l'offre totale de main-d'œuvre et la demande de biens et services non échangeables (et de main-d'œuvre non agricole requise pour les produire). Un prix du maïs très bas fait augmenter les superficies consacrées à la culture du tabac, laquelle nécessite plus de main-d'œuvre que celle du maïs. Lorsque le prix du maïs augmente, les revenus réels chutent (d'où une hausse de l'offre totale de main-d'œuvre et un fléchissement de la demande de biens et services non échangeables) ; la conversion au maïs des terres cultivées en tabac libère une partie de la main-d'œuvre. Si la hausse du prix du maïs se poursuit, les exploitations les moins pauvres sont incitées à devenir producteurs excédentaires de maïs, de sorte que leurs revenus recommencent à augmenter (réduisant d'autant l'offre de main-d'œuvre de ces ménages et augmentant la demande de main-d'œuvre destinée à produire des biens non échangeables). Ces exploitations se mettent aussi à adopter des techniques de maïsiculture plus intensives qui demandent plus de main-d'œuvre sur l'exploitation. Le resserrement du marché de

l'emploi entraîne une hausse des salaires, qui peut compenser en partie les pertes des ménages les plus pauvres pénalisés par la hausse des prix du maïs.

Mexique

Après introduction des résultats du scénario de réforme du GTAPEM (baisse des prix des cultures de rapport et du bétail, et baisse des salaires urbains), les revenus réels estimés de tous les ménages agricoles sont en recul, mais les baisses les plus fortes sont observées pour les producteurs exploitant plus de 5 ha (- 0.4 %). Les ménages sans terres et les petits producteurs (exploitant moins de 5 ha) voient aussi leurs revenus diminuer, quoique plus faiblement (- 0.1 %). Les pertes des plus grandes exploitations sont plus importantes pour deux raisons : d'une part ces exploitations consomment en général une moindre part de leur production, c'est pourquoi le fléchissement des prix des produits affecte davantage leurs revenus nets ; d'autre part, elles louent le plus souvent des terres à de petits producteurs et pâtissent donc de la baisse des loyers fonciers. Le tableau 7.A.4 récapitule l'ensemble des résultats. Il est important de noter que les chiffres indiqués correspondent à des moyennes pour l'ensemble du Mexique, et qu'ils peuvent donc masquer d'importantes disparités régionales. Certaines de ces disparités sont étudiées en appliquant des scénarios schématisés qui simulent, notamment, les effets d'une variation des prix du maïs et des cultures de rapport.

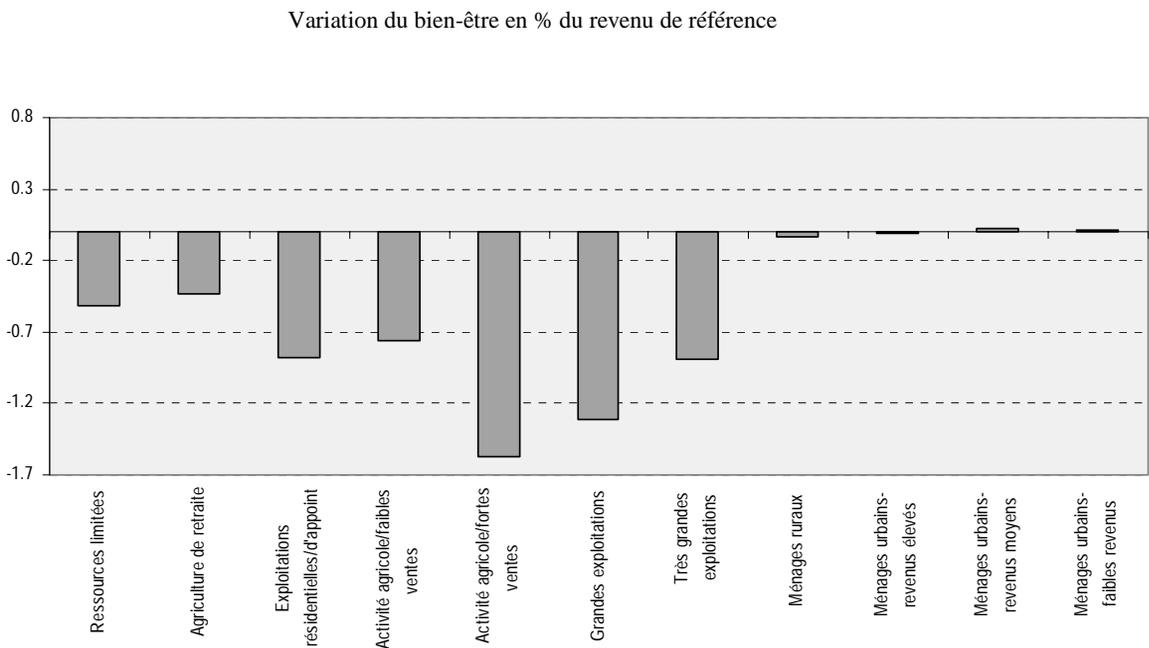
Le choc appliqué aux prix du maïs permet de comparer les effets d'une réduction de 10 % du soutien des prix dans le centre du Mexique où la plupart des ménages ne produisent pas d'excédent commercialisé, à ceux produits dans le nord-ouest où la maïsiculture est principalement pratiquée par des exploitations commerciales sur des terres irriguées. Dans les deux régions, la production de maïs des ménages à vocation commerciale diminue fortement en réponse à la baisse des prix. Il en résulte une forte contraction de la production de maïs dans le nord-ouest. Le recul de la production commerciale de maïs fait baisser la demande de terres et de main-d'œuvre, ce qui entraîne une chute des loyers et des salaires et partant des revenus des ménages qui pratiquent une agriculture de subsistance. La demande de maïs de ces ménages accuse à son tour une baisse qui entraîne un fléchissement du prix virtuel du maïs. Dans le nord-ouest, la production diminue. Mais la terre et la main-d'œuvre constituent aussi des intrants, c'est pourquoi la baisse des loyers et des salaires stimule la production. Dans la région centrale, c'est cet effet qui prédomine : la production vivrière de maïs augmente en réaction à la baisse de prix, de même que la production d'autres denrées, notamment de bétail, à la faveur du recul du prix des intrants. Ces changements se manifestent de diverses façons dans la distribution des revenus. Les ménages à vocation commerciale enregistrent des pertes ou des gains en fonction de leur excédent ou déficit net. Les vendeurs nets de la région nord-ouest accusent ainsi de fortes pertes. La situation des ménages non commerciaux se dégrade dans le nord-ouest, mais n'est pratiquement pas affectée dans la région centrale.

Les effets d'une hausse de 10 % du prix des cultures de rapport dans la région centrale sont comparés à ceux observés dans la région nord-ouest. La production de cultures de rapport des exploitations de la zone centrale, dont la productivité est relativement faible, progresse légèrement, de 3 à 4 %, pour la plupart des exploitations, grandes et petites. Conséquence de cette évolution, les revenus enregistrent une augmentation générale. En revanche dans le nord-est, la production de cultures commerciales connaît une forte hausse dans les grandes exploitations, qui profite aux ménages sans terre. Cela fait monter les salaires et, de façon encore plus nette, le loyer des terres. Dans les deux plus petits groupes de producteurs, la production de cultures commerciales chute, la terre étant récupérée par les producteurs les plus efficaces. Conséquence de cette situation, les revenus des ménages des exploitations les plus grandes augmentent de près de 5 %, tandis que ceux des exploitations les plus petites demeurent pratiquement inchangés.

Italie

Le graphique 7.8 illustre les effets redistributifs obtenus pour l'Italie après introduction des simulations GTAPEM des effets des réformes des politiques agricoles et commerciales au plan mondial dans le modèle EGC désagrégé pour l'Italie. Toutes les catégories d'exploitation accusent des pertes, ces pertes sont plus marquées pour les exploitations familiales (moyennes et grandes) que pour les petites exploitations, les ménages à ressources limitées et les ménages retraités. La baisse plus marquée enregistrée par les grandes exploitations s'explique par la baisse simulée du loyer des terres due à la réduction du soutien dans le scénario de réforme du GTAPEM. Toutes les catégories de ménages urbains bénéficient de la réduction de la charge fiscale imputable à la réduction des paiements budgétaires prévue dans le scénario de réforme du GTAPEM. De plus, bien que cela n'apparaisse pas ici, le bien-être national marque une progression nette dans ce scénario (Magnani et Perali, 2005).

Graphique 7.8. Effets redistributifs de la réforme mondiale des politiques au niveau des ménages

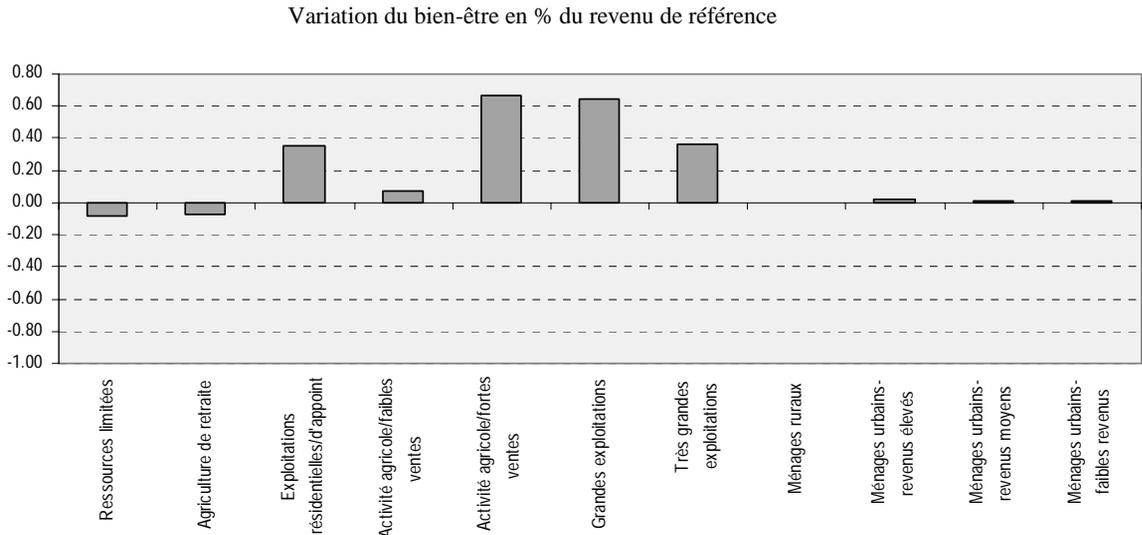


Source : Calculs effectués par l'OCDE à partir des résultats de l'analyse de Magnani et Perali (2005).

Le graphique 7.9 récapitule les résultats d'un exercice de simulation destiné à mesurer les effets redistributifs en Italie du passage au paiement unique par exploitation dans le cadre de la politique agricole de l'UE. Cette réorientation de la politique favorise les moyennes et grandes exploitations et les exploitations résidentielles d'appoint, par rapport aux exploitants disposant de ressources limitées, retraités et petits exploitants. Les plus grandes exploitations enregistrent des gains substantiels résultant notamment du soutien des revenus sous forme de paiements forfaitaires. Les gains dont bénéficient les exploitations plus grandes et à vocation plus commerciale sont principalement dérivés des effets significativement positifs de la réforme des politiques sur le loyer des terres (l'analyse indique une hausse de près de 20 % du loyer des terres agricoles en Italie sous l'effet du passage au paiement unique par exploitation). Les incidences négatives sur les exploitants retraités ou disposant de ressources limitées sont à mettre au compte principalement des réductions simulées de la rémunération du travail agricole et du capital agricole qui accompagnent la réforme. Les ménages

urbains sont peu affectés par le réaménagement des politiques puisque, dans le scénario étudié, le passage au paiement unique par exploitation ne modifie ni les prix à la consommation simulés, ni les impôts.

Graphique 7.9. Effets redistributifs du passage au paiement unique par exploitation au niveau des ménages



Source : Calculs effectués par l'OCDE à partir des résultats de l'analyse de Magnani et Perali (2005).

États-Unis

Cette étude montre que la réforme mondiale en matière d'échanges se répercute différemment sur les revenus des sept types de ménages agricoles, selon leur dépendance à l'égard des subventions et leur gamme de productions, les parts respectives des activités agricoles et non agricoles dans le revenu des ménages et leur portefeuille d'actifs. Le tableau 7.A.5 met en évidence l'incidence de la perte de *paiements* pour les sept types de ménages agricoles, et le tableau 7.A.6, l'évolution des revenus des ménages agricoles en cas de hausse simulée des prix du marché mondial et d'ajustement correspondant des ressources. Les très grandes exploitations reçoivent plus de subventions agricoles que les autres, et le tableau 7.A.5 montre bien qu'une telle réforme entraînerait pour ce type d'exploitation une perte moyenne de subventions avoisinant 6 000 USD, contre une perte moyenne de 50 USD dans le cas de l'agriculture de retraite. Toutefois, rapportée à la valeur de la production, la réduction des paiements est la plus forte pour les exploitations résidentielles et celles où l'agriculture est exercée à titre principal.

L'évolution du revenu des ménages agricoles indiquée dans le tableau 7.A.6 tient compte des mesures d'adaptation prises par les ménages face à la réforme. L'effet net d'une réforme schématisée des échanges sur les revenus englobe les changements intervenus dans les salaires agricoles et non agricoles, les rendements des actifs, les paiements au titre des programmes agricoles, les impôts qui auraient été versés pour financer ces paiements, ainsi que l'impact des modifications de prix sur le coût des achats alimentaires des ménages. Globalement, le revenu des ménages agricoles des États-Unis augmente de près de 500 millions USD par suite de la réforme mondiale, chaque type d'exploitation représentatif enregistrant des gains nets. Les revenus évoluent à la hausse pour tous les groupes de ménages car les pertes de subventions sont compensées par les revenus résultant de l'augmentation des prix internationaux, notamment de la hausse des salaires et du meilleur rendement de l'actif.

Les gains les plus importants vont aux exploitations résidentielles et d'appoint (de loisir). Celles-ci se distinguent par un taux élevé d'emploi à temps partiel d'un des conjoints. D'où leur position privilégiée pour la capacité de substitution travail-capital dans le modèle macroéconomique, de même que pour l'adaptation de la main-d'œuvre sur l'exploitation. Elles tendent aussi à se spécialiser dans les produits bovins, dont les prix vont en augmentant. Si chaque groupe représentatif de ménages doit bénéficier globalement de gains nets, il est probable qu'à l'intérieur de ces groupes, certaines exploitations accuseront des pertes nettes. Les sept types d'exploitations constituent des regroupements trop larges pour faire apparaître la spécialisation qui caractérise la plupart des exploitations, appelée à se traduire par des gains (ou des pertes) en cas de prédilection pour des produits dont les prix s'élèvent (ou baissent) par suite de la réforme mondiale.

A l'intérieur de chaque catégorie de ménages, ceux qui sont plus à même de procéder à des ajustements enregistrent une part supérieure de l'ensemble des gains de la catégorie. La capacité d'adaptation devrait dépendre de deux facteurs : la probabilité de trouver un emploi hors de l'exploitation et les compétences en matière de gestion. Le premier de ces facteurs est estimé en fonction des caractéristiques des ménages comme l'âge, l'éducation, la taille du ménage, le niveau des investissements hors exploitation et l'emploi des épouses en dehors des exploitations, tandis que le second est estimé d'après le coût de la production par rapport à sa valeur. Les ménages agricoles non commerciaux semblent avoir en général une meilleure capacité d'adaptation.

Conclusions et déductions à l'usage des pouvoirs publics

Sans la protection commerciale et les paiements budgétaires dont ils bénéficient, autrement dit s'ils vendaient leur production aux prix de marché mondiaux, les agriculteurs de l'OCDE percevraient des revenus sensiblement inférieurs. Dans les pays développés comme, dans une moindre mesure, dans les pays en développement, les politiques agricole et commerciale tendent à favoriser les agriculteurs par rapport à d'autres agents économiques. Quoiqu'il en soit, le niveau et, surtout, les effets de distorsion des échanges, du soutien apporté à l'agriculture dans les pays de l'OCDE ont diminué ces 15 dernières années.

De même, bien que les droits de douane sur les produits agricoles demeurent plus élevés que ceux qui frappent les biens industriels, et ce aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, l'écart s'est réduit à la faveur de la mise en œuvre des accords du cycle d'Uruguay. Pour autant, il ne faudrait pas déduire de ces évolutions que la poursuite des réformes est devenue moins importante qu'auparavant, car les gains potentiels existent bel et bien pour beaucoup de pays de l'OCDE et quelques pays non membres, et sont positifs pour la grande majorité des pays et régions étudiés dans la présente analyse.

Les répercussions préjudiciables que les subventions agricoles versées dans les pays de l'OCDE peuvent avoir dans les pays en développement, notamment sur les agriculteurs pauvres, mobilisent l'attention des responsables de l'action publique des uns et des autres. Même si l'ampleur de ces effets fait l'objet d'un débat, la plupart des études économiques arrivent à la conclusion que les pays en développement dans leur ensemble tireraient profit, globalement, d'une réforme des politiques agricoles poursuivies dans les pays de l'OCDE. Elles montrent aussi que les agriculteurs des pays en développement sont susceptibles de retirer un bénéfice de cette réforme, et cette éventualité est moins controversée.

Tels qu'ils sont estimés dans la présente analyse, les avantages d'une réforme globale des politiques agricoles et commerciales en termes de bien-être se situent dans le bas de la fourchette des estimations obtenues dans d'autres études similaires. Cela tient en partie au fait que l'analyse s'appuie

sur des données plus récentes et plus précises, mais aussi au fait que certaines études tiennent compte des avantages procurés par les réformes sous l'effet de l'amélioration de la productivité, par exemple, ou d'un abaissement des coûts de transaction.

Les résultats obtenus ici indiquent que, si les pays non membres sont considérés comme une seule région, ils sont globalement avantagés par une hypothétique division pas deux du soutien agricole dans les pays de l'OCDE (mais pas tout à fait autant que ces derniers eux-mêmes). Par ailleurs, la valeur ajoutée de l'agriculture des pays non membres augmente. Les améliorations sont concentrées dans un nombre relativement petit de pays à revenu moyen exportateurs de produits agricoles. En fait, il ressort des résultats que les pays non membres pourraient retirer des gains beaucoup plus importants d'une réduction de la protection commerciale accordée par les pays membres aux produits textiles et à d'autres produits industriels, que d'une baisse du soutien à l'agriculture dans ces mêmes pays.

Ce sont les effets de la réduction des droits de douane qui jouent le plus grand rôle dans l'amélioration du bien-être provenant d'une réforme de la politique agricole commerciale et interne. L'amélioration nette du bien-être imputable à la diminution d'autres formes de soutien telles que, notamment, les paiements budgétaires au titre des terres, qui ont pour principal effet de faire augmenter le prix de vente des terres, semble relativement limitée. Ces résultats paraissent indiquer qu'une réforme mettant l'accent avant tout sur l'assouplissement des mesures commerciales pourrait entraîner une partie non négligeable de la réduction potentielle des distorsions des échanges, tout en limitant au minimum les répercussions préjudiciables sur les revenus agricoles dans les pays qui appliqueraient cette réforme. En effet, ils révèlent qu'il est possible de réaliser une forte proportion des éventuels bénéfices économiques d'une réforme en passant à des formes de soutien qui ont moins d'effets de distorsion à condition que les niveaux de soutien résiduel ne soient pas suffisamment élevés ou durables pour empêcher les ajustements nécessaires à l'intérieur et hors du secteur.

La réforme conduirait à une augmentation de la valeur ajoutée de l'agriculture et des revenus des exploitations dans les pays membres et non membres relativement moins protégés, mais à une diminution dans ceux où les agriculteurs bénéficient actuellement de niveaux de soutien relativement élevés. Les conséquences pour l'action des pouvoirs publics doivent cependant être considérées avec prudence. Dans certains cas, le fait que les revenus du secteur agricole diminuent sous l'effet de la réforme n'est pas nécessairement une source de préoccupations si, par exemple, les ménages concernés arrivent à compenser la perte de revenus agricoles par des gains induits par des réformes hors secteur agricole. Par ailleurs, le fait que, parmi ceux qui sont lésés en raison de la baisse du rendement des terres, certains ne pratiquent pas du tout l'agriculture, peut aussi être un facteur important à prendre en compte dans ce contexte. Dans d'autres cas, la pression qui s'exerce sur le revenu agricole peut n'être qu'un problème temporaire dès lors que la réforme des politiques commerciale et agricole stimule la croissance économique.

Les études de cas apportent des éclaircissements sur les effets de la réforme sur la pauvreté et l'inégalité de la distribution des revenus. En général, l'amélioration du bien-être est ressentie par tous les types de ménages, et ce sont les agriculteurs à vocation commerciale protégés qui souffrent le plus de la diminution des revenus. Dans le cas du Brésil, les catégories défavorisées de ménages urbains et ruraux voient leur situation financière s'améliorer sous l'effet de la réforme, et l'incidence de la pauvreté absolue recule. L'inégalité entre ménages agricoles s'accroît, les grandes exploitations familiales (riches) étant plus avantagées que les petites. Parallèlement, les gains totaux que retirent les ouvriers agricoles de l'augmentation de la demande de main-d'œuvre agricole dans les exploitations à vocation commerciale sont supérieurs à ceux dont bénéficient tous les autres types de ménages agricoles, ce qui pourrait contrebalancer le creusement des inégalités entre producteurs.

Dans toutes les populations de ménages agricoles, il y aura des gagnants et des perdants en fonction des combinaisons de productions et de facteurs de chacun et de ses sources de revenus potentielles hors exploitation. Ainsi, même dans les cas où des mesures se justifient, par exemple sous la forme de mesures de compensation ou d'ajustement à destination de ceux qui sont les plus lésés, celles-ci pourraient davantage relever de la politique de développement et de la politique sociale au sens large que de la politique agricole. Les mesures envisageables pour améliorer la capacité d'adaptation comprennent des investissements publics dans des domaines tels que l'éducation, la formation, la recherche, la vulgarisation et la santé (notamment dans les pays pauvres). Ces dispositions peuvent être ciblées à l'échelle des régions ou à celle des ménages. Les modèles du type de ceux utilisés dans les études de cas peuvent rendre compte de ces variations de la capacité d'ajustement et donc des besoins en matière d'aide à l'ajustement.

Aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, les effets immédiats des réformes sur les agriculteurs à vocation commerciale sont de manière générale plus prononcés que ceux que ressentent les ménages agricoles à vocation non commerciale. Si une filière est susceptible de tirer un profit, globalement, d'une réforme multilatérale, moyennant par exemple une hausse des prix à l'exportation, les producteurs à vocation commerciale de cette filière perçoivent la majeure partie de ce profit. De même, si cette filière est susceptible d'être lésée si la hausse des prix mondiaux ne compense pas la diminution de la protection interne, ce sont les agriculteurs à vocation commerciale qui absorbent la majeure partie du choc. Cette observation se vérifie en général non seulement en termes absolus, mais aussi par rapport au revenu existant. Les exploitations à vocation non commerciale tirent en général une part plus importante de leurs revenus d'activités non agricoles, ce qui atténue les répercussions du changement des prix sur leur revenu total. En outre, dans les pays en développement, elles consomment une partie importante de leur production, ce qui a un effet similaire. Parfois, les producteurs à vocation non commerciale (agriculture de subsistance) consomment plus qu'ils ne produisent, auquel cas l'incidence des réformes est inversée. Cela dit, les ménages agricoles non commerciaux des pays développés peuvent avoir des compétences plus étendues, qui leur permettent de passer avec plus de facilité de l'agriculture à une autre activité et inversement.

A terme, les effets de la réforme seront fonction non seulement de son incidence immédiate, mais aussi de ce qui se passera une fois que les marchés et les ménages auront eu le temps de s'adapter. En effet, les ajustements peuvent radicalement modifier les effets redistributifs de la réforme. Par exemple, les ménages à vocation non commerciale devraient être confrontés à des coûts de transaction plus élevés que les ménages à vocation commerciale. Si les premiers ne peuvent pas accéder au marché à cause de ces coûts, ils risquent de ne pas pouvoir profiter du tout de la hausse des prix des produits. Ils pourraient cependant bénéficier indirectement de revenus plus élevés hors exploitation, les producteurs à vocation commerciale engageant davantage de main-d'œuvre, mais risqueraient en revanche d'être lésés par l'augmentation du loyer des terres. Dans les études sur le Malawi et sur le Mexique, la catégorie des ménages à vocation non commerciale (pauvres dans les deux cas) compte aussi bien des gagnants que des perdants. Globalement, les coûts de transaction accentuent la propension des ménages à vocation commerciale à être les principaux gagnants en cas de hausse des prix et les principaux perdants en cas de chute des prix. Les mesures visant à réduire les coûts de transaction, notamment ceux que doivent assumer les ménages les plus pauvres, peuvent offrir un moyen d'un excellent rapport coût-efficacité pour faire en sorte que les avantages de la réforme se répartissent le plus largement possible dans les pays en développement.

Les études de cas montrent qu'il est toujours difficile de réaliser des gains d'efficacité globaux sans que certains ménages soient financièrement pénalisés en raison des effets immédiats d'une réforme, même si des mesures de compensation et d'ajustement peuvent y remédier en grande partie.

Dans les pays de l'OCDE où le soutien est élevé, des réformes sans contrepartie réduiraient inévitablement les revenus des ménages agricoles protégés. Dans beaucoup de pays en développement, il est probablement impossible de changer la politique des prix et les mesures à la frontière qui l'accompagnent sans appauvrir encore certains ménages démunis.

Les ménages qui présentent une plus grande capacité d'adaptation sont plus à même d'exploiter les nouveaux débouchés commerciaux ou de supporter les effets dus à l'exposition à une concurrence accrue. Aux États-Unis, les exploitations à vocation non commerciale (résidentielles et d'appoint) peuvent plus facilement modifier le rapport entre le revenu de leur exploitation et leur revenu hors exploitation, mais aussi le volume de leur production. Cependant, ce constat ne se vérifie pas dans tous les pays et la capacité d'adaptation risque de toute façon de varier considérablement à l'intérieur de groupes de ménages agricoles structurellement similaires, en fonction de facteurs tels que l'âge, l'instruction, les compétences de gestion et l'état de santé. En résumé, il est très difficile de fournir des informations à la fois générales et précises sur les incidences possibles de la réforme sur les revenus de ménages particuliers une fois pris en considération les ajustements individuels et les répercussions qu'ils ont, collectivement, sur les marchés.

ANNEXE -- TABLEAUX

Tableau 7.A.1. Évolution de la valeur ajoutée de l'agriculture résultant de la réduction du soutien pour différentes catégories de mesures

En pourcentage par rapport au niveau de référence

	Soutien total	Paiements au titre des terres	Autres paiements*	Mesures commerciales visant les produits agricoles OCDE **
OCDE				
Australie/Nouvelle-Zélande	2.3	-0.3	0.6	2.0
Canada	-4.3	-5.4	1.0	0.1
UE15	-8.9	-6.3	-0.8	-1.8
Japon	-4.2	-0.4	0.0	-3.9
Mexique	-2.2	-1.3	-0.2	-0.7
Turquie	-0.5	-0.1	0.1	-0.5
États-Unis	-3.7	-3.3	-0.7	0.4
Reste de l'OCDE	-6.6	-1.7	-0.4	-4.5
non-OCDE				
Brésil	5.2	-0.3	1.2	4.3
Chine	1.3	0.0	0.5	0.7
Inde	0.4	0.0	0.1	0.2
Indonésie	0.8	-0.1	0.7	0.2
Malawi	4.5	-0.8	1.7	3.6
Russie	1.0	0.2	0.4	0.5
Thaïlande	2.8	-0.1	0.9	2.0
Afrique du Sud	1.8	0.0	0.6	1.2
Reste de l'Afrique subsaharienne	1.1	-0.2	0.7	0.7
Reste du monde	1.9	0.0	0.9	0.9

* Autres paiements = subventions en capital + subventions aux intrants intermédiaires + paiements à la production.

** Droits d'importation et subventions à l'exportation.

Source : Résultats des simulations à l'aide du GTAPEM.

Tableau 7.A.2. Gains de bien-être mondial, selon les formes de soutien et les régions où la réforme est mise en œuvre

En millions USD

	OCDE	non-OCDE	Total
Droits de douane agricoles	17 546	3 128	20 674
Subventions en capital	3 928	-	3 928
Paiements au titre des terres agricoles	875	-	875
Paiements à l'exportation	660	-3	657
Subventions aux intrants intermédiaires	181	-	181
Paiements au titre de la production	-97	-	-97
<i>Sous-total pour l'agriculture</i>	23 093	3 124	26 217
Droits de douane frappant les importations non agricoles	6 694	11 357	18 051
Total	29 787	14 481	44 268

Le total ne correspond pas toujours à la somme des composantes du fait d'erreurs d'approximation.

L'agriculture englobe les produits agricoles transformés et non transformés.

Source : Résultats de la simulation à l'aide du GTAPEM.

Tableau 7.A.3. Effets sur le bien-être, par grande catégorie de mesures, selon les régions et pays où la réforme est mise en œuvre

Mesurés par la variation équivalente en millions USD

	Total Bien-être	% du PIB	OCDE Agriculture	Non-OCDE Agriculture	OCDE Secteur non-agricole	OCDE secteur non-agricole
Monde	44 268	0	23 361	3 124	6 694	11 357
OCDE	33 459	0	21 407	1 871	-248	10 680
Non-OCDE	10 809	0	1 954	1 253	6 943	677
OCDE						
Australie/Nouvelle Zélande	1 006	0	885	97	50	8
Canada	269	0	747	29	-376	-130
Union Européenne 15	10 791	0	7 005	702	-1 521	4 775
Japon	10 007	0	5 746	-21	2 091	2 195
Mexique	452	0	38	-30	463	-15
Turquie	631	0	158	92	48	334
Etats-Unis	2 995	0	3 071	714	-2 218	1 457
Reste de l'OCDE	7 308	1	3 758	288	1 214	2 054
Non-OCDE						
Brésil	1 730	0	1 178	94	367	96
Chine	3 739	0	-73	-199	3 373	635
Inde	1 723	0	72	544	378	735
Indonésie	484	0	-35	80	308	128
Malawi	24	1	19	-1	1	6
Russie	8	0	-133	166	55	-83
Thaïlande	1 204	1	190	225	237	551
Afrique du Sud	253	0	69	25	23	137
Autres pays d'Afrique subsaharienne	-240	0	61	65	-136	-220
Reste du monde	1 884	0	607	253	2 335	-1 309

Note : L'agriculture englobe les produits agricoles transformés et non transformés.

Source : Résultats de la simulation à l'aide du GTAPEM.

Tableau 7.A.4. Effets des chocs de prix résultant de la réforme multilatérale des échanges, en pourcentage

Variable	Ménages sans terres	Exploitations <2 ha	Exploitations 2-5 ha	Exploitations >5ha
Production				
Mais	0.15	0.20	0.24	1.22
Cultures de rente	-1.14	-0.28	-0.28	-0.30
Bétail	-0.14	0.01	-0.13	-0.14
Non agriculture	0.63	0.48	0.13	0.44
Facteurs				
Salaires, urbains	-0.20			
Salaires, ruraux	-0.26			
Loyers des terres	-1.01			
Prix				
Mais	-0.60	-0.57	-0.52	-0.40
Cultures de rente	-0.80	-0.80	-0.80	-0.80
Bétail	-0.70	-0.70	-0.70	-0.70
Revenu				
Nominal	-0.16	-0.24	-0.22	-0.33
Réel	-0.13	-0.15	-0.13	-0.40
Migrations				
Internes	0.002			
Internationales	0.03			

Les changements exogènes, tirés des simulations GTAPEM, sont indiqués en gras.

Source : Taylor et Yunez-Naude (2004).

Tableau 7.A.5. Incidences de la perte de paiements, selon les types d'exploitation, par suite d'une réforme schématique des politiques commerciales

Type d'exploitation	Nombre d'exploitations	Total du manque à gagner par type d'exploitation	Manque à gagner moyen par exploitation	Moyenne des pertes de production, en cents par dollar
	En milliers	En millions USD	En USD	En cents
Ressources limitées	127	9	69	0.57
Agriculture de retraite	298	14	46	0.83
Expl. résidentielles/d'appoint	931	75	81	1.00
Activité agricole/faibles ventes	480	161	336	1.17
Activité agricole/fortes ventes	175	343	1 955	1.20
Grandes exploitations	77	309	4 000	0.45
Très grandes exploitations	58	341	5 833	0.79
Toutes exploitations confondues	2 147	1 252	583	0.79

Source: Burfisher et al. (2005).

Tableau 7.A.6. Effets sur les ménages agricoles aux États-Unis d'une réforme schématique des politiques agricoles à l'échelle mondiale

En millions USD

	Paiements programmes agricoles	Revenu travail agricole	Rendement des actifs agricoles	Revenu travail non agricole	Autres revenus non agricoles	Dépenses impôts	Total revenus du ménage
Ressources limitées	-9	6	9	-1	0	-1	4
Agriculture de retraite	-14	46	17	-5	3	-6	41
Exploitations résidentielles/d'appoint	-75	148	96	-21	3	-10	141
Activité agricole/faibles ventes	-161	87	179	-11	3	-10	87
Activité agricole/fortes ventes	-343	59	376	-8	0	-6	78
Grandes exploitations	-309	42	338	-6	0	-4	61
Très grandes exploitations	-341	84	338	-9	0	-4	68
Toutes exploitations confondues	-1 252	471	1 353	-58	10	-40	484

Source: Agricultural Resource Management Survey (1999) et modèle EGC ERS-USDA.

RÉFÉRENCES

- Anderson, K., W. Martin et D. van der Mensbrugge (2005), “Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios”: Chapitre 12 in *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, K. Anderson et W. Martin (eds.), Banque mondiale, Washington, DC.
- Bhagwati, J. “Reshaping the WTO”, *Far Eastern Economic Review* 168, pp. 1-5.
- Burfisher, M. et J. Hopkins (dir. pub.) (2003), “Decoupled Payments: Household Income Transfers in Contemporary U.S. Agriculture”, Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, US Department of Agriculture, Agriculture Economic Report No. 822, Washington, DC.
- Burfisher, M., K. Hanson, J. Hopkins et A. Somwaru (2005) “U.S. Agricultural Adjustment Capacity: A Macro-Micro Simulation Approach”, rapport de l’ERS-USDA établi pour l’OCDE.
- Diaz Bonilla, E., M. Thomas et S. Robinson (2003), “Trade, food security and WTO negotiations: some reflections on boxes and their contents” pp. 59-104 in *Agricultural Trade and Poverty: Making Policy Analysis Count*, OCDE, Paris.
- Centre for Development Studies, Australian National University, Canberra
- Gardner, B. (1987), *The Economics of Agricultural Policies*, Macmillan, New York.
- Hertel, T.W. et J. Reimer (2004), “Predicting the Poverty Impacts of Trade Reform”, document de travail 3444 de la Banque mondiale consacré à la recherche sur les politiques, novembre 2004, Banque mondiale, Washington, DC.
- Hertel, T.W. et R. Keeney (2005), “What’s at stake: the relative importance of import barriers, export subsidies and domestic support”, Chapitre 2 in *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, K. Anderson et W. Martin (eds.), Banque mondiale, Washington, DC.
- Magnani, R. et F. Perali (2005), “The general equilibrium impact of reforms at the macro and micro level: the Italian case”, rapport établi pour l’OCDE.
- McCulloch, N., L.A. Winters et X. Cirera (2001), *Trade Liberalisation and Poverty: A Handbook*, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- OCDE (2004), *Les politiques agricoles des pays de l’OCDE : Panorama*, OCDE, Paris
- OCDE (2006), *Réforme des politiques commerciales et agricoles : répercussions à l’échelle mondiale et nationale, et effets sur les ménages*, OCDE, Paris (à paraître)
- Panagariya, A. (2004), “Agricultural Liberalization and the Developing Countries: Debunking the Fallacies”, mimeo, Columbia University, décembre.

- Tangemann, S. (2005), “Organisation for Economic Co-operation and Development Area Agricultural Policies and the Interests of Developing Countries” *American Journal of Agricultural Economics* 87 (5), pp. 1128-1144.
- Taylor, J.E. et A. Yúnez-Naude (2004) “Disaggregated Impacts of Policy Reform: A Case Study Using Data from the Mexico National Rural Household Survey”, rapport établi pour l’OCDE.
- Tokarick, S. (2005), “Who Bears the Cost of Agricultural Support in OECD Countries?” *The World Economy* 28:4 573
- Varian, H. (1992), *Microeconomic Analysis*, W.W. Norton & Company, New York.

Chapitre 8

ÉVALUATION DU TRAITEMENT SPÉCIAL ET DIFFÉRENCIÉ ET DE L'AIDE À L'APPUI DES ÉCHANGES COMME COMPLÉMENTS DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

**Martina Garcia, Direction des échanges de l'OCDE, et
Frans Lammersen, Direction de la coopération pour le développement de l'OCDE**

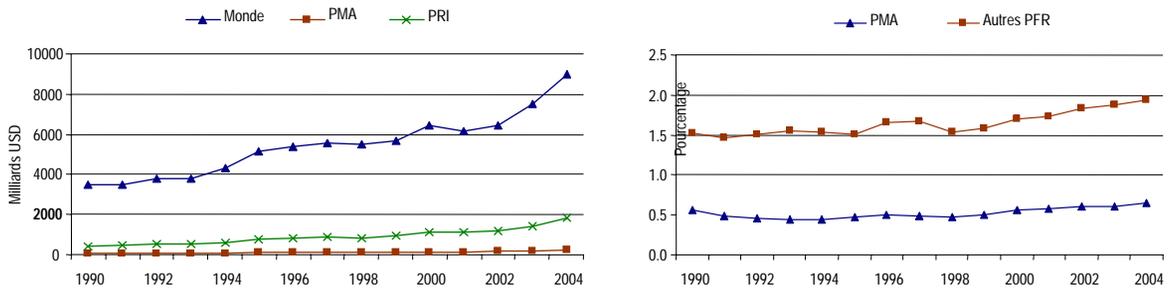
Le présent chapitre évalue dans quelle mesure le traitement spécial et différencié et l'aide à l'appui des échanges peuvent accroître les avantages que les pays en développement tirent de la réforme commerciale et des accords de l'OMC. Il donne d'abord une vue d'ensemble des difficultés particulières qu'éprouvent les pays en développement à s'adapter à la libéralisation et à en recueillir les avantages. Le traitement spécial et différencié permet à ces pays de moduler le rythme de la mise en œuvre et l'ampleur des engagements pris à l'OMC, et il peut les aider à faire face à certains problèmes d'ajustement que pose leur propre réforme commerciale. Il n'offre cependant pas de moyens faciles de faire face à l'érosion des préférences ou aux contraintes du côté de l'offre intérieure. L'aide à l'appui des échanges, en revanche, vise spécifiquement à aider les pays en développement à renforcer leur capacité commerciale. Au cours de la décennie passée, entre un cinquième et un quart de l'aide publique au développement a été consacré à l'amélioration de la capacité de production et d'exportation des pays en développement. L'augmentation prévue de l'aide permet largement d'intensifier encore l'aide au développement, mais il est indispensable d'en améliorer l'efficacité si l'on veut que ces ressources additionnelles donnent les résultats voulus.

Introduction

De nombreuses études, dont les recherches présentées dans ce volume, indiquent que la libéralisation des échanges multilatéraux offre potentiellement aux pays en développement des avantages importants. Les échanges internationaux, lorsqu'ils sont assortis de mesures de réforme intérieure et de politiques macroéconomiques stables, jouent un rôle essentiel dans le développement économique durable, l'expansion de l'emploi et la réduction de la pauvreté¹. Un certain nombre de pays en développement ont, de fait, atteint des taux impressionnants de croissance économique et réussi à faire reculer notablement la pauvreté. Cependant, beaucoup sont confrontés à de graves difficultés lorsqu'il s'agit de s'adapter à la libéralisation et de recueillir les avantages de l'ouverture des échanges. Les autorités gouvernementales, les institutions et les entreprises n'ont souvent pas les moyens, du point de vue de l'information, des politiques mises en œuvre, des procédures, des institutions et/ou de l'infrastructure, de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux et d'exploiter pleinement les possibilités qu'offrent les échanges internationaux. Cela vaut tout particulièrement pour les pays les moins avancés (PMA), dont la part dans les exportations mondiales de biens et de services a été de l'ordre de 0.5 % ces dix dernières années. On parle souvent de marginalisation des PMA dans le commerce mondial (graphique 8.1).

1. Pour un examen complet des politiques « d'accompagnement » de la libéralisation commerciale, voir OCDE (2005).

Graphique 8.1. Valeur et part des exportations de marchandises par groupe de revenu, 1990-2004



PFR = PMA et autres pays à faible revenu. PRI = pays à revenu intermédiaire (tranche inférieure et tranche supérieure).

Source: Manuel de statistique de la CNUCED.

L'édification d'économies compétitives au plan international demande du temps. Ce processus exige aussi des stratégies globales, adaptées à chaque pays, qui visent à promouvoir une croissance dynamique tout en réduisant au minimum, dans le court terme, les coûts économiques et sociaux de l'ajustement. S'agissant de l'ouverture sur l'extérieur, des préoccupations s'expriment non pas quant à l'orientation des réformes mais quant à leur rythme, compte tenu des délais d'adaptation nécessaires aux entreprises, aux travailleurs et aux institutions. Au cours de la décennie passée, des pressions à court terme inattendues en faveur de l'ajustement ont été exercées par des facteurs autres que la libéralisation des échanges, tels que l'évolution des prix des produits de base et de fortes variations des taux de change. Le rapide progrès technologique devient aussi une source de plus en plus importante de pressions en faveur de l'ajustement. La libéralisation commerciale peut, de fait, entraîner des difficultés d'ajustement et affaiblir la cohésion sociale, surtout en période de croissance globale ralentie. Des politiques sociales et du marché du travail soigneusement conçues, qui garantissent un revenu suffisant tout en facilitant le redéploiement des travailleurs déplacés vers les entreprises et les secteurs en expansion, peuvent assurer des gains d'équité et d'efficacité appréciables.

La mise en œuvre d'une stratégie de développement cohérente représente par conséquent une tâche difficile, et c'est dans ce contexte qu'il faut voir les discussions actuelles sur le traitement spécial et différencié (TSD) et l'aide à l'appui des échanges. En permettant aux pays en développement de moduler le rythme de la mise en œuvre et l'ampleur des engagements pris à l'OMC, le TSD peut aider ces pays à faire face aux difficultés de transition et d'ajustement qu'entraîne la poursuite de la libéralisation des échanges. L'aide à l'appui des échanges – soutien en faveur de l'assistance technique et du renforcement des capacités dans le domaine du commerce, développement de l'infrastructure et aide permettant de faire face aux contraintes du côté de l'offre – peut aider grandement les pays en développement à tirer un plus grand profit des accords de l'OMC et à s'assurer notamment un meilleur accès aux marchés.

Le présent chapitre analyse la contribution que le TSD et l'aide à l'appui des échanges peuvent apporter aux pays en développement, en particulier les PMA, qui sont confrontés à ces difficultés et à ces contraintes d'ajustement. La première section donne une vue d'ensemble des principaux problèmes d'ajustement auxquels se heurtent les pays en développement. La deuxième montre dans quelle mesure le TSD peut leur permettre d'améliorer le rapport coûts-avantages dans la mise en œuvre des accords de l'OMC. La dernière section porte sur l'évolution du programme d'aide à l'appui des échanges et explique les enseignements tirés par la communauté du développement quant aux moyens de veiller à ce que cette aide soit fournie de façon efficace et se traduise par une amélioration des résultats dans le domaine du commerce.

Principales difficultés liées à la réforme des échanges dans les pays en développement

La libéralisation commerciale provoque des variations des prix relatifs qui, à leur tour, déclenchent un ajustement structurel. Cet ajustement s'opère à mesure que des entreprises plus productives – surtout les entreprises exportatrices ou leurs fournisseurs – augmentent leur production tandis que les entreprises moins productives des secteurs qui sont confrontés à une concurrence plus forte des importations réduisent et adaptent leurs activités. Du fait de l'évolution de la configuration des échanges, certains travailleurs perdent leur emploi et doivent chercher à se réinsérer dans les secteurs en expansion. Les pouvoirs publics doivent intervenir et venir en aide aux chômeurs. Bien entendu, les travailleurs en recherche d'emploi ou en recyclage professionnel ne produisent pas, et les équipements productifs peuvent aussi rester inutilisés pendant un certain temps. Davidson et Matusz (2003), dans une étude se référant principalement aux pays développés, estiment qu'il faut deux à cinq ans à un pays pour retrouver ses niveaux de production antérieurs et que les coûts de l'ajustement sont négligeables en comparaison des avantages de la réforme. Ils concluent aussi que l'ajustement prend plus de temps dans les économies plus rigides mais que les avantages induits par la libéralisation sont d'autant plus grands.

Dans de nombreux pays en développement, l'ajustement se heurte aux rigidités de l'économie et de la structure des exportations (dépendance à l'égard d'un petit nombre de produits et de marchés d'exportation, par exemple) et il est particulièrement coûteux pour les travailleurs touchés qui ne bénéficient pas de filets de sécurité sociale efficaces. Dans certains pays, les contraintes du côté de l'offre et l'évolution des règles qui régissent la conduite du commerce international (du fait de nouvelles réglementations applicables en matière sanitaire et phytosanitaire [SPS] ou dans le domaine des obstacles techniques au commerce [OTC], par exemple) limitent l'expansion des exportations en réponse à l'amélioration de l'accès aux marchés étrangers ; dans d'autres, l'érosion des préférences fait que les secteurs d'exportation traditionnels aussi bien que ceux qui concurrencent les importations doivent tout à la fois s'adapter et réduire leurs activités. En même temps, dans certains pays, les réductions tarifaires se traduisent par une perte de recettes publiques au moment même où la nécessité d'accroître les dépenses sociales se fait sentir de façon plus aiguë et que la réforme budgétaire nécessaire pour combler le manque à gagner est plus difficile à appliquer. Les coûts de mise en œuvre des nouveaux accords de l'OMC peuvent aussi être disproportionnellement élevés dans les pays en développement dont les pratiques et réglementations antérieures diffèrent notablement des normes convenues. Cela ne remet pas en question la validité des conclusions des chapitres qui précèdent au sujet des gains de bien-être à attendre de la libéralisation des échanges, mais ces modèles estiment les avantages et les coûts d'un nouvel équilibre économique défini par des droits de douane moins élevés pour une économie mondiale où les restrictions aux échanges sont plus importantes. Cependant, l'ajustement à l'évolution des conditions, qu'elle soit due aux échanges ou à des causes purement intérieures, entraîne un processus dans lequel les coûts de l'ajustement sont pesés en regard des avantages attendus pour l'avenir, et il est bien connu que l'aversion pour le risque est en corrélation inverse avec les niveaux de revenu.

Érosion des préférences : quand les secteurs exportateurs aussi bien que ceux qui concurrencent les importations doivent contracter leurs activités

Comme l'indique le chapitre 3, la plupart des pays développés permettent à un certain nombre de pays en développement et de PMA d'accéder à leurs marchés à des conditions préférentielles non réciproques, c'est-à-dire à des taux inférieurs à ceux du régime NPF. La valeur des préférences est déterminée par la différence entre le taux NPF et le taux préférentiel. Le niveau moyen des obstacles tarifaires érigés par les pays de l'OCDE est beaucoup moins élevé aujourd'hui qu'il y a une génération, ce qui a érodé les marges préférentielles qui, autrement, pourraient être consenties aux pays en développement. Alors qu'en moyenne, les produits industriels importés dans un pays de

l'OCDE étaient soumis à un droit de douane d'environ 8-10 % lorsque le système généralisé de préférences (SGP) a été proposé pour la première fois, ce taux est tombé aux alentours de 6 % lors de l'entrée en vigueur du programme et il dépassait à peine 2-4 % au début de la présente décennie.

Ces chiffres sont toutefois des moyennes et masquent des écarts entre les différents pays importateurs de l'OCDE, les pays en développement exportateurs et les divers secteurs de produits. Low *et al.* (2005) montrent que ces différences peuvent être considérables. La part des exportations non agricoles d'un pays qui bénéficie d'un traitement préférentiel sur les principaux marchés de l'OCDE varie entre 2 % pour le Botswana et 98 % pour Haïti. En moyenne, 61 % des exportations des PMA et 16 % seulement de celles des pays en développement font l'objet d'un traitement préférentiel.

A long terme, on l'a vu au chapitre 3, un petit nombre de pays seulement seraient sévèrement touchés par l'érosion des préférences. De fait, pour la plupart des bénéficiaires de préférences, un meilleur accès aux autres marchés, des prix plus élevés des produits agricoles et une utilisation limitée de l'accès préférentiel aux marchés compenseraient toute perte éventuelle due à l'érosion des préférences, comme le confirment des études récentes de la Banque mondiale². Les estimations de la valeur des préférences commerciales sont étonnamment basses. L'initiative « Tout sauf les armes » de l'UE et le régime des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) représentent 4 % des exportations totales et sont considérés comme les régimes préférentiels ayant la valeur la plus élevée. Dans cinq pays seulement, la valeur des exportations bénéficiant de préférences dépasse 10 % de leurs exportations totales. C'est dû à la prolifération de faibles marges préférentielles et aux règles d'origine strictes qui obligent les pays à concevoir leurs stratégies d'approvisionnement conformément aux prescriptions légales et non aux facteurs économiques et leur imposent de la paperasserie supplémentaire.

Cependant, l'érosion des préférences égalise les conditions entre les exportateurs et renforce la concurrence sur les marchés d'exportation les plus intéressants pour les PMA et les autres bénéficiaires de préférences. Dans le secteur agricole, la libéralisation des droits NPF entraînerait aussi des réductions de prix sur les principaux marchés d'exportation, comme celui de l'UE, où les droits de douane maintiennent les prix intérieurs à des niveaux plus élevés que les prix mondiaux. Des réductions de prix accompagnées d'une concurrence accrue se traduiraient par une baisse de rentabilité et une diminution de la part de marché. Pour les importateurs nets de produits agricoles et alimentaires, les termes de l'échange³ seraient aussi affectés par la hausse prévisible des prix mondiaux des produits agricoles et alimentaires due à la réduction de droits de douane des pays développés et aux subventions intérieures et à l'exportation. Valdes et McCalla (1999) ont estimé que, sur 148 pays en développement, 105 étaient des importateurs nets de produits alimentaires et 85 des importateurs nets de produits agricoles. Parmi les PMA, qui sont généralement beaucoup plus vulnérables en cas d'érosion des préférences, 45 sur 48 étaient des importateurs nets de produits alimentaires et 33 des importateurs nets de produits agricoles.

Par ailleurs, comme l'explique Evenett (2005), la plupart des modèles utilisés pour estimer les coûts de l'érosion des préférences supposent des coûts marginaux minimum et ne tiennent pas compte de la possibilité de pertes rapides de parts de marché pour les pays tiers. Cela peut entraîner de

2. Voir résumé dans Brenton et Ikezuki (2005).

3. Les termes de l'échange sont définis comme le prix relatif des exportations d'un pays par rapport à celui de ses importations. Une dégradation des termes de l'échange signifie que le prix relatif des importations augmente par rapport à celui des exportations. Le pays doit donc accroître ses exportations pour maintenir sa capacité d'importation.

nouvelles hausses des coûts de production et l'effondrement du secteur avant que les avantages d'un meilleur accès aux marchés dans d'autres secteurs ne puissent être exploités pleinement.

Contraintes du côté de l'offre et durée de l'ajustement

Pour que l'ajustement réussisse, il faut que les ressources humaines et en capital libérées par les activités moins productives et déclin concurrençant les importations soient absorbées par les secteurs exportateurs, plus productifs et en expansion. Dans les pays à faible revenu, l'ajustement se heurte à deux types de difficultés : la transmission des variations des prix relatifs et donc des incitations à l'ajustement, et les rigidités de l'économie qui entravent l'ajustement.

En premier lieu, les variations des prix relatifs induites par la libéralisation des échanges ne sont pas toujours transmises de manière efficiente aux marchés intérieurs et peuvent ne pas modifier le comportement des producteurs et des consommateurs. Du fait de la segmentation des marchés, par exemple – un problème récurrent dans les pays en développement – les prix peuvent ne pas changer dans les zones reculées, souvent rurales. Ainsi, par exemple, une hausse des prix des matières premières agricoles peut être transmise aux zones urbaines et frontalières et donc toucher les consommateurs, mais non aux zones rurales intérieures, auquel cas elle ne stimule pas l'offre. Arndt *et al.* (2000) ont estimé que la marge producteur-consommateur pour le manioc, un aliment de base de première importance, atteint 300 % cent au Mozambique, où les coûts de commercialisation intérieure sont particulièrement élevés. De plus, les droits de douane sur les marchés étrangers ne sont pas toujours la principale contrainte limitant la capacité d'exportation ; le niveau élevé des coûts commerciaux, des normes techniques et phytosanitaires et des obstacles à l'entrée sur les marchés dominés par les groupes mondiaux de grande distribution empêchent souvent les petites économies de réaliser des économies d'échelle. La CNUCED (1999) a estimé, par exemple, les coûts totaux du transport de marchandises à près de 20 % de la valeur totale des exportations pour les pays enclavés d'Afrique, contre moins de 5 % dans les économies développées. En second lieu, les économies des pays en développement souffrent de rigidités qui entravent le transfert de ressources d'un secteur à l'autre et augmentent à la fois le coût et la durée de l'ajustement. L'accès limité aux services financiers, les structures de distribution monopolistiques et les obstacles à l'entrée et à la sortie d'entreprises sont autant de facteurs qui empêchent l'expansion de nouveaux secteurs et allongent la durée d'immobilisation de ressources telles que la main-d'œuvre et le capital.

On observe une forte corrélation entre le niveau de revenu et la fréquence des obstacles à l'ajustement dus à l'action des pouvoirs publics. D'après le classement de 155 pays établi dans le rapport « Doing Business 2006 » de la Banque mondiale du point de vue des principales réglementations et réformes industrielles et commerciales, dix pays seulement sur les 50 qui sont classés comme pays à faible revenu se situent dans la moitié supérieure. Le classement global est fondé sur un ensemble d'indicateurs de la réglementation concernant la création et la fermeture d'entreprises, leur gestion, leurs échanges et leurs paiements d'impôts et mesurant le temps et les coûts imposés par les diverses réglementations publiques. A titre d'exemple, un chef d'entreprise au Mozambique doit suivre 14 procédures distinctes, qui prennent 153 jours, pour enregistrer une nouvelle entreprise. En Sierra Leone, si les entreprises acquittaient la totalité de leurs impôts, ces derniers absorberaient 164 % de leurs bénéfices bruts. En Syrie, il faut 63 jours, 18 documents et 47 signatures entre le moment où les produits importés sont débarqués aux ports et celui où ils arrivent à l'usine. En Afrique subsaharienne, les créanciers (notamment le fisc et les salariés) peuvent compter récupérer environ 16 % de l'entreprise qui ferme, contre 74 % en moyenne dans les pays de l'OCDE.

La libéralisation des droits NPF est donc nécessaire mais non suffisante pour inciter à la création de nouvelles activités économiques ou à l'expansion des activités existantes. L'ampleur et la gravité des rigidités de l'économie font que, pour certains pays en développement, la réforme

commerciale entraîne un risque non négligeable de baisse de la production dans le moyen terme. Il est indispensable de réformer l'action gouvernementale, et la réglementation du secteur des entreprises en particulier, pour accroître la flexibilité, mais ces réformes peuvent être particulièrement difficiles à mettre en œuvre en période de ralentissement économique.

Filets de sécurité et pertes de recettes douanières

Un instrument essentiel pour réduire les coûts de l'ajustement pour les personnes qui subissent une perte temporaire de revenu est un filet de sécurité efficace destiné à préserver leur stock de capital – logement, semences, voiture – et à faciliter leur formation et/ou leur relocalisation. Les pays à faible revenu sont confrontés à une triple difficulté lorsqu'ils tentent de réduire les coûts pour les particuliers : les besoins de leur population sont plus grands, leurs ressources moindres et les réductions tarifaires peuvent entraîner une perte non négligeable de recettes publiques.

- Premièrement, de grandes parties de leur population sont extrêmement pauvres. Le tableau 8.A.1 indique le pourcentage de la population qui vit avec moins de 1 USD et 2 USD par jour dans certains pays membres de l'OMC. Indépendamment des effets positifs à long terme de la libéralisation des échanges sur les pauvres, les populations qui ont ces niveaux de revenu sont extrêmement vulnérables en cas de baisse temporaire de leurs ressources. Le chômage, même de courte durée, dans les familles pauvres peut conduire à la déscolarisation des enfants, à la vente des biens, à une dégradation de la santé et de la nutrition, et finalement à une réduction à long terme de leur potentiel de productivité.
- Deuxièmement, les pays à revenu faible et intermédiaire consacrent aux dépenses sociales un pourcentage beaucoup plus faible de leur PIB. La partie droite du tableau 8.A.1 montre les dépenses sociales en pourcentage du PIB dans ces pays, en comparaison de celles des économies développées. Les systèmes de protection sociale universelle – tels les indemnités de chômage – sont limités ou inexistantes dans la plupart des pays en développement. Les dépenses de sécurité et de protection sociales en Afrique subsaharienne représentent 1.44 % du PIB, contre 10.3 % en Europe centrale et orientale et 13.5 % en Europe occidentale. En Afrique, de surcroît, les dispositifs traditionnels de soutien, tels que les puissants réseaux familiaux et communautaires, sont détruits rapidement par des pandémies mondiales, notamment le sida, la tuberculose et la malaria, ce qui affaiblit encore la résistance des pauvres.
- Troisièmement, la faiblesse de la capacité financière dont ils disposent pour renforcer la protection sociale sera encore aggravée pour les pays qui dépendent des recettes douanières. Pour certains petits pays, plus dépendants des échanges, les taxes sur le commerce international représentent plus d'un tiers des recettes publiques totales. Les propositions visant à abaisser les droits de douane reviennent donc, aux yeux de certains pays en développement, à des réductions d'impôt exogènes. Comme le montre le chapitre 4, l'incidence des réductions tarifaires sur les recettes publiques dépend de nombreux facteurs, notamment l'ampleur des réductions touchant les droits appliqués et leur effet sur les flux d'échanges.

Les coûts de la réforme : mise en œuvre et choix restreint

Les accords du Cycle d'Uruguay ont entraîné des obligations sans précédent pour les pays en développement. Non seulement ils ont dû réduire les obstacles au commerce, mais ils se sont engagés à entreprendre une importante réforme de leurs procédures commerciales (procédures d'octroi de licences d'importation, évaluation en douane, par exemple) et dans de nombreux domaines de la réglementation gouvernant les activités des entreprises (normes techniques, sanitaires et

phytosanitaires, droits de propriété intellectuelle, par exemple). En vertu de l'Engagement unique, beaucoup de ces pays ont dû aussi mettre en œuvre des accords signés auparavant, tels que l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC) ou l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC).

Pour être efficace, la mise en œuvre de la réforme nécessite d'importants investissements en infrastructure et en ressources humaines. Elle exige aussi des changements institutionnels et la mise en place de systèmes de poids et de contrepoids. La plupart des estimations des coûts de mise en œuvre sont fondées sur des projets d'assistance technique et, en tant que telles, sont probablement biaisées par les priorités des donateurs. Parmi les chiffres les plus couramment cités figurent ceux de Finger et Schuler (2000), qui ont extrapolé à partir d'un petit nombre de projets de la Banque mondiale sur la réforme des douanes, les aspects de droits de propriété intellectuelle touchant au commerce (Accord sur les ADPIC) et les mesures SPS pour arriver à un coût estimé de 150 millions USD par pays pour la mise en œuvre de ces trois seuls projets. Cela représente probablement l'extrémité supérieure de la fourchette des estimations. Finger et Schuler, par exemple, ont utilisé comme valeur approchée le projet de réforme douanière de la Banque mondiale en Tanzanie, qui a coûté environ 10 millions USD entre 1996 et 2000⁴. Cependant, Sauvé (2005) a estimé le coût de la réforme douanière au Cambodge à 4 millions USD seulement. Manifestement, les coûts dépendent de la taille de l'économie mais aussi de la profondeur de la réforme, de sorte qu'il est pratiquement impossible d'avancer un coût moyen par pays.

Pour les pays plus avancés, dont les systèmes sont compatibles avec les normes internationales, l'OMC fixe souvent pour simple obligation d'appliquer leurs réglementations intérieures à la frontière. Cela signifie qu'il ne doit pas y avoir de discrimination entre les opérations auxquelles prennent part différents pays et qu'il ne doit pas y avoir d'obstacles inutiles aux transactions internationales. Les pays qui appliquent leurs propres normes sont en outre tenus d'appliquer les normes acceptées au plan international dans leur économie nationale (Finger et Schuler, 2000).

Non seulement la mise en œuvre des accords de l'OMC a nécessité l'investissement de ressources rares, mais dans certains cas il a fallu aussi abandonner la panoplie d'instruments de politique économique utilisée jusque là et la remplacer par des politiques plus efficaces mais plus onéreuses, plus sophistiquées et souvent incertaines. On a un excellent exemple de ce type d'arbitrage entre instruments avec le souhait des pays en développement de maintenir des droits de douane consolidés beaucoup plus élevés que les droits appliqués comme solution de remplacement à la législation relative aux mesures de protection conjoncturelle, comme les droits antidumping. Il est relativement plus difficile pour certains pays en développement d'appliquer efficacement la législation en matière de protection conjoncturelle, en particulier lorsque le risque de litige ne peut pas être exclu.

S'agissant de la politique industrielle⁵, ou de l'utilisation de subventions ciblées en faveur de la production nationale, de la production destinée à l'exportation ou du capital sous contrôle étranger, la forte réticence des pays en développement à se servir de l'OMC comme contrainte afin d'éviter une mauvaise politique économique et de lutter contre les intérêts acquis peut paraître paradoxale.

4. Les autres valeurs approchées utilisées par Finger et Schuler sont les 80 millions USD dépensés en Argentine afin d'élever les niveaux d'hygiène des plantes et des animaux et de faire accepter la viande, les légumes et les fruits d'Argentine sur les marchés des pays industrialisés, et les 30 millions USD que le Mexique a dépensés afin d'améliorer et de faire appliquer les lois relatives à la propriété intellectuelle. Ils ont identifié environ 16 éléments de réforme douanière, dont chacun pourrait coûter plus de 2.5 millions USD à mettre en œuvre.

5. Pour une analyse du cas de la politique industrielle, voir Rodrik (2004) et Pack et Saggi (2004).

Cependant, si une politique industrielle active crée souvent des pertes générales de bien-être en soutenant des secteurs inefficients, la suppression des subventions peut entraîner des coûts d'ajustement très lourds. Un gouvernement ennemi du risque sera ainsi tenté de reporter la suppression de subventions ciblées et de se priver des avantages de la réforme jusqu'à ce qu'il acquière la certitude que la croissance économique est suffisante pour absorber la main-d'œuvre ainsi libérée. Les préoccupations relatives aux coûts et le manque de certitude peuvent aussi expliquer la réticence de nombreux pays en développement à abandonner la politique de subventions sectorielles. Des subventions non spécifiques, telles que les exemptions d'impôt au titre de la R&D ou les aides régionales, sont généralement complexes à administrer ou à appliquer en fonction d'autres caractéristiques administratives comme un système établi d'impôt sur les sociétés ou des administrations générales qui fonctionnent bien. Leur effet et leur résultat final sont difficiles à prévoir et à quantifier. Vues dans cette perspective, les subventions spécifiques peuvent sembler moins coûteuses et plus faciles à mettre en œuvre et leur perte peut apparaître comme une atteinte indésirable à la souveraineté nationale.

Que peut apporter le traitement spécial et différencié ?

Les dispositions relatives au traitement spécial et différencié sont au centre de la stratégie de l'OMC visant à intégrer les pays en développement dans le système commercial multilatéral. Ces dispositions prévoient à la fois un accès préférentiel aux marchés des pays développés et un allongement des délais de mise en œuvre ou des durées d'exemption de certaines règles. Plus précisément, les dispositions relatives au TSD figurant dans les des accords du Cycle d'Uruguay comprennent : *i*) des dispositions visant à accroître les possibilités commerciales des pays en développement ; *ii*) des dispositions appelant les membres de l'OMC à préserver les intérêts des pays en développement ; *iii*) une certaine flexibilité des engagements ; *iv*) des périodes de transition ; et *v*) une assistance technique destinée à aider les pays en développement à mettre en place l'infrastructure requise pour les travaux de l'OMC, à traiter les différends et à mettre en œuvre les normes techniques.

Le concept de traitement spécial et différencié s'est développé sur plusieurs générations. Dans sa forme plus passive et protectionniste, il stipule simplement que les pays qui en sont à des stades moins avancés de développement économique ne doivent pas être obligés d'ouvrir leurs marchés au même rythme que leurs concurrents plus développés. Cette version du TSD remonte au moins à la fin du XVIII^{ème} siècle, lorsque Alexander Hamilton (1791) élabora sa théorie de la protection de l'industrie naissante. Des formes plus actives et affirmatives du TSD, surtout l'accès préférentiel et non réciproque aux marchés des pays industrialisés, sont apparues pour la première fois avec l'établissement du système commercial multilatéral. En 1979, l'accord cadre, couramment appelé « clause d'habilitation », a donné une base juridique spécifique au SGP, au TSD en vertu des codes du Cycle de Tokyo, aux arrangements régionaux entre pays en développement ainsi qu'à un traitement spécial en faveur des pays les moins avancés. La clause d'habilitation réaffirmait en outre le principe de non-réciprocité, selon lequel les pays en développement n'ont pas à prendre d'engagements qui soient incompatibles avec leurs besoins en matière de développement, leurs besoins financiers et leurs besoins commerciaux. De fait, l'aspect le plus important du TSD au cours des décennies précédentes a résidé non pas dans des mesures affirmatives telles que la partie IV du GATT (sur le commerce et le développement), la clause d'habilitation et le SGP, mais plutôt dans la forme passive de TSD qu'impliquait le respect de la réciprocité prévue dans les codes : les pays en développement n'étaient pas obligés d'adopter les accords issus du Kennedy Round et du Tokyo Round.

Les années 80 ont été marquées par un mécontentement grandissant au sujet du TSD. L'octroi de privilèges spéciaux a été perçu, de plus en plus, comme un alibi, de la part des pays, pour se tenir à l'écart du courant de libéralisation des échanges, et le TSD est apparu comme contribuant à un problème croissant d'opportunisme au GATT. Comme l'explique Gibbs (2000), certains pays en

développement « ont commencé à avoir l'impression que la discrimination positive dont ils bénéficiaient en vertu du traitement spécial et différencié ne compensait plus l'aggravation de la discrimination négative à l'égard de leurs exportations » et « ils se sont mis à défendre l'intégrité de la clause NPF inconditionnelle, à demander des réductions de droits NPF et à chercher à renforcer les disciplines du GATT ».

Le traitement spécial et différencié et le Cycle d'Uruguay

Le Cycle d'Uruguay a abouti à un renforcement notable des obligations des pays en développement, comme conséquence de l'expansion du système à mesure que de nouveaux pays y ont adhéré et que de nouvelles questions ont été abordées et de nouveaux accords négociés. Lors du lancement du Cycle d'Uruguay en 1986, 61 pays en développement étaient parties contractantes du GATT ; ils étaient 95 lors de la création de l'OMC en 1995. Durant cette période, le régime commercial multilatéral, centré initialement sur les droits de douane, les contingents et autres mesures douanières, a évolué pour couvrir un éventail beaucoup plus étendu de questions de réglementation intérieure. Enfin, avec le concept d' « engagement unique », dans le contexte du Cycle d'Uruguay, les engagements pris dans le cadre des accords sont devenus automatiquement un ensemble applicable par tous les membres.

Cela signifie, en premier lieu, qu'un certain nombre de pays en développement ont assumé d'importantes obligations supplémentaires, du fait en particulier de l'application généralisée des accords sur les mesures non tarifaires qui avaient été auparavant acceptés sur une base volontaire, et en raison aussi de l'adoption de nouveaux accords. En second lieu, les nouvelles formes de TSD prévoyaient généralement une modification des règles, au lieu d'exemptions pures et simples, c'est-à-dire une modulation des engagements.

Les accords du Cycle d'Uruguay ont donc été à l'origine, pour les pays en développement, d'importantes difficultés de mise en œuvre. Certains ont relativisé le problème, estimant que les difficultés tenaient à l'ampleur des coûts de mise en œuvre, au manque d'autorités et d'experts commerciaux suffisamment qualifiés et à la longueur des délais nécessaires pour élaborer et promulguer de nouvelles lois et réglementations. Il s'agissait pour eux de problèmes qui pouvaient être traités en fixant des niveaux et des types appropriés d'assistance ou des périodes de transition. Pour d'autres, toutefois, les engagements pris lors du Cycle d'Uruguay par les pays en développement étaient simplement trop onéreux, contraires au développement et à l'intérêt national, du moins au regard des avantages à court terme potentiels de la libéralisation des échanges. En conséquence, dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (PDD), certains membres en développement de l'OMC ont cherché à obtenir une révision des obligations qu'ils avaient contractées dans le passé et une réforme du TSD afin de rendre leurs engagements plus gérables et leurs privilèges non réciproques plus efficaces.

Le traitement spécial et différencié dans le Programme de Doha pour le développement

Avant le PDD, les difficultés de mise en œuvre liées au Cycle d'Uruguay ont conduit de nombreux pays en développement à insister sur le fait que, comme prix à payer pour le lancement d'un cycle de négociations, il leur fallait procéder à certains ajustements concernant la mise en œuvre des accords conclus lors du Cycle d'Uruguay. Les ministres ont réglé certaines de ces questions en convenant, dans la « Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre », d'adopter une cinquantaine de décisions clarifiant les obligations des pays en développement dans des domaines tels que l'agriculture, les subventions, les textiles et les vêtements, les obstacles techniques au commerce, les mesures concernant l'investissement lié au commerce et les règles d'origine. Malgré tout, bien d'autres préoccupations des pays en développement au sujet de la mise en œuvre sont

restées sans réponse. Pour ces questions, les ministres sont convenus à Doha d'adopter une approche suivant une double piste.

La première piste était celle de négociations régulières, qui devaient être conduites sur la base d'un cycle normal, tandis que la Comité du commerce et du développement en session extraordinaire semblait suivre une piste distincte susceptible de produire de « premiers résultats » en matière d'amélioration des dispositions existantes relatives au TSD dans les accords de l'OMC. En particulier, le Comité en session extraordinaire a été chargé d'identifier les dispositions relatives au TSD qui sont obligatoires, et de voir les conséquences juridiques et pratiques qu'il y aurait à rendre obligatoires celles qui ne le sont pas actuellement. Les ministres ont aussi demandé que toutes les dispositions relatives au traitement spécial et différencié soient examinées en vue de les renforcer et de les rendre plus précises, plus efficaces et plus faciles à appliquer.

Les négociations sur les dispositions relatives au TSD à insérer dans les futurs accords ont été pleinement intégrées dans les négociations de base du PDD. Dans le secteur agricole, par exemple, le TSD est devenu partie intrinsèque des discussions sur la réduction des subventions intérieures et des droits de douane, un consensus accru se dégagant autour d'une règle pratique selon laquelle les pays en développement doivent accepter les deux tiers des réductions négociées. Dans les négociations sur l'AMNA, la question la plus importante pourrait être apparemment celle de savoir si le TSD doit être intégré dans la réduction tarifaire opérée suivant une formule, défini par une flexibilité supplémentaire ou les deux à la fois. Les PMA ont été dispensés de prendre des engagements en matière de réductions tarifaires et seront obligés seulement d'étendre le champ d'application des droits de douane consolidés. S'il est vrai que les résultats des négociations du PDD demeurent très incertains, le TSD semble devoir, à tout le moins, être davantage intégrés dans l'esprit et la lettre des accords qui pourraient être conclus dans le cadre du PDD que dans ceux du Cycle d'Uruguay.

Les négociations sur l'amélioration des dispositions existantes relatives au TSD ont commencé sérieusement au printemps 2002, avec 56 pays en développement qui ont soumis au total 88 propositions d'amélioration ou s'y sont associés. Les principales exigences ont trait à la non-réciprocité des engagements en matière d'accès aux marchés et à la compensation de l'érosion des préférences, à la subordination de l'assistance technique à la mise en œuvre des accords, à la réduction du coût des obligations imposées par l'OMC telles que les notifications, et au renforcement de l'« automaticité » des exemptions et des demandes d'allongement de la période de transition, et à l'évitement des coûts juridiques et de négociation des procédures existantes. De plus, 12 propositions visent précisément à consolider les dispositions existantes relatives au TSD, c'est-à-dire leur donner force de loi.

Au cours de la Conférence ministérielle de Cancún (2003), un consensus suffisant – quoique minimal – a été atteint sur 28 propositions à insérer dans le projet de Déclaration ministérielle. Si cette Conférence avait été couronnée de succès, ces propositions auraient constitué les premiers résultats concernant le TSD, suivant le mandat donné dans la Déclaration de Doha. Au lieu de cela, la Conférence s'est terminée sans consensus, et les négociations sur les 88 propositions spécifiques à l'accord ont pris un ton acrimonieux et sont entrées dans l'impasse. La situation ne s'est débloquée qu'en mars 2005 lorsque le Comité du commerce et du développement en session extraordinaire a décidé de centrer les discussions sur les propositions soumises par le groupe des PMA. Ces propositions ont été intégrées dans l'ensemble de décisions relatives au développement en vue d'une possible adoption lors de la Conférence ministérielle de Hong-Kong, afin de cimenter la crédibilité du cycle de négociations en matière de développement, du point de vue du traitement de ce groupe de pays très pauvres.

La Conférence ministérielle de Hong-Kong (décembre 2005)

La sixième Conférence ministérielle tenue à Hong-Kong du 13 au 18 décembre 2005 a adopté cinq propositions émanant des PMA, qui figurent à l'annexe F de la Déclaration ministérielle (WT/MIN(05)/W/3/Rev.2 et sont classées comme propositions 23, 36, 38, 84 et 88 suivant la nomenclature du document JOB(03)161. Les négociations relatives à la proposition 36, demandant notamment l'accès en franchise totale de droits et sans contingents pour les exportations en provenance des PMA, ont été les plus difficiles. D'aucuns s'inquiétaient des conséquences de l'octroi du libre accès à des pays comme le Bangladesh et le Cambodge pour les textiles, un secteur dans lequel ils peuvent être considérés comme compétitifs ; d'autres étaient préoccupés au sujet de produits sensibles tels que le sucre et le riz. Bien que les PMA se soient montrés extrêmement réticents, au début des négociations, à accepter un taux de couverture inférieur à 100 %, certains pays africains qui bénéficient actuellement d'un accès préférentiel au marché des textiles des États-Unis en vertu de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique ont pu avoir quelque avantage à accepter un accord partiel qui préserverait la valeur de leur préférences existantes. L'accord final requiert des pays développés qu'ils accordent l'accès en franchise de droits et sans contingents à au moins 97 % des produits en provenance des PMA, définis à la ligne tarifaire, en 2008 ou, au plus tard, au début de la période de mise en œuvre.

La Déclaration ministérielle de Hong-Kong appelle aussi le Comité du commerce et du développement en session extraordinaire à terminer rapidement l'examen de toutes les propositions spécifiques des accords et à rendre compte au Conseil général, en faisant des recommandations claires de décision pour décembre 2006. Le Comité a été chargé de reprendre les travaux sur les questions intersectorielles, le mécanisme de suivi et l'incorporation du TSD dans les règles de l'OMC ; aucune date limite précise n'a toutefois été fixée.

Améliorer le traitement spécial et différencié

Comme il a été indiqué plus haut, le système de l'OMC prévoit trois principaux types de TSD :

- Des obligations additionnelles pour les pays développés, qui doivent accroître les possibilités commerciales, c'est-à-dire accorder un meilleur accès à leurs marchés pour les exportations des pays en développement, et préserver les intérêts commerciaux de ces pays, par exemple en cas de règlement de différends ou lorsqu'ils mettent en place des obstacles non tarifaires et des droits antidumping.
- Une plus grande flexibilité pour les pays en développement, sous forme de délais plus longs, de dérogations ou d'exemptions de mise en œuvre des accords de l'OMC, ce qui implique la modulation des engagements et une plus grande liberté de recours à des politiques commerciales restrictives qui sont normalement soumises aux disciplines de l'OMC ou des exemptions de règles nécessitant l'adoption de disciplines réglementaires ou administratives communes.
- Une assistance financière et technique destinée à égaliser les coûts de participation et à aider les pays en développement à mettre en œuvre les accords de l'OMC et à en tirer profit.

Obligations des pays développés : droits de douane, normes et protection conjoncturelle

Les obligations des pays développés portent sur la réduction au minimum des obstacles à l'accès aux marchés pour les exportations des pays en développement. Cela se fait habituellement en accordant un accès préférentiel à certains de ces pays. Cependant, de nombreuses études, dont celle de Hoekman (2005), semblent indiquer qu'il serait plus efficace d'intensifier et d'accélérer la

libéralisation de l'accès aux marchés sur une base NPF pour les produits pour lesquels les pays en développement possèdent traditionnellement un avantage comparatif, comme les produits agricoles et les produits à forte intensité de main-d'œuvre (les textiles, par exemple). Cela éviterait la difficulté de promouvoir la croissance des exportations qui dépendent des préférences tout en donnant aux investisseurs la certitude nécessaire. Cependant, cette approche est déjà utilisée dans les négociations (sur les services, par exemple), mais sans grands résultats jusqu'à présent.

Une autre question clé est celle de savoir si la consolidation des arrangements préférentiels procurerait des avantages substantiels. D'un côté, la non consolidation des arrangements préférentiels n'offre pas aux investisseurs la certitude dont ils ont besoin pour investir à long terme dans la capacité de production des pays où l'accès préférentiel détermine leur compétitivité. Cela vaut tout particulièrement lorsque l'accès préférentiel pourrait être annulé pour des raisons politiques ou à titre de représailles pour des différends commerciaux distincts, ou lorsque cet accès est fondé sur une législation qui doit être mise à jour fréquemment ou qui est soumise à des systèmes de gradation arbitraires. D'un autre côté, la consolidation des textes ne garantit probablement pas la valeur de ces arrangements préférentiels, qui dépend à la fois des droits NPF et de critères d'admissibilité telles que les règles d'origine, et non du droit de douane préférentiel lui-même. Le risque serait aussi que la consolidation n'enracine encore davantage la réticence des bénéficiaires de préférences à se lancer dans une libéralisation des droits NPF. D'autres mécanismes tels que les contingents applicables aux exportations en provenance des pays en développement ou des PMA auraient sans doute pour effet de détourner les échanges et de créer des incitations perverses en encourageant les pays à se spécialiser dans des domaines dans lesquels ils n'ont pas d'avantage comparative, sauf par le biais de l'accès à un contingent d'importation.

Les clauses de préservation des intérêts des pays en développement se sont révélées difficiles à traduire en un langage opérationnel qui ait un sens. Elles constituent un élément important du TSD dans le Mémoire d'accord sur le règlement des différends et dans les accords sur les obstacles techniques au commerce, sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et sur les mesures antidumping, pour n'en citer que quelques-uns. Ces domaines se caractérisent par leur potentiel de limitation presque immédiate de l'accès effectif aux marchés, indépendamment de la question de savoir si la suppression de l'accès est le résultat de l'instauration de nouvelles normes légitimes ou l'objectif de l'action du pays développé. Les études existantes offrent cependant peu de propositions d'amélioration de ce type de TSD.

D'après Jaffee (2005), l'aide est une meilleure solution que l'adaptation des normes. Cet auteur fait valoir que les pays en développement confrontés à une élévation des normes SPS sur leurs marchés d'exportation peuvent maintenir et améliorer l'accès à ces marchés et instaurer de nouvelles normes afin d'améliorer la compétitivité à long terme de leurs industries. Les obstacles créés par les normes relatives à la sécurité alimentaire sont généralement relatifs – c'est-à-dire qu'ils favorisent les fournisseurs qui sont en mesure de respecter les normes et taxent ceux qui ne le sont pas. Les fournisseurs doivent par conséquent peser les coûts et les avantages qu'entraîne leur participation dans différents segments du marché. De ce point de vue, le TSD a peu de chances d'alléger les coûts du rehaussement des normes. Il serait plus efficace que les pays développés s'attachent à fournir des avis et un soutien *ex ante* et à promouvoir l'harmonisation des normes entre importateurs, y compris le secteur privé.

Flexibilité : non réciprocité, dérogations et exemptions

Un objectif essentiel des partisans de l'actualisation du TSD dans les négociations du Comité du commerce et du développement en session extraordinaire est de renforcer l'« automaticité » des exemptions et des demandes d'allongement de la période de transition. La non réciprocité des

engagements est devenue une obligation absolue dans les négociations sur l'agriculture, l'accès aux marchés non agricoles et les services. D'un point de vue économique, la question clé est toutefois celle de savoir si des engagements et des exemptions non réciproques favoriseraient le développement ou non. Comme le fait valoir l'Équipe spéciale du projet du Millénaire des Nations Unies (2005), l'exemption des règles n'est pas synonyme d'encouragement à l'élaboration de politiques efficaces ; pour répondre aux deux questions fondamentales du TSD – quel TSD accorder et à qui – il faut se baser sur une analyse coûts-avantages qui tienne compte du rapport de la question avec les échanges, de son degré de compatibilité avec les priorités plus générales du développement, des coûts de la mise en œuvre et des coûts relatifs de la non mise en œuvre pour les autres pays.

Comme il a été indiqué plus haut, le souhait des pays en développement d'obtenir davantage de flexibilité dans les accords qui limitent les « mauvaises » politiques telles que les subventions, les normes de contenu local ou le recours à des instruments commerciaux quantitatifs peut paraître paradoxal. Pour Hoekman *et al.* (2004) et Keck et Low (2004), la justification économique du recours à des instruments commerciaux traditionnels pour arriver au développement économique est si faible que les accords de l'OMC qui en limitent l'usage ne doivent pas être soumis au TSD. L'Équipe spéciale du projet du Millénaire, suivant cette approche, fait valoir, par exemple, que le TSD actuellement prévu dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, qui permet au pays ayant un revenu annuel par habitant de moins de 1 000 USD de continuer de subventionner leurs exportations, devrait être supprimé. Hoekman *et al.* (2004) proposent de diviser les accords de l'OMC en deux catégories : les accords de base pour lesquels il n'y aurait pas d'exemptions ni de dérogations et les autres, qui pourraient revenir au multilatéralisme ou, du moins, autoriser de généreux mécanismes d'exemption.

Cependant, l'on considère généralement que certains accords, surtout ceux qui ont trait aux réglementations intérieures, pourraient imposer des coûts disproportionnés par rapport aux avantages potentiels. La capacité de mettre en œuvre les disciplines de l'OMC et d'en tirer profit varie d'un pays à l'autre, selon leur taille et leur revenu et en fonction de facteurs tels que la capacité institutionnelle et les ressources humaines dont ils disposent. Le rapport de l'Équipe spéciale du projet du Millénaire des Nations Unies, fait une distinction utile entre les accords impliquant des coûts de mise en œuvre élevés et de faibles avantages du point de vue du développement, qu'il faudrait négocier indépendamment de l'engagement unique, et les accords susceptibles de procurer des avantages à long terme qui demandent un modèle dans lequel les engagements doivent être mis en balance avec l'assistance et la flexibilité.

Ce type d'approche s'accompagne souvent, comme dans le rapport de l'Équipe spéciale, de propositions visant à restreindre l'admissibilité au bénéfice du TSD à un groupe de petits pays et de pays à faible revenu au lieu de l'accorder à l'ensemble des pays en développement. L'objectif est d'établir une classification en fonction de la taille et du revenu qui reflète mieux les pays à faible capacité gouvernementale et pas seulement à faible revenu moyen, comme la Chine et l'Inde.

Une autre solution proposée dans les études existantes consiste à concevoir un système qui permette d'adapter précisément les instruments du TSD aux besoins des pays. Cela reviendrait à abandonner l'approche unique et à mettre en place un cadre de TSD beaucoup plus élaboré, dans lequel les pays en développement seraient admis à bénéficier d'un sous-ensemble de mesures de TSD déterminé par les caractéristiques de leur développement. Certains auteurs proposent d'établir des indicateurs *ex ante* afin d'identifier les pays qui connaissent des problèmes de développement particuliers. Stevens (2002), par exemple, propose une méthodologie pour définir l'absence de sécurité alimentaire qui tient compte d'indicateurs sur l'absorption de calories ainsi que des équilibres commerciaux. Cette méthodologie pourrait ensuite être utilisée pour sélectionner les pays qui

remplissent les conditions pour maintenir des subventions agricoles de la catégorie orange. Paugam et Novel (2005) font valoir que cette différenciation est faisable pour chaque accord et ils mentionnent le précédent établi dans l'Accord SMC. Corrales-Leal (2005) élabore une approche similaire avec son « analyse situationnelle » ; il propose d'identifier *ex ante* un ensemble de situations de développement qui justifierait l'accès au bénéfice de dispositions particulières en matière de TSD.

Accorder *ex ante* un TSD adapté aux besoins de développement suppose que les processus d'ajustement soient, dans une certaine mesure, déterminés au préalable et ne comportent guère d'incertitude. Prowse (2002) offre une autre solution en proposant un mécanisme d'attribution *ex post* de droits au TSD. Ce mécanisme serait géré par des représentants d'institutions financières et de développement internationales ainsi que des membres de l'OMC et il serait fondé sur un examen approfondi des besoins de développement des pays demandant davantage de flexibilité. Cette proposition assurerait un TSD bien ciblé mais entraînerait des coûts de transaction très élevés.

Aucune de ces approches n'est actuellement privilégiée dans les négociations de l'OMC. Comme le fait observer Page (2005), les négociations sur les dispositions du TSD relatives à la flexibilité sont entravées par une absence de consensus sur l'efficacité des instruments de TSD pour gérer l'ajustement, sur l'importance de la charge d'ajustement induite par les accords de l'OMC et, plus fondamentalement encore, sur l'incidence des règles commerciales sur le développement. En l'absence de consensus sur ces questions, l'admissibilité et le type de dispositions relatives au TSD seront déterminés par des concessions mutuelles lors des négociations et résulteront des demandes de flexibilité maximale faites par les pays en développement et du désir de tous les membres de réduire au minimum les coûts de la non mise en œuvre, en particulier de la part des pays en développement avancés et de taille moyenne.

L'assistance technique à l'OMC

Parmi les propositions spécifiques soumises au Comité du commerce et du développement en session extraordinaire, 14 visent à obtenir une aide financière substantielle. Elles vont de demandes de subordination de l'aide additionnelle à la mise en œuvre des accords à des demandes de compensation financière pour les pays qui doivent faire face à un important ajustement. Il va de soi que bon nombre des besoins spécifiques des pays en développement ne peuvent pas être satisfaits par le seul octroi d'un accès accru aux marchés et/ou d'une plus grande flexibilité.

Certains domaines, tels que la facilitation des échanges, exigent une assistance technique spécifique, étroitement liée au résultat des négociations et aux besoins particuliers de chaque signataire. L'applicabilité est une difficulté majeure dans ce type de dispositions relatives à l'assistance technique. Il n'est peut-être pas toujours utile de rendre obligatoires ces dispositions, en particulier lorsque les coûts de mise en œuvre des obligations légales sont relativement faibles mais que les ressources nécessaires pour maximiser les avantages procurés par ces accords sont beaucoup plus importantes, comme dans le cas de l'Accord SPS.

L'assistance technique à l'OMC est traditionnellement centrée sur la réduction des coûts de la participation active des pays en développement et des PMA. Elle peut prendre la forme d'un soutien en faveur du maintien d'une délégation à Genève ; d'une aide permettant aux pays d'identifier leurs priorités dans les négociations et de mieux comprendre les conséquences potentielles des accords négociés ; d'un soutien technique pour le Mémoire d'accord sur le règlement de différends, pour les examens des échanges, pour les notifications, etc., et, si besoin est, d'une aide permettant à ces pays de faire face aux coûts des obligations légales minimum de mise en œuvre de nouveaux accords. Cependant, comme les ministres des pays membres de l'OMC l'ont reconnu à Doha, l'assistance technique liée aux échanges doit être encore étendue si l'on veut que tous les pays tirent pleinement

avantage de l'ouverture accrue aux échanges. La section qui suit porte sur le programme d'aide à l'appui des échanges, depuis ses débuts au cours du Cycle d'Uruguay jusqu'à la déclaration de Hong-Kong, et sur ses perspectives de mise en œuvre complète.

L'aide à l'appui des échanges

Il est énoncé dans la Déclaration ministérielle de Hong-Kong que l'aide à l'appui des échanges devrait avoir pour objectif d'aider les pays en développement, en particulier les PMA, à se doter de la capacité du côté de l'offre et de l'infrastructure liée au commerce dont ils ont besoin pour mettre en œuvre les accords de l'OMC et en tirer profit, et pour accroître leur commerce. Cette section est consacrée au soutien que les pays développés fournissent aux pays en développement et notamment aux PMA pour faciliter leur intégration dans l'économie mondiale. Elle présente le champ du programme en expansion d'aide à l'appui des échanges, depuis l'offre d'une assistance technique liée au commerce jusqu'à la fourniture d'une aide visant à améliorer la compétitivité des exportations du secteur privé des pays en développement en passant par le renforcement de la participation de ces pays au système d'échanges multilatéraux. Sont ensuite examinés les évolutions intervenues au niveau de l'aide financière fournie par les donateurs en faveur du programme en expansion d'aide à l'appui des échanges et les scénarios selon lesquels des ressources d'aide supplémentaires pourraient être affectées au commerce dans le cadre de l'accroissement de l'aide publique au développement (APD) jusqu'en 2010. Enfin, certains des principaux problèmes que pose la mise en œuvre d'une initiative efficace en matière d'aide pour le commerce seront passés en revue.

Une réponse coordonnée à l'expansion du programme d'action

Les négociations du Cycle d'Uruguay ont marqué une étape majeure pour de nombreux pays en développement qui sont devenus des partenaires à part entière du système d'échanges multilatéraux. La prise de conscience grandissante des nouveaux impératifs en matière de ressources et de réformes résultant de l'Engagement unique a débouché sur la Déclaration de Marrakech de 1994 qui a expressément reconnu la nécessité de fournir une assistance technique dans le domaine du commerce pour aider les pays en développement à mettre en œuvre les différents accords conclus. Peu après la signature de l'Accord de Marrakech, les ministres africains du commerce ont lancé un appel à la communauté internationale pour qu'elle les aide à renforcer leur capacité d'élaborer une politique commerciale, de participer aux négociations commerciales et de mettre en œuvre les accords commerciaux. En réponse à cet appel, l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et le Centre du commerce international (CCI) ont lancé le Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP) afin de mobiliser les connaissances spécialisées et les ressources nécessaires pour aider les pays partenaires d'Afrique à participer à l'OMC, à intégrer le nouveau système d'échanges multilatéraux et à tirer avantage des nouvelles possibilités commerciales découlant de la mondialisation des marchés (Blackhurst *et al.*, 1999).

En 1997, les membres de l'OMC ont adopté une initiative visant à renforcer les capacités commerciales des PMA, connue sous l'appellation de Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés (Cadre intégré). Cette initiative a bénéficié du soutien de six grandes organisations multilatérales : le Fonds monétaire international (FMI), le CCI, la CNUCED, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), la Banque mondiale et l'OMC. Le Cadre intégré repose sur le principe selon lequel l'efficacité de l'action des donateurs passe par des mesures coordonnées, intégrées et induites par la demande. Toutefois, ce Cadre n'ayant pas donné les résultats escomptés en ce qui concerne la mise en œuvre au niveau des pays, il a été jugé nécessaire de renforcer encore son efficacité et d'accroître ses ressources.

De fait, les capacités insuffisantes dont disposent les pays en développement pour mettre en œuvre une réforme des échanges et en tirer profit ont occupé une place de plus en plus importante dans les négociations de l'OMC à Doha. A l'approche de la sixième Conférence ministérielle de l'OMC à Hong-Kong et comme suite à une demande spécifique formulée par le G8 à Gleneagles, la Banque mondiale et le FMI ont proposé conjointement un ensemble de mesures d'aide en faveur des échanges. Celui-ci devrait comprendre des instruments traditionnels comme l'assistance technique liée aux échanges et le renforcement des capacités du côté de l'offre, dont les capacités institutionnelles et l'infrastructure liée au commerce, mais il devrait aussi permettre d'aider les pays en développement à s'adapter à une concurrence internationale accrue, à l'érosion des préférences ou encore à la perte de recettes douanières. A sa réunion de septembre 2005, le Comité du développement a souscrit à la proposition relative à un Cadre intégré renforcé, s'est prononcé en faveur d'une consolidation du cadre d'évaluation des besoins en matière d'ajustement de sorte que les institutions financières internationales (IFI) et les mécanismes d'aide des donateurs puissent être mieux utilisés, et a invité la Banque mondiale et le FMI à examiner plus avant l'adéquation des mécanismes existants et à mieux prendre en compte les besoins liés aux échanges dans leur soutien aux programmes nationaux.

Peu après, il a été convenu, dans la Déclaration ministérielle de Hong-Kong, que l'aide à l'appui des échanges devrait avoir pour objet d'aider les pays en développement, en particulier les PMA, à se doter de la capacité du côté de l'offre et de l'infrastructure liée au commerce dont ils ont besoin pour mettre en œuvre les accords de l'OMC et en tirer profit, et de façon plus générale, pour accroître leur commerce. Si l'aide à l'appui des échanges ne saurait remplacer les retombées bénéfiques pour le développement qui sont à attendre d'un heureux aboutissement du PDD, notamment en matière d'accès aux marchés, elle peut compléter très utilement ce programme [WT/MIN(05)/W/3/Rev.2, paragraphe 57]. De plus, un groupe de réflexion a été invité dans cette Déclaration à formuler des recommandations sur les moyens d'améliorer la mise en œuvre du Cadre intégré.

Le programme d'aide à l'appui des échanges

Un consensus semble se dégager en ce qui concerne les composantes suivantes du programme d'aide à l'appui des échanges :

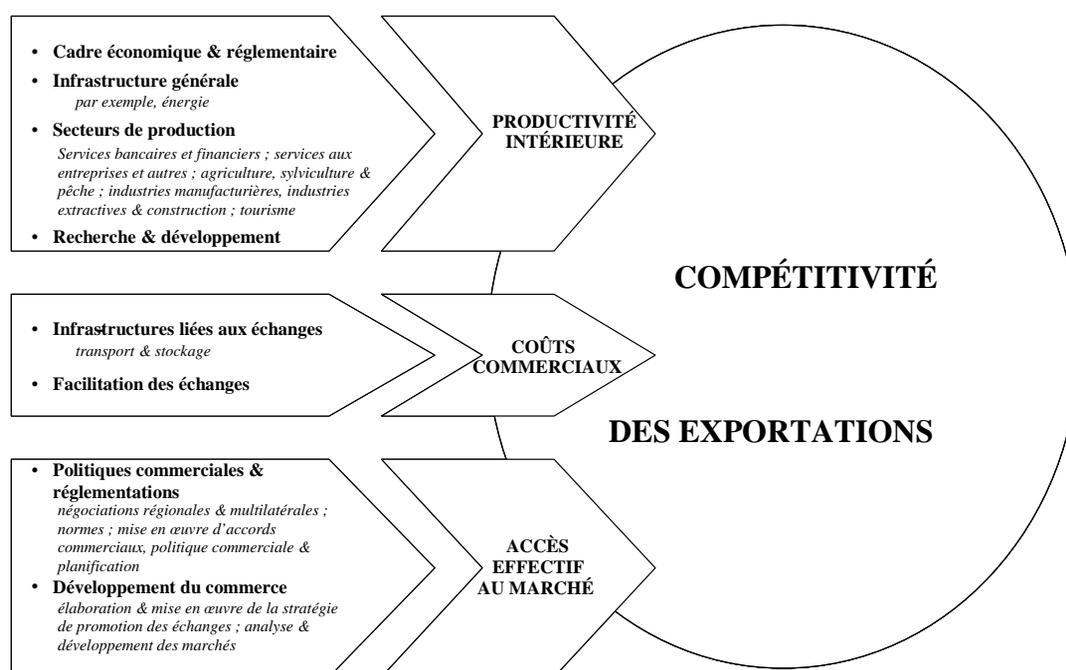
- Une assistance technique liée aux échanges visant à renforcer la capacité de : *i)* formuler une politique commerciale appropriée localement ; *ii)* participer aux négociations commerciales ; et *iii)* mettre en œuvre des accords commerciaux, c'est-à-dire le programme traditionnel de renforcement des capacités par le biais de l'assistance technique liée aux échanges.
- Une aide au renforcement des capacités du côté de l'offre, y compris l'infrastructure liée au commerce, pour tirer avantage des accords de l'OMC.

Les avis sont plus partagés sur la question de savoir si l'aide fournie pour remédier aux contraintes qui s'exercent du côté de l'offre, devrait aussi avoir pour objet d'accroître la capacité dans certaines activités productives ou rester limitée à la réduction des coûts commerciaux. De fait, il n'existe pas de définition convenue à l'échelle internationale des contraintes s'exerçant du côté de l'offre. D'une manière générale, ces contraintes renvoient à des limitations de la capacité de produire des biens et des services de manière compétitive et à l'aptitude à les commercialiser à un coût raisonnable. Il semble que ce soit le point de départ du Consensus de Monterrey qui a appelé les donateurs à supprimer progressivement les contraintes du côté de l'offre en améliorant l'infrastructure commerciale, en diversifiant la capacité d'exportation, en apportant un soutien à l'accroissement du contenu technologique des exportations, en renforçant le développement institutionnel et en stimulant la productivité et la compétitivité d'ensemble (Nations Unies, 2002). D'autres rattachent ce type de soutien à la faculté d'adaptation économique aux opportunités commerciales. Les deux concepts

prennent en compte un large éventail de besoins des secteurs public et privé en matière de développement, depuis l'aide fournie aux pouvoirs publics pour qu'ils créent un environnement favorable et concurrentiels jusqu'au soutien apporté aux entreprises locales pour qu'elles puissent recenser et produire des biens à des prix compétitifs (USAID, 2003).

Toujours est-il que la compétitivité des exportations est au cœur du débat sur les contraintes du côté de l'offre ou la faculté d'adaptation économique. La compétitivité des exportations est déterminée principalement par trois facteurs : *i*) la productivité nationale, qui détermine les coûts de production ; *ii*) les coûts commerciaux, qui déterminent le coût de l'acheminement et/ou de l'exportation du bien et/ou du service ; et *iii*) le degré effectif d'accès aux marchés qui est déterminé par l'ampleur des réformes commerciales unilatérales, régionales ou multilatérales et par la capacité de satisfaire à des normes et de surmonter les déficits d'information sur les marchés d'exportation (graphique 8.2).

Graphique 8.2. Principales catégories d'APD contribuant directement à améliorer la compétitivité des exportations¹



1. Classification correspondant aux catégories du Système de notification des pays créanciers.

La question essentielle est de savoir comment établir une distinction entre le programme d'aide à l'appui des échanges d'une part, et le programme général de développement économique, d'autre part. Il est clair que la productivité intérieure déterminera dans une très large mesure la capacité des pays en développement à tirer profit d'une libéralisation plus poussée des échanges. Le renforcement des capacités du côté de l'offre pourrait s'étendre jusqu'à l'éducation, la santé et l'environnement dans la mesure où ces secteurs peuvent avoir une influence décisive sur la compétitivité. (Certains pays ont même fondé le renforcement de leurs capacités d'exportation sur une main-d'œuvre instruite ou encore sur un tourisme respectueux de l'environnement.) Les infrastructures jouent, à l'évidence, un rôle capital dans le renforcement des capacités d'exportation. S'il semble utile, en théorie, d'envisager les infrastructures liées au commerce en tant que catégorie, cette distinction ne peut être opérée dans la pratique, d'une part parce que toutes les catégories d'infrastructures interviennent dans la productivité et la capacité à soutenir la concurrence (par exemple, l'eau pour l'irrigation, l'assainissement pour satisfaire aux normes SPS) et d'autre part en raison du caractère incomplet des données et des notifications. Enfin, outre que la compétitivité des exportations est le résultat d'un vaste processus

économique, l'aide qui semble destinée exclusivement à accroître la productivité intérieure a un impact sur les importations et partant, sur la balance commerciale. Dans le même temps, le risque est que l'ensemble des activités d'aide au développement axées sur la promotion de la croissance soient rebaptisées comme aide à l'appui des échanges et que soit perdue la dimension que cette initiative pourrait apporter à l'amélioration de la capacité des pays en développement de mieux tirer profit des accords de l'OMC. C'est pourquoi, seule l'APD ayant pour objet de renforcer les capacités de production a été prise en compte dans les estimations financières contenues dans ce chapitre. Ces estimations ne tiennent pas compte d'autres types de soutien à la croissance économique, comme la politique et la planification économiques et du développement, les cadres juridiques et judiciaires et l'administration gouvernementale, pour ne citer que quelques exemples. Cela ne veut pas dire que l'impact de la réglementation et de la politique soit négligeable. Au contraire, les rapports annuels de la Banque mondiale/SFI intitulés « Doing Business » montrent l'impact très important que peuvent avoir la réglementation et l'administration sur les coûts des entreprises. Cela étant, la prise en compte de ces éléments dans le champ d'application d'une initiative d'aide à l'appui des échanges s'inscrivant dans le contexte du PDD pourrait être interprétée comme un élargissement du programme de l'OMC destiné à inclure les mesures aux frontières et pourrait aussi susciter des préoccupations inutiles au sujet de la conditionnalité et des liens existant entre la politique intérieure et les réformes commerciales.

Les avis sont encore plus partagés sur la question de savoir si les mesures de compensation ou les aides versées au titre des coûts d'ajustement doivent faire partie du programme. Dans leur note sur l'aide à l'appui des échanges, le FMI et la Banque mondiale ont plaidé en faveur de leur prise en compte. Le même point de vue a été précédemment défendu par Bhagwati (2004), Hoekman et Prowse (2005) et le Projet du Millénaire des Nations Unies, et il est largement soutenu par les pays en développement et les organisations non gouvernementales (ONG). Toutefois, la question n'est pas abordée dans la Déclaration de Hong-Kong et le Comité du développement a estimé que les mécanismes d'aide existants pourraient être suffisants s'ils étaient mieux utilisés. En fait, il est extrêmement difficile de prévoir l'ampleur des risques dans des situations complexes – comme celles induites par un cycle de négociations commerciales – qui appellent des réformes dans un grand nombre de domaines et de régions. C'est ainsi que lorsque a été prise la décision concernant les pays importateurs nets de produits alimentaires, les pays en développement s'attendaient à une augmentation des prix alimentaires en raison de la libéralisation du secteur agricole dans les pays développés. Or, les gains de productivité agricole ont plus que compensé le risque de pression à la hausse en raison d'une réduction relativement faible du soutien à l'agriculture et, en moyenne, les prix des produits alimentaires n'ont pas augmenté. Ce qu'il faut, c'est un ensemble d'institutions qui puissent être activées en cas de difficultés dans des secteurs et activités spécifiques, pour aider ceux qui sont touchés à faire face à la situation (Bhagwati, 2004). Le Mécanisme d'intégration commerciale a été mis en place à cet effet par le FMI en avril 2004. Il est orienté vers les pays qui risquent d'accuser des déficits de balance des paiements par suite de la libéralisation des échanges multilatéraux. Il a pour objet d'atténuer les préoccupations des pays en développement au sujet de l'impact que peut avoir sur leur économie l'ouverture des marchés de biens et de services d'autres pays, en accroissant la prévisibilité et l'accessibilité des ressources mises à leur disposition.

La prise en compte des coûts d'ajustement dans les négociations de l'OMC pourrait créer un dangereux précédent, notamment s'ils sont interprétés comme la compensation au titre des coûts occasionnés par la libéralisation des échanges. L'un des moyens les plus efficaces de concrétiser le potentiel des échanges en tant qu'instrument de développement, et notamment de réduction de la pauvreté, sera d'obtenir des résultats significatifs en matière d'accès aux marchés dans les secteurs essentiels du Programme de Doha pour le développement. Ces gains seront exploités et maximisés dans la mesure où les pays en développement eux-mêmes auront abaissé leurs barrières à l'accès aux

marchés. De plus, ces avantages proviendraient du processus d'ajustement lui-même. On s'attendrait à ce que les pays confrontés à un ajustement plus radical – en raison de leur vulnérabilité à l'érosion des préférences, de la spécialisation de leurs exportations dans un seul produit ou de pertes de recettes douanières – accordent la priorité aux échanges dans leurs stratégies de développement et demandent à bénéficier d'une aide à l'appui des échanges disproportionnée. Toutefois, une catégorie spécifique d'aide n'est pas indispensable pour répondre à leurs besoins. De fait, l'aide qui devrait les aider le plus à améliorer leur performance commerciale visera à réduire les contraintes du côté de l'offre et les coûts commerciaux afin d'accroître la compétitivité et diversifier les schémas d'exportation.

Accroître le soutien financier

Cette section donne un aperçu de la ventilation de l'APD des donateurs bilatéraux et multilatéraux entre les différentes catégories du programme en expansion d'aide à l'appui des échanges, c'est-à-dire entre l'assistance technique et le renforcement des capacités liées au commerce d'une part, et les contraintes s'exerçant du côté de l'offre d'autre part (infrastructure liée au commerce et renforcement des capacités productives). Une série chronologique pour 1994-2004 sert de référence pour le soutien apporté par les donateurs au programme d'aide à l'appui des échanges selon le système de notification des pays créanciers (SNPC), géré par le Comité d'aide au développement de l'OCDE, et la base de données conjointe OMC/OCDE sur le renforcement des capacités dans le domaine du commerce (BDRCC), créée à Doha en 2001 pour mesurer de façon continue la mise en œuvre des engagements pris en matière d'assistance technique et de renforcement des capacités liés au commerce (AT/RCDC).

Depuis 2001, les activités d'AT/RCDC sont classées en deux grandes catégories :

- Les *politiques et réglementations commerciales* englobent le soutien à la participation effective aux négociations commerciales multilatérales, l'analyse et la mise en œuvre d'accords commerciaux multilatéraux, l'intégration de la politique commerciale, l'élaboration de normes techniques, la facilitation des échanges, les accords commerciaux régionaux et la valorisation des ressources humaines.
- *Le développement des échanges commerciaux* recouvre le soutien au développement des entreprises et les activités visant à améliorer le climat des affaires, l'accès aux crédits commerciaux et la promotion des échanges dans les secteurs productifs, au plan institutionnel comme au niveau des entreprises.

Les engagements au titre des politiques et réglementations commerciales sont tombés de 935 millions USD en 2003 à 812 millions USD en 2004, mais le soutien à la facilitation des échanges a plus que triplé. Les engagements au titre du développement des échanges ont augmenté de 200 millions USD pour atteindre 2.2 milliards USD en 2004. L'accroissement du volume de l'aide à l'appui des échanges a principalement profité au commerce électronique, au financement des échanges et au développement des marchés dans les secteurs de l'industrie et de l'agriculture. Les contributions des donateurs aux fonds et programmes multilatéraux (Fonds global d'affectation spéciale pour le Programme de Doha pour le développement, Fonds d'affectation spéciale du Cadre intégré, du Programme intégré conjoint d'assistance technique et du Centre du commerce international) ont progressé de près de 70 % entre 2001 et 2003, mais elles sont restées stables en 2004, à 45 millions USD. Cela représente moins de 2 % du budget global de l'AT/RCDC.

Les activités visant à renforcer les infrastructures nécessaires aux échanges sont reprises dans la base de données du SNPC sous la rubrique « Infrastructure économique » et décrites dans les rapports annuels conjoints de l'OMC et de l'OCDE sur l'AT/RCDC. L'infrastructure économique se compose d'un certain nombre de sous-secteurs : transports et entreposage, communications et énergie.

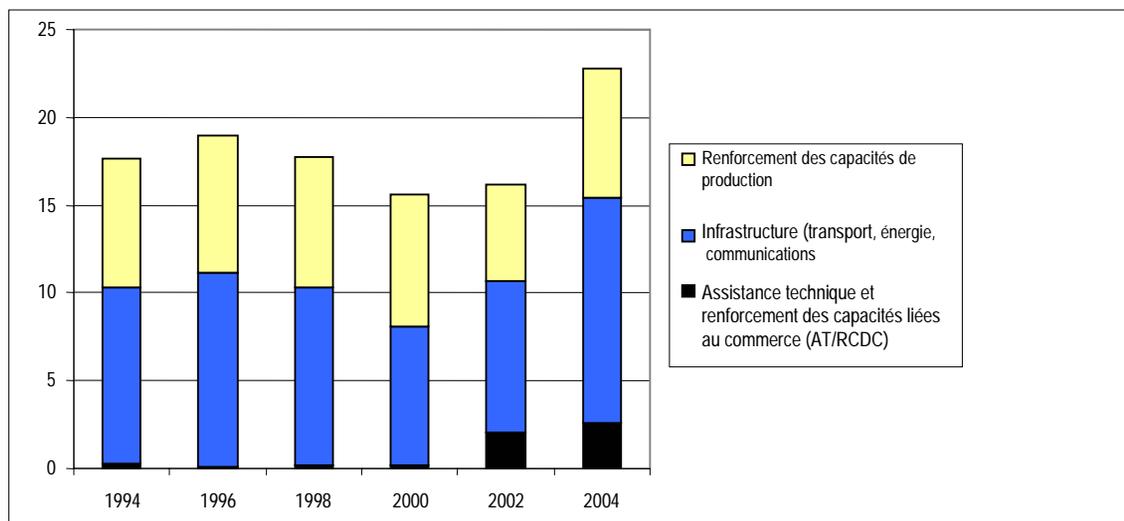
L'approvisionnement en eau et l'assainissement font partie de la rubrique « Secteurs sociaux ». C'est pourquoi dans le présent chapitre, l'ensemble de l'aide aux infrastructures, moins l'approvisionnement en eau et l'assainissement, est assimilable à une mesure indirecte de l'infrastructure liée au commerce.

Depuis 1994, le volume total de l'aide destinée aux infrastructures a fluctué entre 8 milliards USD et 11 milliards USD (graphique 8.3). En 2004, le volume total de cette aide a augmenté de près de 50 % pour atteindre 13 milliards USD, principalement sous l'effet d'importants programmes de reconstruction en Afghanistan (transports) et en Irak (énergie). En fait, la part de l'aide totale en faveur des infrastructures est tombée de 15,6 % en 1997 à 9,8 % en 2003. Si la forte progression enregistrée en 2004 ne constitue pas en soi une tendance, les donateurs manifestent actuellement un regain d'intérêt pour la contribution que les infrastructures, en particulier les transports, peuvent apporter à la croissance économique et à la réduction de la pauvreté (OCDE, 2006).

Le soutien à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité globales est pris en compte dans le SNPC sous la rubrique « Renforcement des capacités productives ». Jusqu'en 2000, le soutien apporté aux programmes menés dans ce domaine a été relativement stable, entre 8,2 % et 10,7 % de l'APD totale. Depuis 2001, ce soutien est tombé à 7-9 % de l'APD totale. Cette diminution s'explique par le reclassement des activités de développement des échanges dans la catégorie de l'AT/RCDC, comme suite à la création, en 2001, de la base de données conjointe OCDE/OMC.

Graphique 8.3. Volume de l'APD destinée au programme élargi d'aide à l'appui des échanges

Milliards USD constants de 2003

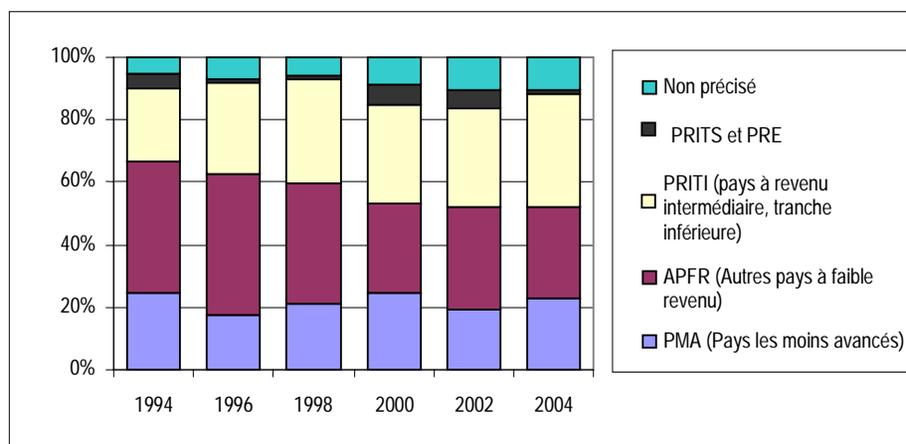


Source : Base de données du système de notification des pays créanciers de l'OCDE et base de données OMC/OCDE sur le renforcement des capacités dans le domaine du commerce.

La ventilation par groupes de revenu montre où sont dépensées les contributions croissantes au titre de l'AT/RCDC, des infrastructures et du soutien au renforcement des capacités productives. Le groupe de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, qui compte de grands acteurs mondiaux comme le Brésil, la Chine, l'Égypte et la Thaïlande, est de loin le principal bénéficiaire en volume. La part allant au groupe de pays à faible revenu hors PMA a diminué en proportion (graphique 8.4).

Graphique 8.4. Répartition de l'APD liée aux échanges par groupe de revenu, 1994-2004

AR/RCDC, Infrastructure économique et renforcement des capacités productives



Notes : PRITS = Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure ; PRE = Pays à revenu élevé.

Source : Base de données du Système de notification des pays créanciers de l'OCDE et base de données OMC/OCDE sur le renforcement des capacités dans le domaine du commerce.

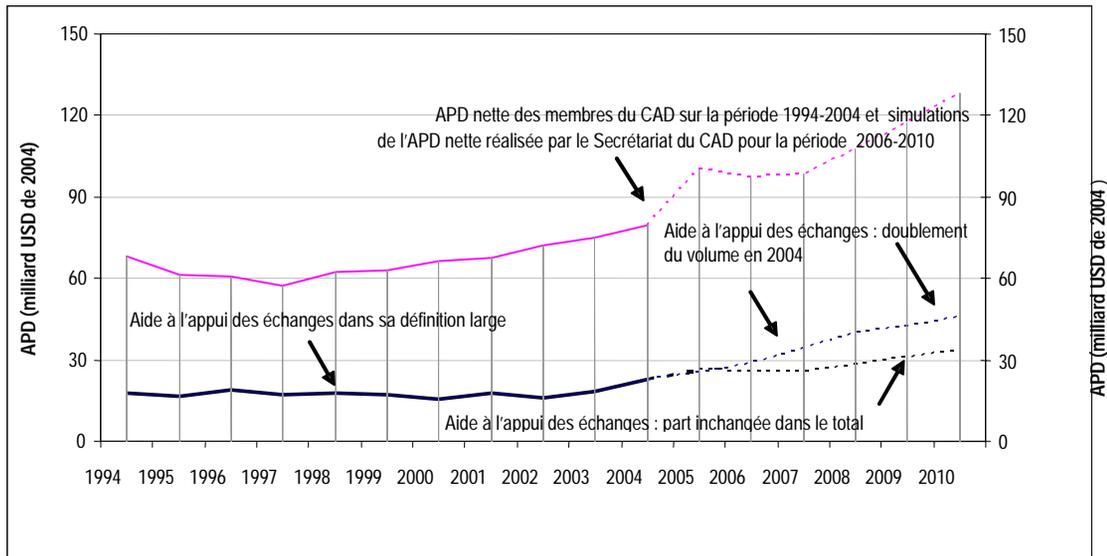
Additionnalité ou accroissement de l'aide à l'appui des échanges

Une simulation d'engagements réalisée par le Secrétariat du CAD montre que l'aide devrait passer de près de 80 milliards USD en 2004 à 130 milliards USD en 2010 (exprimé en engagements et en dollars de 2004). Cet accroissement de 50 milliards USD est impressionnant, mais il doit être interprété avec prudence. Il sous-entend que l'aide sera l'un des postes des dépenses publiques qui augmenteront le plus rapidement. En raison de pressions budgétaires de nombreux pays donateurs auront des difficultés à procéder à de telles augmentations. De plus, la composition de l'aide supplémentaire qui sera éventuellement accordée sera l'objet d'un examen attentif. C'est ainsi que si au cours des trois dernières années, l'aide a véritablement augmenté, cette augmentation a largement revêtu la forme d'opérations d'allègement de la dette. Aussi importantes que soient ces opérations, elles ne se traduisent pas nécessairement par l'apport d'argent frais aux pays en développement. On peut toutefois raisonnablement supposer si les donateurs accordent une priorité plus élevée non seulement aux échanges, mais aussi aux infrastructures et à la croissance économique en général, l'APD destinée à aider les pays en développement à participer davantage et plus efficacement aux échanges internationaux pourrait augmenter sensiblement jusqu'en 2010.

Si l'on s'en tient à la définition traditionnelle, étroite, de l'aide à l'appui des échanges (AT/RCDC), le simple accroissement prévu de l'aide – par exemple le maintien de sa part dans l'APD – pourrait porter les dépenses totales en 2010 à 4.3 milliards USD, soit une augmentation de 67 % en volume. Un doublement du volume de l'aide, tel qu'il a été suggéré lors de la réunion du G8 à Gleneagles, ferait passer sa part à pas moins de 3.4 % de l'APD nette totale et donnerait un montant supplémentaire de 5 milliards USD. La prise en compte des infrastructures dans les estimations fait déjà monter considérablement les enjeux. L'accroissement prévu de l'APD totale pourrait produire un montant supplémentaire de 6.5 milliards USD, et le doublement du volume de l'AT/RCDC et de l'aide en faveur de l'infrastructure économique absorberait pas moins d'un cinquième de l'APD nette totale. Les résultats qui seraient obtenus si l'on s'appuie sur une définition large de l'aide à l'appui des échanges (c'est-à-dire englobant l'AT/RCDC, les infrastructures et le renforcement des capacités productives) sont illustrés dans le graphique 8.5. Le seul accroissement de cette aide pourrait avoir pour effet de générer un montant supplémentaire de 11 milliards USD, soit une progression de 48 %

par rapport au niveau de 2004. Toutefois, selon cette définition, l'aide à l'appui des échanges ne représenterait pas moins de 35 % de l'APD totale, scénario sans doute peu réaliste.

Graphique 8.5. Accroissement de l'aide à l'appui des échanges dans sa définition large, 2005-10



Améliorer l'efficacité des programmes d'aide à l'appui des échanges

L'accroissement de la capacité des pays en développement moins avancés à devenir des acteurs plus dynamiques sur la scène de l'économie mondiale nécessitera, à l'évidence, un large éventail d'activités de soutien. Un volume considérable de l'APD est déjà consacré à l'amélioration de leurs capacités de production et d'exportation. L'accroissement de l'aide permet amplement d'accroître ces capacités mais en l'absence d'amélioration sensible de l'efficacité et de l'efficacité de l'aide, les ressources supplémentaires pourraient ne pas déboucher sur les résultats souhaités.

Si l'on veut réduire le déficit de crédibilité entre les donateurs et les pays qui doivent relever d'importants défis pour pouvoir tirer pleinement avantage des accords de l'OMC, il faut apporter davantage de précisions sur le programme d'aide à l'appui des échanges. Dans ce contexte, il conviendrait de pousser plus avant la normalisation des méthodes de notification utilisées par les donateurs et d'assurer un meilleur suivi des engagements pris. Plus important encore, une meilleure adaptation de l'aide à l'appui des échanges aux besoins des pays permettrait de mieux gérer les programmes de manière à parvenir aux résultats souhaités. Etant donné le volume de l'aide qui est déjà affecté à des activités liées aux échanges, la valeur ajoutée apportée par l'initiative d'aide à l'appui des échanges réside principalement dans l'accent mis sur la nécessité d'améliorer l'efficacité de l'aide fournie dans le cadre de l'assistance technique liée au commerce, du renforcement des capacités, et de la mise en place d'infrastructures et de capacités de production. Le réaménagement du Cadre intégré, les enseignements tirés des exercices d'évaluation de l'AT/RCDC et la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide, conjugués à des pratiques optimales en matière de dépenses publiques, offrent un cadre dans lequel des recommandations et des orientations peuvent être élaborées à l'intention des donateurs et des bénéficiaires. Pour améliorer les performances, les projets et programmes d'aide à l'appui des échanges doivent relever trois grands défis :

- Premièrement, à l'instar de tous les projets d'intervention des pouvoirs publics, l'aide à l'appui des échanges doit viser à remédier aux défaillances du marché afin d'accroître

l'efficacité économique globale. Il n'est jamais aisé d'identifier les causes profondes des dysfonctionnements du marché et de déterminer si les mesures correctrices adoptées par les pouvoirs publics seront efficaces par rapport à leur coût. La réalisation d'un tel exercice dans des économies se caractérisant par des marchés très peu performants ou complètement inopérants est particulièrement difficile.

- Deuxièmement, les programmes d'aide à l'appui des échanges doivent surmonter les problèmes de relation entre mandant et mandataire qui sont propres à tous les projets financés sur l'APD. La capacité d'absorption, la corruption, la fongibilité du soutien financier, la nécessité d'une appropriation locale et d'un alignement des priorités sont des questions particulièrement pertinentes.
- Enfin, le grand nombre de donateurs, d'organismes multilatéraux et de pays bénéficiaires, l'impressionnant éventail d'activités susceptibles d'être classées dans la catégorie de l'aide à l'appui des échanges et les multiples objectifs affichés par la plupart des projets, notamment en ce qui concerne l'accroissement de la capacité institutionnelle du bénéficiaire et l'obtention de résultats économiques tangibles, mettront à rude épreuve les capacités de gestion et de mise en œuvre de la plupart des donateurs et des pays bénéficiaires.

Efficacité de l'intervention des pouvoirs publics

D'une manière générale, la raison d'être économique de l'intervention des pouvoirs publics est d'améliorer l'équité et l'efficacité. La raison d'être de l'aide à l'appui des échanges découle d'un souci d'équité au niveau mondial mais aussi d'un souci d'efficacité aux niveaux local, national et régional. L'inefficacité survient principalement lorsque les rendements tirés par un individu ou une entreprise d'une activité particulière diffèrent de ceux obtenus par la collectivité dans son ensemble. La défaillance du marché renvoie à une situation où, pour une raison ou pour une autre, les mécanismes du marché ne permettent pas à eux seuls d'atteindre l'efficacité économique. Cela peut se produire dans le cas des biens publics, des externalités, d'une information imparfaite ou d'un pouvoir de marché dû à une concurrence insuffisante. Il est essentiel de remédier aux défaillances du marché pour faire en sorte que l'intervention des pouvoirs publics ait un « impact structurel » ou « du côté de l'offre » qui modifie la capacité productive de l'économie, par exemple en améliorant le fonctionnement des marchés et des institutions économiques ou en renforçant les capacités.

Il n'est toutefois pas toujours simple d'identifier les défaillances du marché. Un accès insuffisant au crédit est, par exemple, une contrainte bien connue du côté de l'offre dans de nombreux pays à faible revenu. Pour quantifier ce problème, les rapports annuels de la Banque mondiale intitulés « Doing Business » utilisent comme mesure indirecte la disponibilité de registres d'information sur le crédit. Si les banques ne peuvent pas avoir accès à des informations sur la solvabilité de clients potentiels, elles s'en remettent à des réseaux sociaux et ethniques, limitant ainsi l'expansion de nouvelles entreprises qui ne bénéficient pas de relations privilégiées. Toutefois, Bigsten et Söderbom (2005), dans leur étude sur les enquêtes auprès des entreprises manufacturières, ont estimé que si le financement est la principale contrainte citée par les dirigeants d'entreprise en Afrique, l'investissement des entreprises est sans lien avec les bénéfices non distribués et que les moyennes et grandes entreprises se montrent peu désireuses d'obtenir un crédit sur le marché formel. Il y a lieu de penser que le crédit (ou le manque de crédit) ne permet guère d'expliquer la faiblesse des investissements enregistrée au cours de la dernière décennie, étant donné que peu d'entreprises dans ces pays ont recensé de solides possibilités d'investissement. De leur point de vue, le degré élevé d'incertitude économique et politique, conjugué à des marchés très restreints pour le capital fixe de seconde main, est beaucoup plus important que le manque de crédit sur le marché formel. C'est

pourquoi un aussi grand nombre de réformes du système financier mises en œuvre en Afrique dans les années 90 semblent avoir été inopérantes.

Parfois, ce qui semble à première vue être une défaillance du marché peut, en fait, être une défaillance des pouvoirs publics. De fait, les pouvoirs publics, en particulier ceux qui sont dotés de faibles capacités et qui ne font pas l'objet d'une surveillance étroite de la part de la société civile, peuvent arriver à des solutions particulièrement inefficaces. De plus, le coût de l'intervention des pouvoirs publics devrait toujours être pris en considération lors de la conception d'instruments d'action. C'est ainsi que dans leur note sur l'aide à l'appui des échanges, la Banque mondiale et le FMI font valoir que le sous-investissement dans les administrations et infrastructures liées aux échanges s'explique en partie par les caractéristiques de biens publics que revêtent ces investissements pour d'autres pays. Ainsi, il ne fait aucun doute que l'infrastructure de transport est fondamentale pour la compétitivité des exportations et qu'elle a d'importantes externalités pour les pays voisins. Limão et Venables (2001) ont estimé que l'infrastructure d'un pays intervient pour 40 % dans les coûts de transport pour les pays côtiers tandis que pour les pays enclavés, l'infrastructure du pays de transit et du pays concerné entrent pour 60 % dans les coûts de transport. Selon leurs estimations, un pays enclavé supporte, en moyenne, des coûts de transport environ deux fois plus élevés qu'un pays côtier de sorte que le volume de ses échanges est plus faible de 60 %. Toutefois, Evenett (2005) fait observer qu'il est peut-être faux de penser que la raison profonde du sous-investissement dans une activité ou une réforme donnée est largement indépendant du niveau de l'investissement dans d'autres secteurs qui influent sur l'aptitude des entreprises des pays en développement à tirer avantage des possibilités offertes par la libéralisation des échanges multilatéraux. Il soutient que des résultats non optimaux enregistrés pour une quelconque composante des capacités d'un pays dans le domaine du commerce peuvent réduire les rendements attendus de l'investissement dans d'autres composantes. On pourrait, par exemple, imaginer que les rendements attendus de l'investissement dans un nouveau port soient réduits du fait de l'existence d'un service des douanes corrompu et inefficace, défaillance typique du pouvoir public.

L'identification des déficiences du marché ou des pouvoirs publics qui affectent les capacités d'un pays dans le domaine du commerce pose un défi qui mobilisera toutes les ressources de la plupart des pays bénéficiaires. Il faut s'attaquer à des déficits de capacité dans un large éventail de domaines, souvent simultanément, et associer à cette question des parties prenantes extrêmement diverses. Ces efforts doivent s'inscrire, ou encore être intégrés, dans un cadre de développement plus général englobant une stratégie de lutte contre la pauvreté, une solide politique macroéconomique, des mécanismes d'ajustement et des politiques visant à stimuler l'entreprise privée. La définition et la mise en œuvre de bonnes stratégies d'intervention des pouvoirs publics exigent une concertation entre les principaux représentants des pouvoirs publics, du secteur des entreprises et de la société civile. Des efforts coordonnés des pouvoirs publics et des parties intéressées sont essentiels au niveau tant de la conception que de l'exécution des politiques. Or, de nombreux pays en développement, notamment les PMA, n'ont pas d'associations professionnelles dotées des compétences nécessaires à la défense des divers secteurs ou branches d'activité et pâtissent des capacités insuffisantes de ministères qui ne perçoivent pas toujours pleinement les incidences que peuvent avoir les échanges sur les questions dont ils ont à traiter.

L'outil de diagnostic commercial du Cadre intégré aide les PMA à voir dans quel domaine une intervention peut s'avérer la plus utile. L'intégration des considérations commerciales et de croissance économique dans les stratégies nationales de lutte contre la pauvreté peut aussi aider à mettre en lumière les interactions entre les différentes contraintes et à faire apparaître celles qui sont les plus fortes. Toutefois, si ces efforts peuvent aider les pays les plus démunis à élaborer une politique commerciale nationale cohérente et à recenser les domaines prioritaires, ils ne remplacent pas

l'analyse détaillée qui est nécessaire pour assurer le succès des interventions des pouvoirs publics. D'autres mécanismes d'assistance technique seraient donc indispensables.

Efficacité dans l'acheminement de l'aide

L'aide à l'appui des échanges se heurtera aux difficultés inhérentes à l'acheminement de tous les types d'aide. Ces problèmes sont très proches de ceux existant entre mandant et mandataire, comme la gestion des différents objectifs des donateurs et des bénéficiaires, la question de la fongibilité et de la capacité d'absorption.

Les appréciations portées sur l'impact d'un accroissement de l'aide à l'appui des échanges sur la capacité d'absorption sont très largement déterminées par les hypothèses formulées au sujet des volumes actuels et prévus de l'aide à l'appui des échanges. Il ne fait aucun doute que certains des scénarios supposant de fortes augmentations rapides des volumes de l'aide risquent de déboucher sur le syndrome néerlandais dans de nombreux pays. L'appréciation de la monnaie locale risque de réduire et, dans certains cas, d'annuler, les gains de compétitivité que l'aide a permis d'obtenir. Il peut y avoir des impacts négatifs localisés, l'investissement dans les infrastructures pouvant, par exemple, conduire à une flambée des prix de la construction et des prix des biens et services non négociables. Ces secteurs attireraient des ressources intérieures productives au détriment des secteurs d'exportation.

Comme le souligne la Banque mondiale (1998), l'aide est extrêmement fongible, c'est-à-dire qu'un accroissement de l'aide en faveur d'un secteur particulier n'entraîne pas systématiquement un accroissement des dépenses globales dans ce secteur. Le gouvernement peut, en effet, réorienter des ressources du secteur visé par l'aide étrangère vers une autre priorité. Le problème est moindre – ou inexistant – lorsque les donateurs et les bénéficiaires ont des objectifs analogues. Par ailleurs, l'aide allouée à un gouvernement ou au secteur privé pour une activité qui n'est pas considérée comme prioritaire par le pays bénéficiaire a de fortes chances de donner lieu à une mauvaise affectation des ressources. Les efforts d'aide sont particulièrement efficaces et ne causent pas de distorsions dans l'affectation des ressources lorsqu'ils sont induits par la demande et non pas déterminés par les priorités des donateurs. C'est là l'objectif qui sous-tend le principe d'appropriation par les pays qui est énoncé dans la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide.

La question de la fongibilité est particulièrement importante. Comme l'explique la Banque mondiale (1998), le financement d'un projet routier ayant un taux de rendement de 20 % ne révèle rien de l'efficacité de l'aide. La valeur ajoutée du projet résidera probablement non pas dans l'investissement proprement dit mais dans sa capacité de transférer des technologies, de renforcer les capacités institutionnelles ou de réformer les politiques sectorielles. Un donneur n'a pas pour rôle d'influer sur la sélection des projets ou de modifier directement la composition sectorielle des dépenses, mais de soutenir les réformes et le renforcement des capacités. Ceci est en accord avec le principe d'alignement énoncé dans la Déclaration de Paris : les donateurs font reposer l'ensemble de leur soutien sur les stratégies de développement, les institutions et les procédures nationales des pays partenaires et s'emploient à renforcer les systèmes de gestion des finances publiques et de passation des marchés de ces pays. Toutefois, l'aide doit souvent être acheminée dans des pays qui connaissent des niveaux élevés de corruption et d'inefficacité des pouvoirs publics. Ce type de situation requiert des interventions très subtilement équilibrées, les donateurs devant s'attacher non seulement à renforcer les capacités des pouvoirs publics, mais aussi à faire en sorte que les crédits alloués aient un impact sur le terrain et accroissent la capacité commerciale du secteur privé.

Amélioration des performances

L'expérience acquise tant dans le secteur public des pays développés que dans les pays en développement au cours des 50 dernières années a montré l'importance que revêt le stade de la mise en œuvre pour toutes les interventions des pouvoirs publics. Ce stade est particulièrement important pour les programmes complexes qui peuvent entraîner des frais administratifs très élevés. Au cours de la dernière décennie, de nombreux pays de l'OCDE ont centré leurs efforts de réforme du secteur public sur l'amélioration de la fourniture des services publics et ont développé le recours à des outils de gestion des performances et des projets, comme les initiatives gouvernementales concertées, la consultation des parties prenantes, les objectifs axés sur les résultats et les mécanismes d'évaluation intégrés. La communauté de l'aide a également mis au point un vaste ensemble de pratiques optimales pour l'acheminement de l'aide et a élaboré des principes en matière d'efficacité de l'aide. Les programmes et projets visant à améliorer les capacités commerciales devraient être pluridimensionnels, faire intervenir différents donneurs, associer des acteurs représentant tant le secteur privé que les pouvoirs publics, et pourraient même concerner plusieurs gouvernements. L'efficacité de leur mise en œuvre est fondamentale pour leur impact final.

Un principe essentiel en matière d'efficacité de l'aide concerne la coordination de l'action des donneurs et de leurs efforts pour mettre en œuvre des dispositifs communs et des procédures simples, une répartition rationnelle des tâches et la conduite d'activités en collaboration. La réduction des frais administratifs, lesquels peuvent être extrêmement élevés pour les programmes comportant un grand nombre d'activités d'envergure relativement modeste, est essentielle pour permettre aux administrations des pays bénéficiaires d'accroître leurs capacités techniques et d'absorption. Dans le même temps, il importe de ne pas inhiber l'innovation et de laisser les projets pilotés par des ONG, ou directement par les donneurs en liaison avec le secteur privé, de se dérouler de telle sorte qu'on puisse identifier les méthodes les plus efficaces.

La tâche la plus difficile consistera toutefois à mettre en œuvre la gestion des performances et à utiliser efficacement des outils d'évaluation et de suivi. L'exercice d'évaluation de l'aide à l'appui des échanges qui a été conduit par l'administration néerlandaise, met en évidence le manque d'objectifs explicites dans la plupart des projets d'AT/RCDC et partant, l'absence d'évaluation et de suivi efficaces. Pour être utiles, les objectifs doivent être fixés à l'avance, être mesurables *ex ante* et *ex post*, être adoptés d'un commun accord par tous les acteurs et être assortis de stratégies de gestion des risques. Les objectifs axés sur les résultats sont généralement définis comme l'impact souhaité sur la collectivité et leur réalisation est souvent tributaire de toute une série de facteurs qui accroissent sensiblement les incertitudes pesant sur le projet/l'activité. Les méthodes de gestion des performances impliquent souvent un lourd dispositif administratif et peuvent générer des frais administratifs élevés. Un autre risque à prendre en considération, notamment lorsque le soutien financier est lié à la réalisation des objectifs, est la création d'incitations perverses qui conduisent les responsables de projet à s'intéresser davantage à une cible étroitement définie qu'aux grands objectifs d'un projet.

Dans les programmes d'aide, une difficulté supplémentaire tient à la nature des résultats recherchés par les donneurs. Comme le fait observer la Banque mondiale, les projets sont une combinaison de financements et d'idées, de sorte que leur conception et leur évaluation doivent être centrées sur la contribution apportée par les idées à la modification des institutions et des politiques (Banque mondiale, 1998, page 74). Ce sont là des facteurs qui ne sont pas faciles à mesurer et qui supposent toujours un degré élevé d'appréciation subjective.

En résumé, il n'existe pas de recettes magiques pour améliorer les projets d'aide à l'appui des échanges. Ce type d'aide n'est pas suffisamment spécifique pour justifier des changements radicaux

dans les pratiques optimales définies pour l'acheminement de l'aide. Pour améliorer l'impact de l'aide à l'appui des échanges, il est indispensable d'appliquer les principes sur l'efficacité de l'aide énoncés dans la Déclaration de Paris. L'objectif premier de projets spécifiques devrait être d'améliorer les capacités institutionnelles des pays bénéficiaires de sorte que les interventions des pouvoirs publics dans ces pays soient efficaces et se traduisent par une amélioration des capacités commerciales. Le Cadre intégré et les stratégies de lutte contre la pauvreté sont indispensables pour élaborer des politiques commerciales cohérentes et aider à recenser les domaines où les capacités doivent être améliorées en priorité, mais ils doivent être complétés par une assistance technique plus adaptée aux besoins. Faute de quoi, il y a tout lieu de craindre que les interventions menées par les pays bénéficiaires ne prennent pas en compte les fortes contraintes affectant leur secteur privé et qu'elles soient en conséquence sans effet sur les performances commerciales.

ANNEXE - TABLEAU

Tableau 8.A.1. Indicateurs de la pauvreté et des dépenses sociales dans certains pays

	Année de l'enquête	Population vivant avec moins de 1 USD par jour (%)	Population vivant avec moins de 2 USD par jour (%)	Dépenses de sécurité sociale et de protection sociale en pourcentage du PIB ¹	Transferts aux organisations ou aux ménages (en pourcentage du PIB) ¹
Brésil	2001	8.2	22.4	7.5	7.3
Chine	2001	16.6	46.7
Egypte	2000	3.1	43.9	4.6	6.1
Inde	1999-2000	34.7	79.9
Indonésie	2002	7.5	52.4	1.0	0.9
Jamaïque	2000	<2	13.3	1.2	0.3
Mali	1994	72.8	90.6	1.0	1.1
Nicaragua	2001	45.1	79.9	2.7	4.2
Afrique du Sud	1995	7.1	23.8	1.7	1.7
Thaïlande	2000	<2	32.5	0.6	0.6
Amérique du Nord			..	11.2	12.1
Europe			..	13.6	14.8

1. Les chiffres sont des moyennes de moyennes sur cinq ans des données sur les dépenses, 1972-97.

Source : Banque mondiale (2003) ; Besley *et al.* (2003) ; Banque mondiale (2004).

RÉFÉRENCES

- Arndt, C., H.T. Jensen, S. Robinson et F. Tarp (2000), “Marketing Margins and Agricultural Technology in Mozambique”, *Journal of Development Studies* 37 (1), pp. 121-37.
- Banque mondiale (1998), *Assessing Aid, What Works, What Doesn't and Why*, World Bank Policy Research Report, Washington.
- Banque mondiale (2004), *Indicateurs du développement dans le monde*.
- Banque mondiale (2005), “Doing Business in 2006: Creating jobs”, Banque mondiale, Washington, DC.
- Besley, T., R. Burgess et I. Rasul (2003), “Benchmarking Government Provision of Social Safety Nets”, Social Protection Discussion Paper Series No. 0315, août.
- Bhagwati, J. (2004), *In Defense of Globalisation*, Oxford University Press, Inc., New York.
- Bigsten, A. et M. Söderbom (2005), “What we have learned from a decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa”, World Bank Policy Research Working Paper 3798, Washington, DC.
- Blackhurst, R., B. Lyakura et A. Oyejide (1999), “Improving African Participation in the WTO”, document établi à la demande de la Banque mondiale pour une conférence à l'OMC, 20-21 septembre.
- Brenton, P. et T. Ikezuki (2005), “The Value of Trade Preferences for Africa”, *World Bank Trade Notes*, 16 mai.
- CNUCED (1999) “Contribution de la CNUCED à l'application du Programme des Nations Unies pour le développement de l'Afrique dans les années 90 : infrastructure de transport, commerce et compétitivité de l'Afrique”, Genève.
- Corrales-Leal, W. (2005), “A Situational Approach to the Doha-mandated negotiations on Special and Differential Treatment”, Centre international de commerce et de développement durable, Genève.
- Davidson, C. et S. Matusz (2003) “Should Policymakers Be Concerned About Adjustment Costs?”, Michigan State University Working Paper, septembre.
- Evenett, S. (2005), “Some tough love on ‘Aid for Trade’”, à paraître, *Intereconomics*.
- Finger, M. et P. Shuler (2000) “Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge”, *The World Economy*, vol. 23, n° 4.
- Gibbs, M. (2000), “Special and Differential Treatment in the Context of Globalisation,” dans CNUCED, *Positive Agenda and Future Trade Negotiations*, CNUCED, Genève.

- Hamilton, A. (1791), "Report on Manufactures", dans S.K. Padover, ed., *The Mind of Alexander Hamilton*, New York: Harper and Brothers, 1958.
- Hoekman, B. (2005), "More Favourable Treatment of Developing Countries: Ways Forward", dans *Trade, Doha and Development: a Window into the Issues*, R. Newfarmer, dir. pub., Banque mondiale, Washington, DC.
- Hoekman, B. et S. Prowse (2005), "Policy Responses to Preference Erosion: From Trade as Aid for Trade", document présenté au symposium international sur le thème "Preference Erosion: Impacts and Policy Responses", Genève, 13-14 juin.
- Hoekman, B., C. Michalopoulos et L.A. Winters (2004), "Special and Differential Treatment for Developing Countries", *The World Economy*, 27, pp. 481-506.
- Jaffee, S. (2005), "Sanitary and Phytosanitary Regulation: Overcoming Constraints", dans *Trade, Doha and Development: a Window into the Issues*, R. Newfarmer, ed., Banque mondiale, Washington, DC.
- Keck, Alexander et Patrick Low (2004), "Special and Differential Treatment in the WTO: Why, When and How?", Staff Working Paper ERDS – 2004 – 03, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Limão, N. et A.J. Venables (2001), "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade", *World Bank Economic Review*, 15, pp. 451-479.
- Low, P., R. Piermartini et J. Richter (2005), "Multilateral Solutions to Preference Erosion", WTO Staff Working Papers, ERSD-2005-05, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Nations Unies (2002), *Rapport de la Conférence internationale sur le financement du développement*, Nations Unies, New York.
- OCDE (2004), "Modernisation du secteur public : axer la gouvernance sur les résultats", Synthèses, octobre, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), "Les échanges et l'ajustement structurel : les enjeux de la mondialisation", OCDE, Paris.
- OCDE (2006) "Pour une croissance favorable aux pauvres", OCDE.
- Pack, Howard et Kamal Saggi (2004), "The Case for Industrial Policy: A Critical Survey, background research paper for "Strengthening the Global Trade Architecture for Economic Development: An Agenda for Action", Yale Center for the Study of Globalisation, New Haven, Connecticut.
- Page, S. (2005), "Can Special Trade Measures Help Development when Trade Tools are Weak and the Conditions for Development are Uncertain?", établi pour la Conférence Link, 16-20 mai, Mexico, Overseas Development Institute, Londres.
- Paugam, J-M et S. Novel (2005), "Why and How Differentiate Developing Countries in the WTO? Theoretical Options and Negotiating Solutions", document établi pour la

Conférence IFRI/AFD sur le commerce et le développement : “The Future of Special and Differential Treatment of Developing Countries”, Paris, 28 octobre, www.ifri.org .

Projet Objectifs du Millénaire des Nations Unies (2005), Trade for Development, Groupe spécial sur les échanges, Nations Unies, New York.

Prowse, S. (2002), “The Role of International and National Agencies in Trade-related Capacity Building”, *The World Economy* 25(9), pp. 1235-1261.

Rodrik, Dani (2004), “Industrial Policy for the Twenty-First Century”, document établi pour l’ONUDI, disponible à l’adresse : <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf>.

Sauvé, P. (2005), “Economic Impact and Social Adjustment Costs of Accession to the World Trade Organisation: Cambodia and Nepal”, *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 1, n° 1, avril.

Stevens, C. (2002), “The Future of Special and Differential Treatment for Developing Countries in the WTO”, Institute of Development Studies, Working Paper 163, University of Sussex.

US Agency for International Development (2003), *Building Trade Capacity in the Developing World*, USAID Strategy, USAID, Washington, DC.

Valdés, Alberto et Alex McCalla (1999) “Issues, Interests, and Options of Developing Countries,” présenté à une conférence conjointe Banque mondiale/OMC sur l’agriculture et le nouvel agenda en matière de commerce organisée dans le cadre des négociations à l’OMC de 2000, 1-2 octobre 1999, Genève, Suisse.

Gros plan sur les crédits à l'exportation et le financement des infrastructures dans les pays en développement

Jean Le Cocguic, Direction des échanges de l'OCDE

Au cours des dernières décennies, les gouvernements ont eu régulièrement recours à des instruments de financement des exportations pour soutenir leurs exportations de biens d'équipement et contribuer à la réalisation de certains objectifs de développement dans les pays bénéficiaires. Ces instruments sont des instruments officiels (bénéficiant d'un soutien public) et sont, en règle générale, utilisés pour faciliter le financement de projets à forte intensité capitalistique qui nécessitent des délais de remboursement à moyen ou long terme et peuvent être associés à des crédits d'aide. Tant les crédits à l'exportation que les crédits d'aide sont régis par les dispositions de l'*Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public*.

Instruments pour les crédits à l'exportation et le financement par des crédits d'aide

Les gouvernements recourent à un certain nombre d'instruments pour promouvoir la réalisation des objectifs en matière de commerce et de développement ; ces instruments vont des crédits directs publics consentis par un organisme public (ou parapublic) à l'acquéreur de biens exportés, à l'assurance ou aux garanties publiques accordées pour couvrir le risque lié au remboursement d'un prêt privé à l'exportation, en passant par les dispositifs de péréquation des taux d'intérêt, associés ou non aux différents instruments précités. Ils sont de plus en plus largement utilisés dans le cadre de projets comportant plusieurs sources de financement et de dispositifs de cofinancement avec des institutions financières multilatérales. Parmi les autres instruments susceptibles d'être utilisés figurent les aides et les dons ; l'aide, qu'elle soit liée ou non liée, se compose souvent de crédits publics à l'exportation et d'un élément de libéralité, ou prêt à des conditions libérales (crédit unique assorti d'une période de remboursement très longue, d'un différé d'amortissement généreux et de taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché).

Disciplines internationales en matière de crédit à l'exportation et de financement par des crédits d'aide

Crédits à l'exportation : Les disciplines internationales applicables aux crédits publics à l'exportation ont pour objectif de réduire au minimum les effets de distorsion potentielle sur les échanges tout en égalisant les conditions de concurrence entre les principaux fournisseurs, lesquels se trouvent pour la plupart dans des pays de l'OCDE.

Les règles de l'OMC relatives aux subventions définissent un cadre général pour interdire certains types de crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public (par exemple, les prêts d'un coût inférieur aux fonds correspondants qui confèrent un avantage matériel ou les garanties publiques à des taux préférentiels qui ne couvrent pas les pertes et les frais d'exploitation à long terme). En liaison avec ces interdictions, et en complément, l'Arrangement (entré en vigueur en 1978 et reconnu dans le Code des subventions du GATT de 1979, puis dans l'Accord de l'OMC de 1995 sur les subventions et les mesures compensatoires) comporte un vaste ensemble de disciplines financières qui vise à encourager la concurrence sur la base de la qualité et du prix des biens ou services exportés et non des modalités et conditions financières les plus favorables offertes par d'autres membres.

Crédits d'aide : L'Arrangement énonce les principales règles applicables à ce type de crédits. Il fixe des limites précises au financement d'aide liée et impose la transparence pour le financement d'aide non liée. L'aide liée doit être allouée à des pays éligibles (ceux qui ont un RNB par habitant leur permettant de bénéficier de prêts sur 17 ans de la Banque mondiale) uniquement pour des projets

financièrement non viables, c'est-à-dire ne pouvant pas attirer des financements du marché privé. De plus, l'Arrangement prévoit un « niveau de concessionnalité » minimum (l'élément de subvention d'un crédit d'aide) de manière à établir une distinction claire entre les modalités et conditions les plus généreuses autorisées pour un crédit public à l'exportation et celles autorisées pour un crédit d'aide. S'agissant de l'aide non liée, une notification préalable et, dans certains cas, des notifications *ex post* sont exigées pour pouvoir instaurer des règles du jeu uniformes et lancer des appels à la concurrence internationale.

L'expérience acquise par les membres de l'OCDE entre 1992 et 2005 dans la mise en œuvre des disciplines de l'Arrangement concernant l'aide liée et partiellement déliée a été passée en revue et codifiée dans les « Orientations concernant l'aide liée » pour aider les planificateurs de projets à déterminer à un stade précoce si un projet serait ou non susceptible de bénéficier d'une telle aide.

Commentaire : Ces disciplines concernant les crédits d'aide et les crédits à l'exportation limitent la capacité des gouvernements de soutenir le financement à l'exportation de projets d'infrastructure afin de laisser le marché jouer son rôle. Le rôle des gouvernements peut bien entendu évoluer avec les variations de la capacité du marché privé et de la perception du risque pour les pays bénéficiaires.

Tendances observées en ce qui concerne les crédits à l'exportation et les crédits d'aide

Crédits publics à l'exportation et projets d'infrastructure

Au cours des 15 dernières années, les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public à moyen et long terme (c'est-à-dire assortis d'un délai de remboursement d'un an ou plus) accordés par les pays membres de l'OCDE se sont élevés à 50-60 milliards USD par an. Environ 30 % étaient des crédits à long terme (c'est-à-dire assortis d'un délai de remboursement de cinq ans et plus).

Les deux tiers environ de ces montants sont allés à des pays en développement, à peu près un cinquième à des pays en transition et le restant à d'autres pays, y compris des membres de l'OCDE. Quelque 90 % de l'ensemble des engagements concernant des crédits à long terme sont allés au transport et à l'entreposage, à la production et à la distribution d'énergie, à l'industrie, aux communications et aux industries extractives.

Crédits d'aide affectés à des secteurs financièrement non viables des pays en développement les plus démunis

Comme suite à la mise en œuvre, en 1992, des dispositions de l'Arrangement concernant l'aide liée et partiellement déliée, les apports d'aide émanant de pays de l'OCDE ont été réorientés de manière radicale vers des projets financièrement non viables mis en œuvre dans des pays en développement comptant parmi les plus démunis dans des secteurs comme la santé, les stations d'épuration, l'éducation et les projets entièrement nouveaux dans le domaine des transports.

Références

OCDE (2005), *Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public*, Paris.

OCDE (2005), *Orientations concernant l'aide liée – Révision 2005*, Paris.

OCDE (2005), *Le système de financement des crédits à l'exportation dans les pays Membres et non membres de l'OCDE*, Paris.

ACRONYMES

ACP	Pays d’Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGOA	Loi (des Etats-Unis) sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique
ANZCERTA	Accord de rapprochement économique entre l’Australie et la Nouvelle-Zélande
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ANASE	Association des nations de l’Asie du sud-est
ATV	Accord sur les textiles et les vêtements (OMC)
BDP	Balance des paiements
CBI	Caribbean Basin Initiative (Etats-Unis)
CBTPA	Caribbean Basin Trade Partnership Act (Etats-Unis)
CEPII	Centre d’études prospectives et d’informations internationales
EGC (modèle)	Modèle d’équilibre général calculable
SNPC	Système de notification des pays créanciers (base de données de l’OCDE)
CTDSS	Session extraordinaire du Comité du commerce du développement (OMC)
CAD	Comité d’aide au développement (OCDE)
PDD	Programme de Doha pour le développement (OMC)
DDA GTF	Fonds global d’affectation spéciale pour le Programme de Doha pour le développement (OMC)
DSU	Mémorandum d’accord sur le règlement des différends (OMC)
TSA	Initiative « Tout sauf les armes » (UE)
CEPALC	Commission économique pour l’Amérique latine et les Caraïbes (Nations Unies)
AELE	Association européenne de libre-échange
ERP	Taux effectif de protection
UE	Union européenne
IDE	Investissement direct étranger
AGCS	Accord général sur le commerce des services (OMC)
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
PIB	Produit intérieur brut
PNB	Produit national brut
TPG	Tarif de préférence général (Canada)
SGP	Système généralisé de préférences
SGPC	Système global de préférences commerciales entre pays en développement
GTAP	Global Trade Analysis Project
SH	Système harmonisé
IATA	Association du transport aérien international
CI	Cadre intégré pour l’assistance liée au commerce en faveur des pays les moins
IFI	Institutions financières internationales
OIT	Organisation internationale du travail

FMI	Fonds monétaire international
CITP 88	Classification internationale type des professions
CCI	Centre du commerce international
EIB	Échanges intra-branche
JITAP	Programme intégré conjoint d'assistance technique
PMA	Pays les moins avancés
TPMD	Tarif des pays les moins développés (Canada)
EMN	Entreprise multinationale
NPF	Nation la plus favorisée
SCM	Système commercial multilatéral
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMNA	Accès aux marchés pour les produits non agricoles
ONG	Organisation non gouvernementale
NEI	Nouvelles économies industrielles
ONT	Obstacle non tarifaire
APD	Aide publique au développement
ESP	Estimation du soutien à la production
Quadrilatérale	Canada, Union européenne, Japon et Etats-Unis
ACR	Avantage comparatif révélé
ACR	Accord commercial régional
RO	Règles d'origine
UDAA	Union douanière d'Afrique australe
TSD	Traitement spécial et différencié
Accord SPS	Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (OMC)
Accord OTC	Accord sur les obstacles techniques au commerce (OMC)
BDRCC	Base de données sur le renforcement des capacités dans le domaine du commerce (OMC/OCDE)
EMN	Entreprise multinationale
Accord sur les ADPIC	Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (OMC)
CT	Contingent tarifaire
AT/RCLC	Assistance technique et renforcement de capacités liés au commerce
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CEA-NU	Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique
CU	Cycle d'Uruguay
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
WITS	World Integrated Trade Solution
OMC	Organisation mondiale du commerce

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(22 2006 05 2 P) ISBN 92-64-02560-X – n° 55172 2006

Dynamiser les échanges

LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DANS LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL

La perspective d'une plus grande libéralisation des échanges est parfois l'objet d'un débat public houleux, notamment lorsqu'il s'agit des répercussions qu'elle pourrait avoir sur les pays en développement. Cette publication aborde la question des échanges et du développement sous un angle économique. Elle examine ces sujets sensibles à la lumière d'approches empiriques et d'analyses objectives. Quels sont les impacts potentiels d'une plus grande libéralisation sur le bien-être des pays en développement ? Quels ajustements économiques une telle libéralisation ferait-elle intervenir ? De quelles solutions les gouvernements des pays en développement disposent-ils pour accéder à de nouveaux débouchés commerciaux, tout en relevant les défis structurels qui les accompagnent ?

Cet ouvrage livre les conclusions des recherches les plus récentes de l'OCDE et de la Banque mondiale sur ces questions et d'autres thèmes qui leur sont associés.

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :

<http://www.sourceocde.org/industriechanges/926402560X>

<http://www.sourceocde.org/echanges/926402560X>

<http://www.sourceocde.org/economiesemergentes/926402560X>

<http://www.sourceocde.org/developpement/926402560X>

<http://www.sourceocde.org/economiestransition/926402560X>

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

<http://www.sourceocde.org/926402560X>

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou SourceOECD@oecd.org.



ISBN 92-64-02560-X
22 2006 05 2 P

www.oecd.org