



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2004

Analyse du lien entre le cadre général
des politiques intérieures et le commerce international



AVANT-PROPOS

Le Rapport annuel sur le commerce mondial 2004 est la deuxième publication annuelle de cette nouvelle série de documents du Secrétariat de l'OMC. Comme je l'ai indiqué l'année dernière, il a pour objectif de permettre au public de mieux comprendre les questions actuelles de politique commerciale et de contribuer à une réflexion éclairée sur les options qui s'offrent aux autorités. Comme l'année dernière, le Rapport commence par une description de l'évolution récente du commerce mondial. Viennent ensuite trois courts essais – sur les préférences commerciales, le mouvement temporaire des personnes physiques et les indications géographiques. Cette année, le thème principal du Rapport est la cohérence.

En ce qui concerne l'évolution du commerce, 2003 n'a pas été une année aussi sombre que certains le craignaient. Les échanges ont progressé de 4,5 pour cent en termes réels, soit à un taux encore légèrement inférieur à la moyenne des années 90 mais supérieur à ce que de nombreux prévisionnistes avaient envisagé. Ces résultats s'expliquent en grande partie par une reprise de l'activité économique au deuxième semestre. Les perspectives pour 2004 semblent bien meilleures que les résultats de 2003.

La cinquième Conférence ministérielle de l'OMC à Cancún a été décevante pour beaucoup et n'a guère contribué à stimuler la confiance des entreprises. Je partage pleinement l'idée, sans doute largement répandue, que des signes d'une volonté renouvelée de donner une impulsion au Programme de Doha pour le développement débouchera dans un avenir proche sur des résultats concrets. Si les gouvernements ne tenaient pas les promesses faites à Doha, cela porterait un coup au système commercial et ne permettrait pas de confirmer les prévisions à court terme concernant les résultats de l'économie mondiale, et encore moins de les revoir à la hausse. J'invite instamment les gouvernements à traduire en résultats concrets le désir qu'ils ont manifesté d'aller de l'avant.

S'agissant des trois courts essais figurant dans le Rapport, celui sur les préférences vient à point nommé. Des craintes quant à l'érosion des préférences ont été exprimées par les pays bénéficiaires dans le cadre du programme de négociation de manière plus affirmée et plus explicite que jamais. Cependant, si les gouvernements bénéficiaires sont soucieux de maintenir leurs marges de préférence, les autres souhaitent faire en sorte que la libéralisation du commerce fondée sur le principe NPF ne soit pas stoppée. Dans cet essai, les préférences sont évaluées en fonction du rôle qu'elles jouent dans la défense des intérêts commerciaux des pays bénéficiaires. Le bilan de cette évaluation est contrasté.

Les préférences ont certes été utilisées à bon escient par certains pays à des moments donnés, mais les effets en ont été atténués par un certain nombre de facteurs, dont la réduction constante des marges de préférence et le caractère complexe des régimes de préférence, qui les rendent moins attractifs. Le niveau d'utilisation des préférences est souvent faible. Un autre sujet de préoccupation est que les préférences risquent de drainer des ressources vers des secteurs d'activité qui ne pourraient pas survivre dans des conditions de concurrence normales. Lorsque c'est le cas, les pays investissent peut-être à tort dans des domaines qui à l'avenir posent des problèmes d'ajustement. La conclusion de cet essai est que les préférences ne peuvent pas durer éternellement et que, si les bénéficiaires font peut-être bien de les utiliser de façon aussi constructive que possible à court terme, dans une perspective à plus long terme, il faut envisager un monde sans préférences.

Le deuxième essai porte sur une autre question tout à fait d'actualité, à savoir la possibilité de tirer des avantages additionnels du commerce des services en facilitant le mouvement transfrontières temporaire des personnes. Le mode 4 de l'Accord général sur le commerce des services prévoit ce type de transactions et donne aux gouvernements les moyens de prendre des engagements destinés à augmenter cette source additionnelle de revenus nationaux. L'analyse qui figure dans cet essai porte essentiellement sur la présence temporaire. Les personnes qui séjournent à titre temporaire peuvent générer des bénéfices importants en encourageant d'autres formes de commerce, en favorisant le transfert de technologie et la mise en valeur des ressources humaines et en atténuant les variations cycliques de la demande de main-d'œuvre. Parallèlement, la présence temporaire évite les problèmes économiques et sociaux plus profonds liés aux migrations. Les engagements relatifs au mode 4 de l'Accord général sur le commerce des services sont sensiblement moindres

que ceux qui concernent d'autres modes de fourniture. Peut-être avons-nous là encore une possibilité de consolider les avantages qui découlent du commerce, dans l'intérêt de tous. Les études empiriques portent à croire que ces avantages pourraient être importants.

Le troisième essai a pour thème une question sur laquelle les Membres sont divisés. Les indications géographiques sont une forme de droit de propriété intellectuelle qui vise à protéger les investissements dans la réputation, ainsi qu'à fournir aux consommateurs des informations concernant les caractéristiques des produits associés à des régions et à des traditions de qualité particulières. La question centrale est de savoir à quel point les gouvernements devraient protéger ces droits de propriété – la protection déjà prévue par l'Accord sur les ADPIC en ce qui concerne les vins et les spiritueux sert de référence aux partisans d'une forte protection des indications géographiques, alors que d'autres pensent que les dispositions générales de l'Accord sur les ADPIC dans ce domaine sont suffisantes.

Le thème principal du Rapport de cette année, à savoir la cohérence, englobe des questions sur lesquelles repose la capacité des pays de tirer des avantages des politiques commerciales entérinées par l'OMC en sa qualité d'institution de réglementation et d'encontre pour les négociations. Le Rapport part de l'hypothèse que les gains tirés de politiques saines en matière de commerce et d'investissement ne dépendent pas seulement de ces politiques, mais aussi des conditions fondamentales dans divers domaines d'action connexes. Les politiques influant sur la situation macro-économique, l'infrastructure et les services d'infrastructure, le fonctionnement des marchés intérieurs et la robustesse des institutions sont autant d'éléments qui déterminent la capacité des pays de tirer parti de leur participation à l'économie internationale.

La notion de cohérence est relativement difficile à cerner, car elle peut avoir des sens différents selon le contexte. Dans le présent Rapport, elle recouvre l'idée générale que les décideurs doivent dûment veiller à ce que les politiques soient complémentaires et aillent dans le même sens. Un grand nombre de ces politiques relèvent largement ou exclusivement des pouvoirs publics nationaux. En pratique, les gouvernements poursuivent des objectifs multiples, qui ne sont pas nécessairement faciles à concilier. En outre, à chaque objectif correspond toute une série de possibilités d'action. Ainsi, la cohérence est plus un principe directeur qu'un objectif précis.

Chacune des sous-sections de la partie qui a trait à la cohérence (Section II) est consacrée à un domaine d'action particulier. L'analyse concernant la politique macro-économique et la politique commerciale montre à quel point ces deux facettes du processus décisionnel au niveau gouvernemental sont étroitement liées, et en particulier, comment une mauvaise gestion et l'instabilité macro-économiques peuvent nuire aux objectifs de la politique commerciale. Elle insiste également sur le rôle limité et, en définitive, l'inefficacité des mesures commerciales en tant qu'instrument de gestion macro-économique.

L'analyse du rôle de l'infrastructure et des services d'infrastructure, qui aident les agents économiques à tirer parti des possibilités offertes par les marchés intérieur et extérieurs est axée sur les transports, les télécommunications, les services financiers et les services fournis aux entreprises. Il est incontestable que l'absence d'infrastructure et de services d'infrastructure efficaces et à des prix compétitifs entravent le développement à tous les niveaux, et pas uniquement dans le domaine commercial. L'action des pouvoirs publics en matière d'infrastructure est un élément fondamental qui détermine si les nations vont progresser ou rester à la traîne sur le plan économique. Le présent Rapport fait également ressortir un point important, à savoir que le commerce peut parfois jouer un rôle décisif dans la fourniture de services d'infrastructure efficaces.

La partie consacrée aux structures du marché intérieur explique pourquoi les pouvoirs publics ont la responsabilité de veiller à ce que les opérateurs privés ne puissent pas compromettre les possibilités de marché en rendant les marchés incontestables. Cette sous-section porte également sur les résultats (positifs et négatifs) des activités économiques qui n'entrent pas dans le cadre des relations commerciales normales. Là encore, il incombe aux pouvoirs publics de faire face à ces externalités. L'analyse donne l'exemple des conséquences environnementales négatives et des retombées technologiques positives pour illustrer la nature des choix qui s'offrent aux gouvernements, lorsqu'ils essaient d'élaborer un cadre de politiques durable et qui favorise à la fois la croissance et le développement.

La partie consacrée à la gouvernance et aux institutions montre que des institutions de grande qualité sont indispensables à la bonne marche de l'économie. Sans institutions efficaces, les marchés ne peuvent pas fonctionner correctement. Il ressort également que plus les institutions sont performantes et plus les avantages de l'ouverture commerciale sont grands en termes d'intégration dans l'économie mondiale. En outre, la nécessité de s'adapter au changement, y compris à la suite de réformes commerciales, sera nettement plus facile à accepter au plan social si des institutions de bonne qualité sont en place.

Enfin, la Section II porte sur le rôle joué par la coopération internationale en faveur de la cohérence des politiques. La coopération internationale peut être utile à bien des égards et les gouvernements ont en la matière un large éventail d'options à différents niveaux d'engagement contraignant. Dans le domaine commercial par exemple, l'OMC offre des possibilités de coordination pour la libéralisation des échanges qui procurent des avantages additionnels à toutes les parties. Elle constitue un cadre qui permet de réduire l'incertitude en matière de politique commerciale, d'abaisser les coûts de transaction et d'améliorer la circulation de l'information. Pour qu'elle reste efficace, il faut cependant que les gouvernements continuent à donner la preuve de leur détermination en s'acquittant des engagements qu'ils ont pris à Doha de négocier un meilleur accès aux marchés et des règles améliorées. Je suis certain que les signes observés récemment, qui dénotent une volonté d'aller de l'avant, se traduiront par des résultats concrets assurant l'équilibre des droits et des obligations de tous les Membres, dans l'intérêt de chacun. Je demande instamment aux gouvernements d'agir dans ce sens car il s'agit d'une question prioritaire.



Supachai Panitchpakdi

Director-General

REMERCIEMENTS

Le Rapport sur le commerce mondial a été rédigé sous la supervision de Kipkorir Aly Aza Rana, Directeur général adjoint. Patrick Low, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques a dirigé l'équipe chargée de la rédaction. Ses principaux auteurs sont Bijit Bora, Zdenek Drabek, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keck, Patrick Low, Hildegunn Kyvik Nordås, Roberta Piermartini et Robert Teh. Barbara d'Andrea, de la Division de la recherche économique et des statistiques, est coauteur de la section IB.2. Jeffrey Gertler, de la Division des affaires juridiques, a contribué à la rédaction de la section IB.1. Mukela uanga, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a fourni une précieuse assistance à certains des auteurs principaux. Les données sur le commerce et les informations sur les droits de douane ont été fournies par les statisticiens de la Division de la recherche économique et des statistiques, dont les travaux ont été coordonnés par Guy Karsenty, Julia de Verteuil, Andreas Maurer et Jürgen Richtering.

Aishah Colautti, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a aidé à préparer les illustrations graphiques, et Souda Tandara, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a préparé la section bibliographique. Une assistance aux travaux de recherche a été fournie par: Juan Carluccio, Roberto Chavez, Lurong Chen, Mikiko Imai, Tiroyamodimo Kayawe, Aitor Lacuesta, Adeline Mendoza, Eric Ng Shing et Alex Sytch. D'autres Divisions du Secrétariat de l'OMC ont fait de précieux commentaires sur les projets de rapport aux différents stades de la préparation. Les auteurs sont particulièrement reconnaissants aux membres de la Division de l'agriculture et des produits de base, de la Division de la propriété intellectuelle, de la Division des affaires juridiques, de la Division de l'accès aux marchés, de la Division des règles, de la Division du commerce et des finances, de la Division du commerce et de l'environnement, de la Division du commerce des services et de la Division de l'examen des politiques commerciales.

Les auteurs tiennent aussi à remercier les personnes extérieures au Secrétariat de l'OMC, qui ont pris le temps de leur faire part de leurs observations sur les projets de rapport: Julian Arkell, Richard Blackhurst, Carlos A. Primo Braga, Jolita Butkeviciene, Jean-Pierre Chauffour, Carsten Fink, Matthijs Geuze, Ken Heydon, Bernard Hoekman, Mohsin Khan, Shyam Khemani, Alexander Lehmann, Douglas Lippoldt, Richard Newfarmer, Lynge Nielsen, Julia Nielson, Caglar Ozden, Raed Safadi, Johann Schultz, Beata Smarzynska, Robert W. Staiger, Stephen P. Tokarick et Charles Wyplosz.

Marion Jansen, Roberta Piermartini et Paulette Planchette, de la Division de la recherche économique et des statistiques, ont assuré la production de ce document, en étroite collaboration avec Jean-Guy Carrier, de la Division de l'information et des relations avec les médias. Enfin, les auteurs souhaitent remercier les traducteurs des sections de traduction française et espagnole de la Division des services linguistiques et de la documentation pour avoir traduit le rapport dans les autres langues officielles de l'OMC.

AVERTISSEMENT

Le Rapport sur le commerce mondial et les opinions qui y sont exprimées relèvent de la seule responsabilité du Secrétariat de l'OMC. Ils ne prétendent pas refléter les vues des Membres de l'OMC. Les principaux auteurs du rapport souhaitent aussi exonérer ceux qui les ont aidés par leurs commentaires de toute responsabilité quant à d'éventuelles erreurs ou omissions.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS DU DIRECTEUR GÉNÉRAL	II
REMERCIEMENTS	VI
AVERTISSEMENT	VII
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES	X
ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES	XIV
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	XVI

I ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES

A TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉVOLUTION DES POLITIQUES	
1. Introduction: reprise de la production et du commerce au niveau mondial.....	2
2. Commerce réel des marchandises et évolution de la production en 2003.....	6
3. Évolution du commerce en valeur nominale en 2003	7
4. Aperçu de l'évolution du commerce par région	9
5. Perspectives pour 2004	14
6. Quelques évolutions à moyen terme par produit	15
B QUELQUES ASPECTS DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES	
1. Les préférences non réciproques et le système commercial multilatéral	28
2. La libéralisation du commerce des services effectué au moyen du mouvement temporaire de personnes physiques	48
3. Indications géographiques.....	74

II COHÉRENCE

A COMMERCE INTERNATIONAL ET POLITIQUE MACRO-ÉCONOMIQUE	
1. Introduction	94
2. Commerce et macro-économie: explications intuitives	95
3. Cadre théorique	97
4. Le commerce est-il important pour les résultats macro-économiques?.....	101
5. Les résultats macro-économiques sont-ils importants pour le commerce?	105
6. Réponses des pouvoirs publics aux déséquilibres externes.....	108
7. Remarques finales	117
B L'INFRASTRUCTURE DANS LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	
1. Services de transport.....	118
2. Télécommunications.....	134
3. Finance.....	140
4. Services aux entreprises.....	147
5. Résumé et conclusions	153
C STRUCTURE DES MARCHÉS, EXTERNALITÉS ET INTERVENTION PAR LE BIAIS DES POLITIQUES	
1. Structure des marchés, externalités et affectation des ressources	154
2. Politique de la concurrence.....	157
3. Externalités liées à l'environnement	166
4. Connaissances et externalités positives	176

D	GOUVERNANCE ET INSTITUTIONS	
1.	Les institutions nationales et l'ampleur des flux commerciaux	182
2.	Institutions nationales et acceptation sociale des réformes commerciales	188
E	COHÉRENCE DES POLITIQUES ET COOPÉRATION INTERNATIONALE	
1.	Coopération internationale et objectifs politiques nationaux	194
2.	Quelle sorte de coopération internationale favorise la cohérence des politiques?	201
3.	L'exemple de l'OMC: coopération internationale et cohérence des politiques	203
F	CONCLUSION	
	APPENDICE	206
	NOTES TECHNIQUES	232
	BIBLIOGRAPHIE	238

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

SECTION IA		TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉVOLUTION DES POLITIQUES	
Graphique IA.1	Ratio du commerce au PIB mondial et ratio des flux d'IED à l'investissement en capital fixe mondial, 1990-2003	4	
Graphique IA.2	Croissance du commerce des marchandises en volume par région, 2003.....	6	
Graphique IA.3	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Amérique du Nord, 2000-2003	9	
Graphique IA.4	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Europe occidentale, 2000-2003	11	
Graphique IA.5	Commerce des marchandises et des services commerciaux des économies en transition, 2000-2003.....	12	
Graphique IA.6	Commerce des marchandises de l'Afrique et du Moyen-Orient, 2000-2003.....	13	
Graphique IA.7	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Asie, 2000-2003	14	
Graphique IA.8	Évolution trimestrielle du commerce et du PIB dans les pays de l'OCDE, 2001-2003	15	
Graphique IA.9	Part des grandes catégories de biens et de services dans les exportations mondiales, 1985-2002	16	
Graphique IA.10	Exportations mondiales de produits agricoles, 1990-2002	17	
Graphique IA.11	Part du commerce interne dans les exportations et importations de produits agricoles des pays en développement, 1990-2002.....	18	
Graphique IA.12	Augmentation de la part des produits transformés dans les exportations mondiales de produits agricoles, 1990-2002	19	
Tableau IA.1	Évolution du commerce et de la production au niveau mondial, 1990-2003	6	
Tableau IA.2	Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 2003	7	
Tableau IA.3	Commerce mondial de marchandises par grande région, 2003.....	8	
Tableau IA.4	Commerce des marchandises de l'Amérique latine, 2003.....	10	
APPENDICE			
App. Graphique IA.1	Ratios échanges-PIB dans certains pays et certaines régions, 1990-2003	26	
App. Tableau IA.1	Commerce mondial des marchandises, par région et pour certains pays, 2003.....	22	
App. Tableau IA.2	Commerce mondial des services commerciaux, par région et pour certains pays, 2003 ...	23	
App. Tableau IA.3	Exportations mondiales de produits agricoles par degré de transformation, 1990-2002	24	
App. Tableau IA.4	Part des produits transformés dans les exportations et les importations de produits agricoles de certaines économies, 1990-91 et 2001-02.....	25	
SECTION IB1		LES PRÉFÉRENCES NON RÉCIPROQUES ET LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL	
Graphique IB1.1	Aperçu général des schémas de préférences non réciproques, 2002	32	
Graphique IB1.2	Moyenne des droits appliqués par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002.....	33	
Graphique IB1.3	Nombre de crêtes tarifaires internationales et nationales par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002	34	
Graphique IB1.4	Moyenne des droits pour les crêtes internationales et nationales par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002.....	35	
Graphique IB1.5	Exportations des PMA admissibles au bénéfice du SGP, par type de traitement, sur les marchés de la Quadrilatérale, 2001.....	40	

Tableau IB1.1	Importations en franchise de droits par grand marché développé, régime non réciproque et bénéficiaire, 2002	36
Tableau IB1.2	Liste des 25 principaux bénéficiaires de préférences selon la part du total de leurs exportations vers les grands marchés développés, 2002	37
Tableau IB1.3	Principaux produits des 25 principaux bénéficiaires de préférences sur les grands marchés développés, 2002	38
Tableau IB1.4	Marges de préférence les plus élevées par produit sur les grands marchés développés, 2002	39
Encadré IB1.1	Transfert de rentes et préférences non réciproques	29
Encadré IB1.2	Préoccupations des pays non bénéficiaires au sujet de l'accès préférentiel: l'affaire du thon en boîte	45
SECTION IB2	LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE DES SERVICES EFFECTUÉ AU MOYEN DU MOUVEMENT TEMPORAIRE DE PERSONNES PHYSIQUES	
Graphique IB2.1	Engagements relatifs au mode 4: Répartition par catégorie de personnes physiques	57
Graphique IB2.2	Part des paiements au titre de la rémunération des salariés et des envois de fonds des travailleurs dans le PIB, 2002	60
Graphique IB2.3	Part des recettes au titre de la rémunération des salariés et des renvois de fonds des travailleurs dans le PIB, 1995 et 2002	61
Graphique IB2.4	États-Unis: Importations de services informatiques en provenance de certains pays, par mode de fourniture, 2000	64
Graphique IB2.5	Royaume-Uni: Importations de services commerciaux en provenance de l'Inde par mode de fourniture, 2000	64
Graphique IB2.6	Travailleurs étrangers temporaires dans certaines économies par région, 2000	65
Graphique IB2.7	Travailleurs étrangers temporaires dans certaines économies par zone économique, 2000	66
Graphique IB2.8	Travailleurs étrangers temporaires de certaines économies en transition employés en Allemagne et dans d'autres pays membres de l'UE, 2000	66
Graphique IB2.9	États-Unis: Paiements au titre de la rémunération des salariés par origine, 2000...	66
Graphique IB2.10	Envois de fonds de travailleurs reçus par les pays en développement d'Asie et d'Afrique par zone économique, 2000	67
Graphique IB2.11	Envois de fonds de travailleurs reçus par certains pays en développement par région, 2000	67
Graphique IB2.12	Travailleurs relevant du mode 4 par profession dans certains pays du Golfe arabe, 2000	68
Graphique IB2.13	Permis de travail temporaires délivrés au Royaume-Uni pour certains pays, 1995-2000	69
Tableau IB2.1	Principales études relatives à l'impact des migrations sur le commerce	53
Tableau IB2.2	Relation entre le commerce des services selon le mode 4 et selon les autres modes.....	56
Tableau IB2.3	Engagements relatifs au mode 4 par durée de séjour autorisée et par catégorie de personnes physiques	57
Tableau IB2.4	Restrictions à l'entrée par catégorie de personnes physiques	58
Tableau IB2.5	Mesures discriminatoires par catégorie de personnes physiques.....	59
Tableau IB2.6	États-Unis: Importations selon le mode 4 dans le secteur de l'informatique par grand pays, 2000	63
Tableau IB2.7	Royaume-Uni: Importations selon le mode 4 dans le secteur de l'informatique par grand pays, 2000	63
Tableau IB2.8	Stock de travailleurs étrangers relevant du mode 4 dans certains pays du Golfe arabe, 2000	64
Tableau IB2.9	Permis de travail temporaires délivrés au Royaume-Uni pour les professions liées aux services et pour certains pays, 2000	70

Encadré IB2.1	Balance des paiements et mode 4	60
APPENDICE		
App. Graphique IB2.1	Travailleurs relevant du mode 4 dans les secteurs de services dans certains pays arabes du Golfe, 2000	73
App. Tableau IB2.1	États-Unis: Demandes de visas H1-B pour un emploi initial approuvées, par activité, 2000	72
App. Tableau IB2.2	Origine des envois de fonds des travailleurs reçus par certains pays en développement, 2000-2001	72
App. Tableau IB2.3	Royaume-Uni: Permis de travail temporaire accordés par secteur de services, en 1995 et 2000	73
SECTION IB3 INDICATIONS GÉOGRAPHIQUES		
Graphique IB3.1	Prix nominal et prix déflaté du thé Darjeeling, 1972-2002	89
Graphique IB3.2	Écart prix entre les prix du Darjeeling et ceux des autres thés, 1972-2002	89
Graphique IB3.3	Proportion des ventes de poussières de thé Darjeeling par rapport à celles de Darjeeling en feuilles entières, 1973-2002	90
Tableau IB3.1	Effet de la classification régionale sur le prix des Bordeaux	87
Tableau IB3.2	Effet de la classification régionale sur le prix des vins australiens	88
Encadré IB3.1	Dispositions clés de quelques accords internationaux concernant les indications d'origine géographique	75
Encadré IB3.2	Le cas du thé Darjeeling	90
SECTION IIA COMMERCE INTERNATIONAL ET POLITIQUE MACRO-ÉCONOMIQUE		
Tableau IIA.1	Conditions commerciales et macro-économiques – Diverses données empiriques	102
Encadré IIA.1	Le modèle monétaire de la balance des paiements	98
Encadré IIA.2	Commerce et stabilité macro-économique: une expérience économétrique	107
SECTION IIB L'INFRASTRUCTURE DANS LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE		
Graphique IIB.1	Importance relative des coûts de transport et des droits de douane en tant qu'obstacles au commerce	118
Graphique IIB.2	Frais de manutention et efficacité portuaires	121
Graphique IIB.3	Caractère restrictif du commerce des services maritimes et efficacité portuaire ...	131
Graphique IIB.4	Croissance de l'infrastructure de télécommunication, 1995-2001	135
Graphique IIB.5	Part des services dans les achats intermédiaires des principaux secteurs en Afrique du Sud, 1990-2002	148
Graphique IIB.6	Commerce des services aux entreprises, hors commerce entre entreprises affiliées, par région, 2002	151
Graphique IIB.7	Communautés européennes - Commerce des services aux entreprises, par secteur, 2001	151
Tableau IIB.1	Coûts du transport des marchandises par région, 2001	119
Tableau IIB.2	Le coût du transport en tant que source d'avantage comparatif	119
Tableau IIB.3	Le commerce des marchandises des États-Unis, par mode de transport, 2001	120
Tableau IIB.4	Tarifs de fret maritime sur les trois principales lignes maritimes, 2000-2002	121
Tableau IIB.5	Coûts unitaires estimatifs du transport routier par conteneurs sur certains itinéraires ...	122

Tableau IIB.6	Qualité de l'infrastructure du transport terrestre	122
Tableau IIB.7	Qualité de l'infrastructure aéroportuaire	124
Tableau IIB.8	Nombre de jours requis à la frontière pour le dédouanement	128
Tableau IIB.9	Nombre de lignes fixes et mobiles par millier d'habitants et nombre total d'hôtes Internet	136
Tableau IIB.10	Indicateurs financiers, certains pays, 2001	141
Tableau IIB.11	États-Unis: Exportations de services aux entreprises, par sous-secteur, 1997-2002	150
Encadré IIB.1	Mauvaise infrastructure routière: qui en paie le coût? Le cas de la distribution de la bière au Cameroun	123
Encadré IIB.2	Comment les technologies de l'information et des communications (TIC) ont transformé le secteur des transports	125
Encadré IIB.3	Différentes mesures des coûts de transport	127
Encadré IIB.4	Coût des transports, accès au marché et revenu rural en République démocratique du Congo	130
Encadré IIB.5	Libéralisation des services portuaires: le cas de l'Argentine et du Brésil	133
Encadré IIB.6	Ouverture au commerce et services d'infrastructure	143
Encadré IIB.7	Délocalisation à l'étranger des services aux entreprises	152

SECTION IIC STRUCTURE DES MARCHÉS, EXTERNALITÉS ET INTERVENTION PAR LE BIAIS DES POLITIQUES

Graphique IIC.1	Importations totales de 12 produits visés par des ententes effectuées par les pays en développement entre 1981 et 2000	161
Graphique IIC.2	Gestion de l'environnement et qualité de l'eau	171
Graphique IIC.3	Gestion de l'environnement et qualité de l'air	171
Graphique IIC.4	Contributions à la croissance du PIB, divers pays de l'OCDE, 1995-2001	176
Tableau IIC.1	Nombre de juridictions ayant adopté une loi sur la concurrence	160
Tableau IIC.2	Coopération en matière de politique de la concurrence dans certains pays	165
Tableau IIC.3	Dépenses de R&D en pourcentage du PIB dans certains pays, membres et non membres de l'OCDE	177
Tableau IIC.4	Estimations du taux de rentabilité sociale de la R&D	178
Encadré IIC.1	Simulation de l'effet de la libéralisation du commerce sur l'environnement	173

SECTION IID GOUVERNANCE ET INSTITUTIONS

Graphique IID.1	Efficacité moyenne des administrations publiques (1996, 1998, 2000) et PIB par habitant (1995)	187
Graphique IID.2	Ouverture et efficacité des administrations publiques	187
Tableau IID.1	Valeurs supérieure, inférieure et médiane de la qualité institutionnelle	186

APPENDICE - TABLEAUX

App. Tableau 1	Profils des droits NPF consolidés finals des Membres de l'OMC	206
App. Tableau 2	Profils des droits NPF appliqués	210
App. Tableau 3	Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM	216
App. Tableau 4	Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM	222

ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACR	Arrangements commerciaux régionaux
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AEM	Accords environnementaux multilatéraux
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AGOA	Loi des États-Unis sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Arrangement multifibres
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique
BDI	Base de données intégrée
BEA	Bureau of Economic Analysis
BIT	Bureau international du travail
BRI	Banque des règlements internationaux
CCI	Centre du commerce international
CEI	Communauté des États indépendants
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CFO	Centre financier offshore
CGE	Modèle informatisé d'équilibre général
CI	Cadre intégré
CIA	Central Intelligence Agency
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMECON (CAEM)	Conseil d'assistance économique mutuelle
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
CUTS	Consumer Unity and Trust Society
EAV	Équivalent ad valorem
EIE	Étude d'impact sur l'environnement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FATS	Commerce des services des filiales étrangères
FMI	Fonds monétaire international
FSC	Forestry Stewardship Council
FSF	Forum sur la stabilité financière
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GREEN	Modèle d'équilibre général relatif à l'environnement
GSM	Réseau de téléphonie mobile
GTAP	Global Trade Analysis Project
H1-B	Travailleur temporaire de la catégorie H1-B: étranger admis aux États-Unis pour fournir des services spécialisés
IBC	Initiative concernant le Bassin des Caraïbes, États-Unis
IBF	International Banking Facilities (facilités bancaires internationales)
IED	Investissement étranger direct
ITS	Statistiques sur le commerce international
JOM	Japanese Offshore Markets (marchés japonais offshore)
LTC	Listes tarifaires codifiées
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MERGE	Modèle d'échange d'entités géographiques régionalisés
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODM	Objectifs de développement pour le Millénaire
OFC	Centre financier offshore

OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONU	Organisation des Nations Unies
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPA	Parité de pouvoir d'achat
PPTTE (Initiative)	Initiative en faveur des pays pauvres très endettés
PTF	Productivité totale des facteurs
R-D	Recherche-développement
SGP	Système généralisé de préférences
SH	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises
SIA	Association de l'industrie des semi-conducteurs
SIR	Systèmes informatisés de réservation
SPARTECA	Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud, Australie
SRAS	Syndrome respiratoire aigu sévère
TCI	Technologies de communication de l'information
TI	Technologies de l'information
TRAINS	Système d'analyse et d'information commerciales
TSD	Traitement spécial et différencié
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UIT	Union internationale des télécommunications
VOiP	Protocole Internet de transmission de la voix
WDI	Indicateurs de développement dans le monde
ZLE	Zone de libre-échange
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

Les symboles suivants ont été utilisés dans la présente publication:

...	non disponible
0	zéro ou chiffre arrondi à zéro
-	sans objet
\$	dollars des États-Unis
Q1, Q2, Q3, Q4	1er trimestre, 2ème trimestre, 3ème trimestre, 4ème trimestre
I	discontinuité dans la comparabilité des données. Ce signe indique que les données qui suivent ne forment pas une série homogène avec celles des années antérieures

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

La première section du Rapport sur le commerce mondial 2004 examine l'évolution récente de la structure, de la valeur et du volume des échanges internationaux de biens et services, ainsi que les perspectives du commerce pour 2004. Elle propose également une analyse des préférences non réciproques, du mouvement international des personnes fournissant des services et des indications géographiques. La seconde section du rapport porte sur la question de la cohérence des politiques suivies, et souligne qu'il importe que les mesures prises à l'échelle nationale soient complémentaires pour que la libéralisation économique bénéficie davantage à la société. Elle s'articule autour de quatre volets importants de la gestion économique, à savoir: i) les politiques macro-économiques, ii) l'état des infrastructures et des services d'infrastructure, notamment dans des domaines étroitement liés aux performances commerciales (transports, télécommunications, services financiers et services aux entreprises), iii) la structure des marchés, et en particulier le degré de concurrence et l'existence d'externalités, et iv) la qualité des institutions. Enfin, la dernière partie de la seconde section du rapport est consacrée aux dimensions internationales de la cohérence. Elle montre comment la coopération internationale peut favoriser la cohérence des politiques formulées à l'échelle nationale, dans le domaine commercial surtout.

I ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Évolution récente du commerce

La croissance du commerce et de la production à l'échelle mondiale s'est renforcée en 2003.

En 2003, le commerce mondial des marchandises a augmenté de 4,5 pour cent en termes réels, soit à un rythme plus soutenu que l'année précédente, mais bien inférieur au taux moyen enregistré dans la seconde moitié des années 90. C'est en Asie et dans les économies en transition, où les importations et les exportations de marchandises affichent une expansion à deux chiffres, que l'activité commerciale a été le plus dynamique en 2003. En Amérique du Nord, la croissance des importations a été plus rapide que l'expansion mondiale et a dépassé de nouveau la hausse des exportations. Le volume des importations de marchandises des États-Unis a augmenté de 5,7 pour cent, alors que leurs exportations ont progressé d'un peu moins de 3 pour cent, affichant néanmoins leur première augmentation annuelle après deux années de contraction. Les exportations de marchandises de l'Europe occidentale ont progressé d'un peu moins de 1 pour cent en 2003, et ses importations de près de 2 pour cent. L'atonie de l'investissement et des dépenses de consommation dans les principales économies de la zone euro est la principale explication des performances commerciales décevantes de l'Europe occidentale. Les exportations de l'Amérique latine, soutenues par la reprise de la demande de nombreux produits de base, ont augmenté de 4,5 pour cent, bien que les importations de la région aient stagné. L'Afrique dans son ensemble a dégagé un excédent commercial pour la première fois depuis 1991, mais la part du continent dans les exportations mondiales (2,3 pour cent) est restée inférieure à ce qu'elle était il y a dix ans.

L'expansion du commerce mondial a été une conséquence de l'amélioration de la croissance économique, qui s'est considérablement raffermie au début du deuxième trimestre de 2003. Au quatrième trimestre, cependant, l'apparition du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) en Asie de l'Est et la montée des tensions qui ont conduit au conflit militaire en Irak ont effrité la confiance des consommateurs et des entreprises de nombreuses régions du monde. Dans les pays de l'OCDE, l'indicateur composite avancé (pour les entreprises) est tombé à son niveau le plus bas en mars 2003, avant de se redresser à partir de mai 2003. Les principaux marchés d'actions ont affiché un comportement similaire, puisque le repli observé jusqu'en mars a été suivi d'une reprise puis d'un vif essor jusqu'à la fin de l'année.

La croissance mondiale a été étayée par les politiques monétaires et budgétaires expansionnistes conduites dans la plupart des régions du monde. Les déficits budgétaires se sont creusés et les taux d'intérêt ont baissé ou sont restés faibles. Dans les principales économies développées, ces déficits ont atteint 4,9 pour cent du PIB pour les États-Unis, 2,7 pour cent pour l'Union européenne et 7,4 pour cent pour le Japon. Les taux d'intérêt ont nettement diminué, en particulier pour les échéances longues, sur tous les marchés développés.

Les prix en dollars des marchandises faisant l'objet d'échanges internationaux ont augmenté de 10,5 pour cent en 2003, sous l'effet conjugué du renchérissement des combustibles et d'autres produits de base et de la dépréciation du dollar, en particulier vis-à-vis des monnaies européennes.

En 2003, la hausse des prix en dollars et l'accélération de la croissance des échanges en termes réels ont débouché sur la plus forte progression du commerce international de marchandises et de services - en valeur nominale - observée depuis 1995. La valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté de 16 pour cent pour atteindre 7 300 milliards de dollars, tandis que le commerce international des services progressait de 12 pour cent pour atteindre à 1 800 milliards de dollars. Dans le cas du commerce des marchandises, on estime que plus des deux tiers de l'augmentation en valeur qui a été observée est imputable à l'évolution des prix en dollars.

En 2004, le commerce mondial devrait s'accroître deux fois plus vite que la production

Le raffermissement de l'expansion mondiale au second semestre de 2003 se confirmera, selon les projections, en 2004. Parallèlement à la reprise économique, le commerce mondial devrait s'accroître de 7,5 pour cent en 2004, soit deux fois plus que la production. Pour l'essentiel, l'accélération prévue de la croissance de la production dans le monde sera imputable à l'Amérique du Nord, à l'Europe occidentale et à l'Amérique latine. En Asie et dans les économies en transition, la croissance du PIB devrait rester inchangée ou fléchir en 2004 par rapport à 2003, mais restera au-dessus de la moyenne mondiale. Un certain nombre de risques - correction soudaine du déficit extérieur courant des États-Unis, essoufflement de la reprise en Europe occidentale, flambée des prix de l'énergie - pèsent toutefois sur ces projections.

Le rapport met en lumière deux évolutions à moyen terme du commerce international: la croissance, plus rapide que la moyenne, du commerce des produits manufacturés et des «autres» services commerciaux, et l'importance grandissante des produits agricoles transformés dans le commerce mondial.

Deux évolutions notables de la structure du commerce mondial sont mises en avant dans le rapport. La première concerne les performances commerciales diverses affichées par différentes catégories de produits et de services commerciaux depuis 1985. Le commerce des produits manufacturés et des «autres» services commerciaux a augmenté plus vite que la moyenne au cours de cette période. Par comparaison, les produits agricoles et miniers ou les services de transport ont vu leur part relative dans les échanges baisser. La seconde évolution à moyen terme est la modification structurelle de la composition du commerce mondial des produits agricoles, dans lequel les produits transformés gagnent en importance. Cet accroissement de la part des biens transformés dans les échanges peut être observée dans les différents pays et groupes de produits agricoles tout au long de la période 1990-2002. Les recherches devront être approfondies, cependant, pour déterminer dans quelle mesure la politique commerciale est responsable de cette évolution.

Préférences non réciproques

Les préférences non réciproques ont occupé une place sans précédent dans les discussions sur l'accès aux marchés organisés dans le cadre du Programme de Doha pour le développement.

Bien qu'elles ne soient pas explicitement incluses dans le Programme de travail de Doha, les préférences non réciproques influent fortement sur les positions de négociation prises par certains Membres de l'OMC, qui craignent que les progrès de la libéralisation multilatérale n'érodent l'accès préférentiel dont ils bénéficient actuellement sur certains marchés importants. Plusieurs propositions ont été avancées, durant les négociations en cours, pour répondre à cette érosion des préférences: la rétention des marges de préférences, le retardement de l'érosion des préférences qui résultera de la réduction des tarifs NPF ou le versement de compensations aux pays qui bénéficient de préférences, par exemple.

Les préférences non réciproques sont incompatibles avec la clause NPF et, si elles ont bénéficié à certains fournisseurs à un moment donné, elles n'améliorent en général que légèrement l'accès réel aux marchés et ne favorisent pas forcément le développement économique à long terme des pays bénéficiaires.

Les schémas de préférences non réciproques font partie du système commercial multilatéral depuis la fin des années 60. Toutefois, l'expérience accumulée dans ce domaine a créé beaucoup d'incertitude autour de leur valeur

et de leur contribution au développement économique. Ces schémas étant autonomes, les pays qui reçoivent des préférences n'ont pas ou guère de contrôle sur leur portée et leur application. Les schémas de préférences n'en continuent pas moins de proliférer et les règles qui régissent leur gestion deviennent de plus en plus complexes.

Les préoccupations exprimées initialement au sujet de l'introduction et de la légalisation des schémas de préférence non réciproques restent valables aujourd'hui. Ces schémas sont incompatibles avec le principe fondamental de non-discrimination et sont susceptibles d'entraîner des détournements d'échanges. Le degré d'accès aux marchés créé par ces schémas est souvent limité, car les marges de préférences sont assez réduites et, même lorsqu'elles sont significatives, les schémas eux-mêmes sont souvent peu utilisés. Elles risquent aussi, de plus en plus, de menacer les progrès de la libéralisation multilatérale étant donné que les pays qui reçoivent des préférences vont s'efforcer d'éviter l'érosion de leurs marges. Enfin, il est difficile de dire dans quelle mesure les préférences favorisent le développement, car les pays qui reçoivent des préférences sont incités à se spécialiser dans les produits où ils n'ont pas forcément d'avantage comparatif à long terme.

Sachant que l'érosion totale des préférences est une question de temps, les pays bénéficiaires devront formuler une stratégie.

Un certain nombre de pays en développement qui ne bénéficient pas de préférences s'inquiètent de plus en plus des effets négatifs de ces schémas sur leurs exportations et ont montré qu'ils sont prêts à faire appel au dispositif de règlement des différends. Ces évolutions récentes et les préoccupations susmentionnées laissent penser que le recours aux préférences n'est pas une stratégie viable à long terme. On pourrait répondre à la perte d'accès préférentiel aux marchés en redoublant d'efforts pour accroître l'utilisation des préférences dans des secteurs qui présentent un intérêt pour les exportations des pays bénéficiaires pendant toute la durée d'existence du schéma en place. Mais il faudrait se garder d'oublier que des ajustements douloureux risquent de s'imposer plus tard. Une autre solution consisterait à s'attaquer directement à la situation et à préparer les industries nationales aux ajustements à venir, reconnaissant ainsi que la suppression des préférences non réciproques est, à terme, inévitable.

Libéralisation du commerce des services via le mouvement temporaire des personnes

La libéralisation des mouvements temporaires de personnes physiques dégagerait le même type de gains que la libéralisation du commerce des marchandises, auxquels s'ajouteraient certains des bénéfices des migrations.

Le mouvement temporaire de personnes physiques est l'un des quatre modes de fourniture envisagés dans l'Accord général sur le commerce des services. La libéralisation de ce mode de fourniture de services (mode 4) signifie que ce sont les personnes, et non pas les produits, qui traverseraient les frontières. À la différence des migrations, cependant, les mouvements de personnes organisés dans le cadre d'arrangements en mode 4 sont temporaires, et non pas permanents. Ils peuvent faciliter le développement d'autres types de commerce grâce aux contacts personnels qu'ils permettent entre ressortissants de pays différents. Ces mouvements de personnes peuvent aussi représenter un vecteur de transfert de technologie et de valorisation du capital humain. Cela dit, le mouvement temporaire de travailleurs à l'étranger ne constitue pas une « fuite des cerveaux » pour leur pays d'origine, et n'impose pas au pays hôte des coûts supplémentaires en termes d'infrastructures et d'intégration socio-culturelle. Le mouvement des personnes est aussi un moyen d'atténuer les tensions sur le marché du travail dans le pays d'origine comme dans le pays hôte. Dans la mesure où les pénuries ou excédents de main-d'œuvre sont cycliques, les mouvements temporaires de main-d'œuvre aident davantage à détendre le marché du travail que les migrations permanentes (qui peuvent créer de nouvelles tensions du marché du travail si les conditions en vigueur sur celui-ci évoluent).

Le rapport montre que les Membres de l'OMC utilisent de façon assez intensive les restrictions spéciales à l'accès aux marchés et les mesures discriminatoires pour limiter la concurrence entre les travailleurs étrangers et nationaux. La libéralisation en mode 4 dans le cadre de l'AGCS permet une plus grande souplesse aux gouvernements nationaux en donnant au mouvement temporaire de personnes physiques un caractère plus prévisible et plus transparent que ne peuvent le faire les accords sectoriels conclus dans certains domaines (profession d'infirmière, technologies de l'information) ou les dispositifs régionaux/bilatéraux auxquels les gouvernements ont fréquemment recours pour pallier les pénuries de main-d'œuvre.

La valeur des mouvements de personnes en mode 4, qui peut être importante pour de nombreux pays et secteurs, est déjà considérable pour certains ...

Il est possible de juger des bénéfices potentiels de la libéralisation en mode 4 en examinant la valeur des transactions afférentes aux mouvements de personnes effectués sous ce mode. Un survol rapide des chiffres peut donner l'impression que cette valeur est plutôt faible, et certains observateurs en ont conclu que la libéralisation en mode 4 n'est pas importante. Mais cette valeur reflète le faible degré de libéralisation atteint jusqu'à présent. L'analyse de dispositifs bilatéraux et régionaux spécifiques libéralisant les mouvements de certains segments de la main-d'œuvre non qualifiée montre que la valeur des mouvements en mode 4 peut être considérable. En outre, les méthodes de mesure en vigueur ne sont pas très précises et sous-estiment vraisemblablement les flux effectifs. Le rapport propose une autre méthode de mesure de ces flux et montre que la valeur estimée des mouvements de personnes en mode 4 peut beaucoup varier si des méthodes de mesure différentes s'appliquent. Il confirme aussi que la valeur du commerce en mode 4 est d'ores et déjà élevée pour certains pays et secteurs, en particulier si on la compare à la valeur du commerce de services transfrontières.

... et la libéralisation en mode 4 aurait aussi un impact positif non négligeable sur le commerce des marchandises et les autres modes de commerce de services

Les gains économiques issus de la libéralisation en mode 4 ne sont mesurés que partiellement par l'accroissement du commerce en mode 4. La libéralisation en mode 4 influe probablement aussi sur le commerce de marchandises et le commerce des services enregistrés sous d'autres modes. Le rapport montre que l'impact du commerce en mode 4 sur le total des échanges de marchandises et des autres modes de commerce des services est positif et significatif.

Indications géographiques

Les indications géographiques ont gagné en importance en raison de l'expansion du commerce mondial.

Les indications géographiques (IG) sont une forme de propriété intellectuelle. Elles se réfèrent à l'utilisation du nom d'une région par les producteurs originaires de celle-ci afin de protéger leur réputation ou de répondre aux attentes des consommateurs qui en sont venus à associer certaines qualités avec l'origine d'un produit. Face à l'expansion du commerce mondial, certains pays ont jugé nécessaire qu'une coopération internationale s'instaure pour préserver le rôle des IG comme support d'information pour le consommateur et de les consolider en tant qu'outils de commercialisation. S'il existe d'autres arrangements internationaux dans ce domaine, l'Accord sur les ADPIC est le premier à traiter des IG en tant que telles. Dans le cadre des ADPIC, le niveau normal de protection (autorisé pour tous les produits) fait référence à l'obligation qu'ont les Membres d'offrir aux parties intéressées les moyens juridiques d'empêcher l'utilisation d'indications qui trompent le consommateur sur l'origine géographique d'un produit ou qui constituent un acte de concurrence déloyale.

Les vins et spiritueux bénéficient d'une protection supplémentaire dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC. Le débat qui s'est ouvert à l'OMC vise à savoir s'il y a lieu d'étendre cette protection renforcée au-delà des vins et spiritueux. D'autres négociations sont aussi engagées en vue d'établir un système multilatéral de notification et d'enregistrement des IG pour les vins et spiritueux. Elles se révèlent extrêmement délicates compte tenu, en particulier, des implications juridiques possibles d'un tel registre.

La valeur des IG pour les consommateurs tient au fait qu'elles réduisent l'incertitude entourant les qualités d'un produit.

Les IG peuvent jouer un rôle important sur les marchés de produits différenciés, notamment en cas d'asymétrie de l'information. Les IG sont un moyen d'aider les consommateurs à reconnaître un produit qu'ils souhaitent acheter à nouveau. Ces achats répétés, et le «plus» qu'ils peuvent apporter, incitent les producteurs à préserver les qualités spécifiques d'un produit même si cela doit alourdir leurs coûts de production. Pour que ces mécanismes de marché fonctionnent, cependant, il faut empêcher les tierces parties d'utiliser indûment

ces IG, car cela ne détruirait inévitablement le capital d'informations que renferme tout signe distinctif. Dans ces conditions, les marchés de produits différenciés se caractériseront en général par un plus large éventail de produits et par une qualité en moyenne plus élevée, au bénéfice des consommateurs.

Il faut approfondir les recherches sur l'effet de la protection des IG sur les prix des produits.

Sauf pour les vins, il n'y a pas eu beaucoup d'études économétriques sur la contribution de l'origine régionale aux prix. Par ailleurs, aucune étude ou presque n'a été conduite dans le but spécifique de savoir si le fait de légiférer sur les IG permet de dégager une prime de prix. Notre étude sur le thé Darjeeling ne fait pas apparaître que la protection de l'IG donnée à cette appellation ait eu un effet notable sur les prix. Ces résultats pourraient laisser penser que la protection ne suffit pas et doit aller de pair avec un contrôle strict et un effort soutenu de promotion du produit si l'on veut que les consommateurs attachent de la valeur à l'indication donnée. Il serait bon d'approfondir les recherches empiriques dans ce sens de façon à couvrir un plus large éventail de produits.

II COHÉRENCE

La contribution de la politique commerciale à la croissance et au développement dépend dans une large mesure d'une série de politiques connexes ...

Des politiques commerciales bien conçues visant à tirer parti au maximum de l'engagement dans l'économie internationale peuvent apporter une contribution décisive à la croissance et au développement. Mais la valeur de cette contribution est influencée par une série d'autres politiques. La notion de cohérence est utilisée dans cette étude pour caractériser une situation dans laquelle les politiques concernées vont dans le même sens et se renforcent mutuellement. Dans un monde où les objectifs et les priorités économiques abondent, et où il n'existe pas de consensus sur la politique économique idéale, le concept de cohérence ne peut recevoir une précision opérationnelle – il donne plutôt une idée de l'interdépendance réelle des politiques conduites, et montre que la conduite d'une politique mal avisée dans un domaine, ou le fait de négliger celui-ci, peut compromettre l'efficacité des efforts engagés dans un autre domaine. Dans notre contexte, l'approche de la politique à mener sera cohérente si les avantages tirés de politiques commerciales saines sont plus importants qu'ils ne le seraient sans politiques d'accompagnement dans d'autres domaines.

... les politiques qui influent sur l'environnement macro-économique, l'infrastructure, la structure des marchés intérieurs et la qualité des institutions sont importantes pour le succès de l'engagement dans l'économie internationale.

Le rapport s'efforce de démontrer comment, dans chacun de ces domaines – politique macro-économique, infrastructures, structure des marchés intérieurs, gouvernance et institutions –, l'orientation des politiques conduites dans un sens favorable à la réalisation des objectifs de la politique commerciale s'inscrit dans un ensemble cohérent qui aidera à atteindre les objectifs de croissance et de développement. D'autres politiques auraient pu être choisies pour une étude de ce type, telles que l'éducation et la santé qui, en mettant l'accent sur le capital humain, influenceront aussi la qualité de l'engagement du pays dans l'économie internationale sur le long terme.

La coopération internationale a un rôle à jouer elle aussi.

Le rapport examine aussi comment la coopération internationale, avec l'appui des institutions internationales, peut faciliter la mise en place d'un cadre cohérent pour la politique de chaque pays. L'adoption d'approches coordonnées dans divers domaines peut aider à éviter la politique du chacun pour soi, répondre aux phénomènes de contagion internationale, freiner les abus de pouvoir de marché, abaisser les coûts de transaction, réduire les cas d'asymétrie de l'information et contribuer au renforcement des capacités. La coopération internationale peut prendre des formes multiples, certaines plus contraignantes que d'autres, et les obligations internationales sont plus efficaces quand chacun estime qu'elles entraînent des bénéfices mutuels.

Politiques macro-économiques

Les variables commerciales et macro-économiques sont étroitement liées ...

Le commerce agit sur le volume et la composition de l'activité économique, et influence la stabilité et la croissance. Les exportations et les importations sont des déterminants du revenu et de l'emploi dans l'économie. Si les économistes continuent de débattre du sens de la causalité dans la relation entre commerce et croissance, les travaux empiriques ont établi d'une manière générale l'existence d'une corrélation positive entre les deux. De même que le commerce pèse sur les résultats macro-économiques, l'évolution du revenu national, de l'emploi, du niveau général des prix, de l'investissement global et de la consommation influent aussi sur les flux commerciaux. Une politique monétaire et budgétaire expansionniste, par exemple, peut être inflationniste et peser sur la compétitivité des entreprises nationales par rapport à leurs concurrents étrangers. De façon analogue, une politique expansionniste accroîtra les dépenses, y compris pour les importations, et influera sur l'allocation des ressources entre biens échangeables et non échangeables.

... et la stabilité macro-économique est importante pour le commerce.

L'étude des récessions économiques souligne l'importance de la stabilité macro-économique pour le commerce. Elle a mis en lumière les effets directs et indirects de la contraction de l'économie sur les flux commerciaux. Les effets directs viennent de la baisse de la demande d'importations lorsque la demande globale diminue, tandis que les effets indirects trouvent leur origine dans la montée des pressions exercées par les entreprises nationales pour bénéficier d'une protection contre leurs concurrents étrangers. Le renforcement de cette protection dans un pays peut en outre inciter ses partenaires commerciaux à déclencher des représailles ou à opter pour la politique du chacun pour soi. Cela souligne l'ampleur des risques que des chutes brutales de la demande intérieure font courir au commerce.

La stabilité du taux de change et celle des prix intérieurs sont étroitement corrélées aux performances commerciales et aux déséquilibres externes. Les partenaires commerciaux qui affichent des taux d'inflation faibles tendent à commercer davantage entre eux et à être plus intégrés que les pays où l'inflation est plus volatile. Les pays qui enregistrent une forte instabilité du taux de change tendent aussi à être moins intégrés, et ceux où la production est très volatile risquent davantage de connaître une croissance du commerce inférieure à la moyenne. Ces résultats confirment que l'instabilité macro-économique peut être préjudiciable à la croissance du commerce.

Les déséquilibres de balance des paiements sont un reflet des conditions macro-économiques, et ne peuvent être corrigés efficacement par la politique commerciale.

L'origine des déséquilibres de balance des paiements peut varier, et les gouvernements doivent choisir entre le financement de ces déséquilibres ou leur correction par l'ajustement. Leur choix est différent selon que ce problème est perçu comme temporaire ou durable. Si les déséquilibres reflètent des réalités durables, l'ajustement macro-économique est probablement préférable à l'emprunt. Les restrictions commerciales ne sont pas un moyen efficace de résoudre des problèmes de balance des paiements. En effet, l'impact immédiat qu'elles peuvent avoir sur la balance commerciale risque fort d'être effacé par un déplacement de la demande des importations touchées par les restrictions vers celles qui y échappent, et par les effets dommageables des taxes à l'importation sur le coût des produits exportés.

Infrastructure

La qualité, le coût et la fiabilité des infrastructures et des services d'infrastructure ont un impact très sensible sur le commerce.

L'infrastructure et les services d'infrastructure jouent un rôle crucial à l'appui des flux commerciaux. Les secteurs des transports, des télécommunications, des services financiers, des services aux entreprises sont parmi les plus importants à cet égard. L'aptitude des agents économiques à répondre aux possibilités commerciales et à faire face à la concurrence des importations dépend souvent de la qualité, du coût et de la fiabilité des infrastructures et des services connexes. Par ailleurs, la structure du commerce sera influencée par l'importance

relative des infrastructures et des services d'infrastructure dans les différentes activités économiques. Les secteurs «à forte intensité d'infrastructures» seront désavantagés par rapport à ceux qui ne s'inscrivent pas dans un environnement d'infrastructures et de services d'infrastructure coûteux et inefficaces.

De nombreux services d'infrastructure présentent des caractéristiques non concurrentielles qui appellent l'intervention des pouvoirs publics, mais l'adoption de politiques axées sur le marché peut aussi rendre les services d'infrastructure plus efficaces et les secteurs d'activité plus concurrentiels.

Les imperfections du marché, telles que les externalités de réseaux, les économies d'échelle et les disfonctionnements de la coordination sont fréquentes dans certains services d'infrastructure. L'intervention judicieuse des gouvernements dans le domaine réglementaire, au besoin dans le cadre d'une coopération internationale, peut être importante dans ces circonstances. En revanche, l'évolution technologique survenue ces dernières années a modifié l'environnement concurrentiel de certains services, en particulier dans le domaine des télécommunications. Pour rendre les services d'infrastructure plus efficaces, il faut donc envisager d'autres mesures, qui seront souvent différentes et plus orientées vers le marché que ce n'était le cas auparavant. Il se peut aussi que les infrastructures sur lesquelles s'appuient ces services présentent des caractéristiques de biens publics, laissant penser que l'État a un rôle à jouer dans l'offre des infrastructures physiques. Souvent, toutefois, des investissements privés et publics seront nécessaires pour améliorer ce type d'infrastructures.

L'ouverture des services d'infrastructure au commerce peut être un moyen important d'accroître l'efficacité et la compétitivité.

Qu'ils fassent eux-mêmes l'objet d'échanges ou non, les services d'infrastructure appuient le commerce. Ils sont de plus en plus échangeables et échangés, et leur ouverture au commerce est un des vecteurs par lesquels leur qualité peut être améliorée et leur coût abaissé. Dans plusieurs secteurs des services de transport, l'ouverture au marché peut aider à instaurer la concurrence dans l'activité concernée et entraîner ainsi des gains d'efficacité. Pour que les services de transports internationaux fonctionnent efficacement, il faut une certaine coordination. Celle-ci peut être assurée en partie par des services aux entreprises et des services logistiques fournis par le secteur privé, mais la coordination internationale dans l'établissement des normes et la facilitation du commerce peut aussi aider à réduire le coût et la durée de transit des biens et services.

Des services de télécommunication efficaces et tarifés de façon judicieuse ont un impact positif sur le volume du commerce et influent sur la spécialisation internationale. Il est indispensable de disposer d'un bon système de télécommunication pour s'engager dans le commerce de services transfrontières et la livraison de marchandises «juste à temps». Les monopoles d'État en place dans certains pays n'ont pas les ressources financières et techniques requises pour améliorer les infrastructures et les services afin de répondre aux exigences des entreprises et des consommateurs. En règle générale, les réformes consisteront au moins en une certaine privatisation accompagnée d'une libéralisation du commerce pour assurer un service satisfaisant. Les pouvoirs publics conservent un rôle dans la réglementation, qui vise à prévenir les pratiques anticoncurrentielles susceptibles d'influer sur l'accès aux réseaux et à assurer un service universel.

Les services financiers jouent un rôle déterminant dans le processus de transfert de la propriété des produits d'un pays à l'autre et la couverture des risques associés aux flux commerciaux internationaux. La tarification et la qualité de ces services sont des composantes essentielles des coûts de transaction supportés par les opérateurs. Étant donné que les besoins de financement externes de ces secteurs diffèrent, le coût du crédit et l'accès à celui-ci influent également sur l'avantage concurrentiel. Le commerce des services financiers peut rendre le système financier plus efficace, même si ce dernier doit relever des défis spécifiques car la libéralisation du commerce, conjuguée à celle des flux de capitaux internationaux et aux carences de la réglementation, peut contribuer à la déstabilisation du secteur financier. Si la libéralisation du commerce n'exige pas l'ouverture du compte de capital, il ne peut y avoir de libéralisation significative sans une certaine ouverture aux flux internationaux de capitaux. Celle-ci doit être défendue par une réglementation adaptée et une coopération internationale en matière de contrôle et de surveillance. Plus généralement, l'adoption d'une réglementation prudentielle adéquate, avec ou sans participation étrangère dans le secteur financier, est une condition préalable de la stabilité macro-économique.

Le secteur des services aux entreprises connaît un essor rapide, tant sur le plan national que dans le cadre du commerce international. La possibilité de se procurer des services spécialisés auprès de sources extérieures diminue les coûts, crée des emplois et ouvre des possibilités de transfert technologique. L'expansion du secteur des services aux entreprises a notamment pour avantage de permettre aux petites et moyennes entreprises de pénétrer dans des marchés qui leur seraient inaccessibles sans cela.

Structure de marché, externalités et intervention des pouvoirs publics

La libéralisation du commerce risque de ne pas porter tous ses fruits si les marchés ne fonctionnent pas efficacement.

Si les marchés intérieurs des produits, ou ceux des capitaux et du travail (marchés des facteurs) fonctionnent mal, les agents économiques seront moins en mesure de s'ajuster et de tirer parti des nouvelles possibilités de commerce qui s'offrent à eux. Les dysfonctionnements du marché peuvent être liés à des comportements anticoncurrentiels, à certains aspects de la politique gouvernementale ou à des facteurs extérieurs (externalités) dont les marchés sont incapables de rendre compte totalement. Il faut alors prendre des mesures correctives pour accroître la contestabilité des marchés et faire face aux externalités positives et négatives.

La politique de la concurrence est souvent nécessaire pour préserver les acquis de la libéralisation.

La politique de la concurrence et la politique commerciale ont un objectif commun: promouvoir la concurrence et assurer l'efficacité. La libéralisation internationale du commerce et de l'investissement place les producteurs nationaux face à une concurrence accrue de l'étranger. Dans ce sens, une petite économie qui dépend des échanges et mène une politique commerciale et une politique de l'investissement ouvertes peut utiliser ses liens avec l'extérieur pour assurer la concurrence. Mais l'adoption de régimes d'investissement et de commerce libéraux ne suffit pas toujours à garantir des marchés concurrentiels. D'autres obstacles à la contestabilité des marchés peuvent obliger les gouvernements à apporter des réponses d'ordre réglementaire.

Deux exemples sont présentés afin de montrer que l'ouverture doit s'accompagner d'une politique complémentaire dans le domaine de la concurrence afin de préserver les acquis de la libéralisation du commerce. L'un concerne les fusions transfrontières, l'autre les cartels internationaux. Premier exemple, les fusions peuvent entraîner des bénéfices économiques en facilitant les économies d'échelle, le partage de savoir-faire, etc., mais l'atténuation des rivalités sur le marché peut aussi avoir des effets anticoncurrentiels. La réglementation des fusions limiterait alors l'impact des comportements anticoncurrentiels sur le commerce international et rendrait les fusions plus avantageuses pour les consommateurs. Deuxième exemple, les exportateurs étrangers peuvent être membres d'un cartel visant à réduire la production et à relever les prix. Dès lors, même si les obstacles aux échanges sont peu élevés ou inexistants, les bénéfices de l'ouverture du commerce ne seront pas répercutés sur les consommateurs, car la collusion entre les membres du cartel vise à maintenir des prix élevés. Les données disponibles montrent que les cartels internationaux poursuivis dans les années 90 entravaient fortement les importations des pays en développement.

Comment répondre le mieux aux conséquences internationales des comportements anticoncurrentiels? La question a fait l'objet d'un débat animé. Trois lignes de conduite ont été proposées: harmoniser les législations et les pratiques nationales en matière de concurrence (convergence), resserrer la coopération entre les organes nationaux chargés de réguler la concurrence et créer un cadre multilatéral. Quelle que soit l'option ou la combinaison d'options choisie, il ne fait aucun doute qu'une certaine coopération s'impose à l'échelle internationale. Celle-ci devrait s'intensifier et bénéficier, avec le temps, de la participation active d'un nombre grandissant de pays.

Les mesures réglementaires ou budgétaires prises en vue de répondre aux externalités s'inscrivent dans un cadre cohérent pour la croissance et le développement ...

Les externalités correspondent aux conséquences des décisions économiques qui ne se font pas sentir par l'intermédiaire du marché. Bien qu'elles puissent avoir des effets considérables, leurs avantages (dans le cas des externalités positives) ou leurs coûts (dans le cas des externalités négatives) ne se reflètent pas dans les prix

du marché. Les consommateurs et les producteurs, dont le comportement dépend des signaux déterminés pour le marché, ne peuvent donc pas prendre en considération ces coûts et avantages additionnels.

... et les mesures prises pour relever le défi des atteintes à l'environnement en sont un bon exemple.

Dans le cas du commerce et de l'environnement, la libéralisation des échanges peut entraîner des résultats non souhaitables en raison de l'existence d'externalités négatives. Étant donné que les producteurs et les consommateurs ne sont pas confrontés au coût total de leurs actes et traitent les ressources environnementales comme des biens gratuits, il est possible que le commerce débouche sur une activité économique dépassant son volume optimal et porte atteinte à l'environnement.

Il est possible de remédier aux externalités négatives en taxant l'activité qui en est la cause à un taux égal au dommage marginal pour l'environnement (taxe Pigou). Le principe fondamental est que la taxe Pigou doit s'appliquer directement à l'activité qui engendre l'externalité négative. Bien que cette proposition occupe la place centrale dans la théorie économique, les gouvernements ne font pas grand usage des écotaxes. La plupart préfèrent poursuivre leurs objectifs environnementaux en prenant des mesures dirigistes ou de contrôle: normes de fonctionnement, obligation d'utiliser des technologies données, licences et permis, zonage, enregistrement et autres réglementations. La préférence pour l'intervention directe s'explique par un souci de redistribution, l'incertitude qui entoure les coûts et avantages des abattements fiscaux et le coût des mesures visant à assurer le suivi et le respect des dispositifs en place. Quelles que soient les mesures spécifiques utilisées (imposition de taxes ou prise de mesures dirigistes et de contrôle), le fait d'associer la libéralisation du commerce à des mesures environnementales appropriées entraîne une hausse des revenus et une amélioration de la qualité d'environnement. La libéralisation du commerce permet de dégager des gains économiques de l'exploitation d'un avantage concurrentiel. Si certains de ces gains s'accompagnent d'une augmentation des émissions ou de la pollution, l'adoption de mesures visant à enrayer ces effets aide à préserver les acquis de la libéralisation.

Utiliser les mesures commerciales pour remédier aux externalités environnementales n'est qu'un pis-aller

Mais que faire si les politiques nationales manquent de cohérence et si les pays ne tiennent pas compte des externalités environnementales? Les mesures commerciales ne pourraient-elles pas être utilisées pour remédier au dommage causé à l'environnement? Le recours aux mesures commerciales, que ce soit par un pays importateur ou exportateur, pour répondre à un problème environnemental, n'est qu'un pis-aller. La meilleure solution consiste à appliquer une mesure corrective à la source même de l'externalité. Cette conclusion reste valable même lorsque les externalités sont par essence transfrontières ou internationales. En outre, quand les risques environnementaux pesant sur le patrimoine commun de l'humanité sont un symptôme de pauvreté et de sous-développement, les transferts financiers ou l'assistance technique sont des instruments bien plus efficaces que les mesures de restrictions du commerce.

La création de connaissances est indispensable à la croissance, et les externalités qui s'y attachent transcendent les frontières nationales ...

La création de connaissances joue un rôle central dans l'explication du sentier de croissance à long terme des économies. Son importance est mise en évidence par le fait que la productivité est souvent le principal facteur de croissance, puisqu'elle explique en moyenne un peu plus de 40 pour cent de la croissance du PIB dans les pays de l'OCDE.

La création de connaissances donne lieu à des externalités parce que la consommation de savoir a un caractère «non rival» – en d'autres termes, une fois la connaissance découverte, son utilisation par certains ne réduit en rien l'aptitude des autres à l'utiliser dans un but identique ou différent. Qui plus est, la retombée positive associée au savoir et à la création de connaissances ne s'arrête pas aux frontières d'un pays. Il existe plusieurs vecteurs possibles de transmission internationale du savoir, tels que le commerce international, le mouvement des personnes physiques (en particulier, mais pas uniquement, de personnel scientifique) et les investissements directs transfrontières.

... et l'adoption de politiques commerciales et d'investissement ouvertes, l'investissement dans l'éducation, la protection de la propriété intellectuelle et les normes en la matière aident les pays à bénéficier de ces retombées.

Il est nécessaire que les pouvoirs publics encouragent la création et la diffusion de connaissances car les entreprises, laissées à elles-mêmes, auront tendance à sous-investir dans la recherche et le développement (R&D). En effet, elles ne sont pas en mesure de tirer profit des retombées de leurs efforts de R&D sur d'autres entreprises. La diffusion des technologies peut avoir une dimension à la fois nationale et internationale. Les pouvoirs publics peuvent intervenir pour favoriser le transfert et la diffusion des technologies en finançant la recherche fondamentale dans le cadre d'organismes publics ou d'universités, en adoptant des lois qui protègent les brevets et en accordant des crédits d'impôts pour la R&D.

Pour les pays qui souhaitent bénéficier d'éventuelles retombées internationales, l'ouverture aux investissements étrangers directs représente un avantage, de même que l'instauration d'un climat propice au transfert et à la diffusion des connaissances. Les politiques qui encouragent la concurrence sur le marché intérieur peuvent accélérer le rythme des transferts de technologie en provenance d'entreprises multinationales. Le relèvement du niveau d'instruction et de qualification de la main-d'œuvre locale, conjugué à une protection adéquate de la propriété intellectuelle et à l'existence de normes en la matière, pourrait aussi encourager l'accroissement des transferts de technologie et accroître les retombées positives.

Le commerce ouvert permet aux pays de bénéficier des échanges internationaux en tant que canal de diffusion des externalités liées au savoir. Les pays peuvent non seulement tirer des avantages (statiques) de la libéralisation du commerce via l'allocation plus efficiente des ressources, mais aussi dégager des avantages (dynamiques) des gains de productivité qui accélèrent la croissance économique.

Gouvernance et institutions

La qualité des institutions est un déterminant essentiel du bon fonctionnement des marchés ...

La notion d'institution englobe plusieurs éléments: des règles de comportement formelles et informelles, les moyens de les faire respecter, les procédures de médiation des conflits, les sanctions en cas d'infraction à ces règles et les organisations de soutien des transactions sur le marché. Il est reconnu de longue date que la qualité des institutions est une condition importante du bon fonctionnement des marchés. L'état de ces institutions influera donc probablement sur le volume d'échanges et le niveau de bien-être entraînés par la libéralisation du commerce. D'autre part, les institutions d'un pays peuvent influencer sur le degré d'acceptation sociale des réformes commerciales.

L'existence d'institutions développées aidera à réduire les coûts de transactions supportés par les opérateurs, et renforcera par là même l'efficacité des marchés. Les institutions qui travaillent efficacement i) canalisent l'information sur les conditions du marché, ses produits et ses participants, ii) réduisent les risques en définissant les droits de propriété et les contrats et en veillant à leur respect, iii) limitent les interventions arbitraires des responsables politiques et des groupes de pression sur les marchés et iv) préservent la concurrence sur les marchés. Disposer d'informations et pouvoir évaluer les risques sont deux préoccupations majeures des étrangers qui commercent avec un pays. Même si un pays abaisse ses barrières commerciales, les tiers pourraient être réticents à commercer avec lui si, par exemple, ils ne pensent pas que les contrats peuvent être exécutés ou ne sont pas sûrs que les paiements exigibles seront effectués.

... et une relation positive existe entre la qualité des institutions et l'ouverture.

Le rapport démontre l'existence d'une relation positive forte entre la qualité des institutions et l'ouverture. La qualité des institutions est mesurée par trois indicateurs – efficacité du gouvernement, état de droit et maîtrise de la corruption. Plus les institutions d'un pays sont de qualité, et plus l'application de droits élevés ou faibles par celui-ci fait une différence. Si la variable composite utilisée pour mesurer la corruption indique que ce problème est suffisamment grave, l'abaissement des droits risque de n'avoir aucun effet sur l'ouverture.

La qualité des institutions publiques influe sur le degré d'acceptation sociale de la libéralisation du commerce durant le processus d'ajustement et après.

L'acceptation sociale de la libéralisation du commerce est importante durant la période d'ajustement aux réformes, et aussi après que l'économie s'est adaptée à la nouvelle situation. Il est probable que le poids de l'ajustement à la libéralisation commerciale sera supporté pour l'essentiel par les secteurs en concurrence avec les importations et suscitera une résistance aux réformes, même si celles-ci sont bénéfiques pour l'économie dans son ensemble et, à long terme, pour beaucoup des personnes employées dans les secteurs en concurrence avec les importations. Deux grandes méthodes peuvent être utilisées pour assurer une acceptation sociale plus large des réformes commerciales. La première consiste à créer des « gagnants » des réformes commerciales aussi vite que possible pour contrebalancer les pressions contre la libéralisation. Cela peut se faire, par exemple, en prenant des mesures qui augmentent le volume et la qualité des informations sur les nouveaux marchés extérieurs ouverts aux exportateurs potentiels. La seconde est de limiter au minimum les pertes de ceux qui souffriront de l'ajustement en mettant en place, par exemple, des dispositifs de protection sociale (bien ciblés et temporaires).

Même après une libéralisation commerciale réussie, les gouvernements peuvent avoir besoin de répondre aux effets négatifs qui pourraient s'exercer durablement sur certains agents économiques. Les effets de redistribution et l'exposition accrue aux risques externes en sont deux exemples. Les effets de redistribution de la libéralisation du commerce peuvent consister à aggraver ou à atténuer l'inégalité des revenus, selon l'avantage concurrentiel du pays qui libéralise le type de protection dont il bénéficiait avant la libéralisation et le fonctionnement de son marché du travail. L'acceptation sociale des réformes commerciales peut être minée si l'incertitude a globalement augmenté ou si les inégalités se sont creusées. Pour éviter cela, les institutions publiques doivent intervenir davantage dans l'offre d'assurances (contre le chômage, par exemple) si l'ouverture augmente très sensiblement l'exposition nette du pays au risque (le commerce peut aussi réduire l'exposition aux risques internes), et dans la redistribution de la richesse si l'ouverture contribue à l'aggravation des inégalités.

Cohérence des politiques conduites et coopération internationale

La coopération internationale peut aider de diverses manières les gouvernements nationaux à mieux tirer parti de la cohérence des politiques qu'ils mènent ...

Dans le domaine de la libéralisation du commerce, les gouvernements qui unissent leurs efforts pour abaisser les obstacles aux échanges aident à réduire le risque que certains pays puissent obtenir des avantages, en matière de termes de l'échange, aux dépens de leurs concurrents. En agissant ainsi, ces gouvernements créent des incitations en faveur d'une ouverture des marchés avantageuse pour tous, mais qui pourrait ne pas avoir lieu sans cela. Cette action conjointe en faveur de la libéralisation du commerce leur permet aussi de mobiliser davantage de soutien interne en faveur d'un commerce plus libre en intéressant à ce processus les secteurs d'exportation qui devraient gagner à l'abaissement des obstacles dans d'autres pays. Enfin, les accords commerciaux internationaux aident les autorités à poursuivre des politiques favorables au commerce de telle manière que les groupes de pression nationaux ont plus de mal à s'y opposer.

Comme il a été dit plus haut, la coopération est nécessaire face aux retombées internationales dans des domaines tels que la politique de l'environnement et la diffusion des connaissances. L'analyse de la politique de la concurrence faite dans le rapport montre un autre exemple de coopération internationale produisant des bénéfices partagés. Les règles qui requièrent que les autorités s'engagent à l'avance à conduire une politique donnée ou à accepter un mécanisme de règlement des différends réduisent le degré d'incertitude. La coopération internationale abaisse aussi les coûts de transaction, permet aux agents économiques et aux pouvoirs publics de bénéficier d'un flux d'informations plus important et, dans certains cas, réduit le risque d'une défaillance de la réglementation. La coopération internationale peut aussi apporter une contribution précieuse au développement des infrastructures et du capital humain dans les pays à faible revenu et les aider, ce faisant, à mieux profiter des possibilités offertes par l'économie internationale.

... mais les dispositifs de coopération à l'échelon international peuvent impliquer des degrés d'engagement différents ...

C'est aux gouvernements de décider dans quelle mesure ils veulent se lier les mains dans le cadre d'engagements internationaux et de déterminer jusqu'à quel point l'uniformisation des politiques conduites répond à l'intérêt national. Il arrive qu'au plus haut niveau de la coopération internationale, les gouvernements ne fassent pas beaucoup plus qu'échanger des informations. Les consultations impliquent une forme d'engagement international un peu plus contraignant, tandis que la coordination peut conduire à s'accorder pour infléchir les politiques menées dans un sens précis. Enfin, les gouvernements peuvent s'engager explicitement en faveur d'un régime de politique économique commun assorti de mécanismes d'exécution, comme c'est le cas dans l'Organisation mondiale du commerce.

... et, du point de vue de la cohérence, le niveau optimal de coopération internationale n'est pas forcément celui qui vise le niveau d'engagement le plus élevé possible.

L'une des conditions *sine qua non* de l'efficacité de la coopération internationale est que les agences chargées d'accomplir les tâches prévues dans ce cadre disposent à la fois des informations et des instruments nécessaires pour remplir leur mission. D'autre part, il se peut que les gouvernements concernés n'aient pas une position suffisamment proche sur les avantages à attendre des engagements internationaux pris dans tel ou tel domaine, ou ne s'accordent pas sur les modalités de la répartition des charges à supporter, pour que l'on puisse parvenir à un accord utile. Ce type de difficultés milite en faveur de formes de coopération moins lourdes, et la quête permanente d'engagements plus complets pourrait déboucher sur des relations coercitives et instables qui risquent, à terme, d'avoir des répercussions négatives sur la prospérité économique. Enfin, les gouvernements peuvent être tentés d'échapper à leurs responsabilités et d'échapper aux critiques en posant des problèmes en termes internationaux alors que leurs solutions réelles sont à rechercher au plan national.

L'action de l'OMC en faveur de la coopération internationale dans le domaine commercial a apporté une contribution précieuse à la gouvernance économique.

Les gouvernements ont montré à maintes reprises leur volonté de coopérer dans le cadre de l'OMC. Les meilleures preuves de cet engagement sont les cycles de négociations commerciales, les efforts déployés sans relâche pour forger des règles de conduite dans le domaine commercial, l'acceptation très large du système de règlement des différends et l'augmentation constante du nombre de Membres de l'Organisation. Si la coopération internationale dans le cadre de l'OMC gagne du terrain, c'est que chacun s'accorde sur un point: l'OMC vaut d'être préservée ou, en d'autres termes, il y a plus à gagner à maintenir le système en appliquant des politiques fondées sur des engagements partagés qu'à agir de façon indépendante dans le cadre national. Il n'en reste pas moins qu'à un moment ou à un autre, les États ont une opinion différente sur ce que doivent être les objectifs et les acteurs de la libéralisation internationale, sur les droits et obligations que les règles devraient conférer ou sur les domaines qu'elles devraient couvrir. Ces différences d'intérêts et de priorités reflètent très largement la diversité qui existe à bien des égards – taille, niveaux de revenu, degré d'ouverture, besoins de développement, capacité d'absorber les changements et d'en bénéficier – entre les Membres de l'organisation. Il ne sera possible d'y répondre que si les États continuent à estimer qu'il est intéressant pour eux de coopérer dans le cadre du système de l'OMC et se montrent prêts à s'engager à l'avance sur des politiques et des règles de comportement convenues.

I ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES

A TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉVOLUTION DES POLITIQUES

1. INTRODUCTION: REPRISE DE LA PRODUCTION ET DU COMMERCE AU NIVEAU MONDIAL

La croissance de la production et du commerce dans le monde a connu au second semestre de 2003 une vive accélération qui s'est traduite par une hausse moyenne de 2,5 pour cent du PIB mondial et de 4,5 pour cent des exportations de marchandises. Il s'agit d'une amélioration plus forte que prévu par rapport à l'année précédente, même si la croissance du commerce est restée inférieure à la moyenne enregistrée durant les années 90. Ces résultats annuels ont subi l'influence défavorable d'une combinaison de facteurs inhabituels et temporaires et de faiblesses structurelles à plus long terme dans un certain nombre de grandes puissances économiques (en particulier l'état du système bancaire au Japon et les marchés du travail en Europe occidentale). L'un de ces facteurs temporaires a été l'apparition du Syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) en Asie de l'Est. Bien que l'épidémie de SRAS soit restée limitée par rapport à celles du paludisme et du SIDA, elle a eu des conséquences dramatiques à court terme sur le mouvement des personnes et le secteur touristique dans la région.¹ La montée des tensions ayant abouti au conflit militaire en Iraq a fait reculer la confiance des consommateurs et des entreprises dans de nombreuses régions au premier trimestre. Dans les pays de l'OCDE, l'indicateur précurseur composite (entreprises) est descendu à son plus bas niveau en mars 2003, avant d'entamer une remontée en mai. Les grandes places boursières ont suivi la tendance avec une baisse accentuée jusqu'en mars, suivie d'une reprise et d'une expansion marquée jusqu'à la fin de l'année.

L'épidémie de SRAS ayant été jugulée et l'action militaire ouverte ayant pris fin en Iraq, l'économie mondiale a repris de la vigueur au troisième trimestre, avec un fort rebond du commerce des biens et des services, tant aux États-Unis qu'en Asie de l'Est.

La croissance modérée de la production mondiale a empêché une amélioration de la situation de l'emploi dans la plupart des régions. Ce phénomène n'est pas surprenant, car les indicateurs de l'emploi sont généralement à la traîne lors des reprises conjoncturelles. Il faut plusieurs trimestres de croissance forte et soutenue de la production pour que soient observés des gains en matière d'emploi et une réduction du chômage.² La croissance rapide de la productivité aux États-Unis a aussi contribué à l'absence d'amélioration au niveau de l'emploi.

Dans la plupart des régions, les politiques monétaires et budgétaires ont été expansionnistes, de sorte que les déficits budgétaires se sont creusés et que les taux d'intérêt ont baissé ou sont restés faibles. En ce qui concerne les grands pays développés, le déficit budgétaire est passé, entre 2002 et 2003, de 3,4 à 4,9 pour cent du PIB aux États-Unis, de 2 à 2,7 pour cent dans l'Union européenne et de 7,1 à 7,4 pour cent au Japon. Les taux d'intérêt, notamment à plus long terme, ont enregistré une baisse sensible dans tous les pays développés. La forte progression des agrégats monétaires dans ces pays, ajoutée à un renforcement de la confiance sur les marchés sud-américains, a entraîné une amélioration de la cote de crédit de nombreux pays en développement. Les écarts de rémunération des marchés émergents ont donc chuté à partir de la fin de 2002, ce qui a réduit le coût du service de la dette pour bon nombre de pays en développement.

Les faits exceptionnels concernant les taux de change en 2003 sont, entre autres, la hausse de l'euro et, dans une certaine mesure celle des autres monnaies de l'Europe occidentale et du yen par rapport au dollar des États-Unis.³ Cette évolution est généralement considérée comme positive en raison des déséquilibres affichés par les comptes courants au début de 2003. Toutefois, certains observateurs jugent insuffisantes son

¹ Selon l'OMS (2004), 8 096 personnes ont été infectées par le SRAS et 774 en sont mortes entre le 1er novembre 2002 et le 31 juillet 2003.

² L'OIT (2004) signale une baisse du chômage dans les économies en transition et en Asie du Sud-Est. Toutefois, le chômage a progressé en Afrique et au Moyen-Orient. En Asie du Sud, le taux de chômage régional est resté inchangé en 2003 par rapport à l'année précédente. La CEPAL (2003) indique une légère augmentation du taux de chômage en Amérique latine pour 2003, tandis que l'OCDE (2003a) signale un accroissement moyen du chômage en Amérique du Nord et en Europe occidentale.

³ Les autres monnaies qui se sont appréciées en 2003 sont le dollar canadien, la couronne tchèque, le forint hongrois et le rand sud-africain, qui ont tous gagné plus de 10 pour cent par rapport au dollar.

ampleur et sa structure par rapport à l'ampleur et à la structure régionale des déséquilibres courants. Malgré la dépréciation du dollar, le déficit courant des États-Unis a continué de se creuser au cours de l'année, pour atteindre 542 milliards de dollars en 2003, ce qui représente 4,9 pour cent du PIB national et près de 6 pour cent du commerce mondial des biens et services. Le financement de ce déficit s'est fait sans heurts en 2003, comme l'indique le bas niveau des taux d'intérêt aux États-Unis. Durant l'année 2003, il a été de plus en plus transféré à différentes banques centrales asiatiques, qui ont accru leurs réserves de change plutôt que d'apprécier leur monnaie par rapport au dollar.

Après avoir vigoureusement soutenu les courants d'échanges internationaux durant la seconde moitié des années 90, les flux mondiaux d'IED sont restés à peu près stables aux alentours de 600 milliards de dollars en 2003, c'est-à-dire leur niveau le plus bas sur cinq ans enregistré en 2002.⁴ Les flux d'IED vers les pays en développement, à l'exclusion de la Chine, ont baissé pour la troisième année consécutive en 2003, descendant au-dessous de 100 milliards de dollars pour la première fois en huit ans. Toutefois, les flux de capitaux – autres que l'IED – vers les pays en développement ont progressé. On estime que les flux de capitaux privés vers les marchés émergents des pays en développement ont augmenté principalement en raison de l'accroissement des investissements de portefeuille et des crédits consentis par les banques commerciales et les institutions non bancaires.⁵ Dans le passé, les flux d'IED vers les économies en transition étaient généralement dirigés vers les pays en cours d'adhésion à l'UE, mais en 2003, ils ont crû plus rapidement à destination des pays de la CEI que vers les pays destinés à adhérer à l'UE en 2004. L'allègement de la dette au titre de l'Initiative en faveur des pays pauvres très endettés (HIPC) a encore progressé, pour toucher 26 pays à la fin de 2003. L'endettement de ces pays sera réduit au cours du temps d'environ 50 milliards de dollars (sur la base de la valeur nette actuelle).⁶

En dépit d'une forte expansion monétaire dans les pays développés et dans de nombreux pays en développement, les pressions inflationnistes intérieures ont été maîtrisées grâce à une progression modérée de l'activité économique mondiale. Les prix en dollars des produits faisant l'objet d'échanges internationaux ont toutefois augmenté de 11 pour cent en 2003, soit la plus forte hausse depuis 1995. Les prix des combustibles – en hausse de 16 pour cent – ont été dopés par des pénuries d'approvisionnement temporaires liées au conflit au Moyen-Orient et à l'agitation sociale au Venezuela. Plusieurs éléments nouveaux sur le plan de la demande ont aussi contribué à renchérir l'énergie. La demande de pétrole en Chine a progressé de 11 pour cent en 2003, ce qui a représenté plus du tiers de l'accroissement de la demande mondiale, estimé à 2 pour cent. Les importations pétrolières nettes ont augmenté de 30 pour cent et ont représenté 38 pour cent de la demande intérieure en 2003. Aux États-Unis, la conjugaison d'une demande en hausse et d'une production intérieure en baisse a entraîné une augmentation de 7,5 pour cent des importations de pétrole brut.⁷ En d'autres termes, le commerce international a continué de jouer un rôle croissant sur les marchés mondiaux de l'énergie, soutenant l'essor rapide des exportations de combustibles enregistré au cours des dernières années par l'Afrique et les économies en transition.

En 2003, les prix des produits de base autres que les combustibles sur les marchés du disponible ont augmenté de 7 pour cent en moyenne, avec une hausse de 12 pour cent pour les métaux. Les prix des produits manufacturés ont évolué de façon très différente selon les régions en raison de la fluctuation des taux de change. Les prix en dollars des produits manufacturés exportés par l'Allemagne et les autres pays européens ont augmenté beaucoup plus vite que ceux des produits exportés par les États-Unis ou les pays asiatiques.⁸ On estime qu'ils ont progressé de près de 10 pour cent en moyenne, enregistrant ainsi leur première hausse annuelle depuis 1995. L'une des raisons pour lesquelles la hausse des prix n'a pas été aussi forte dans le secteur manufacturier que dans les autres secteurs est que les prix des produits électroniques ont régulièrement baissé en 2003.

Les produits manufacturés représentent de loin la plus grosse part (environ 75 pour cent) du commerce mondial des biens et services, alors que le secteur manufacturier ne représente qu'environ 20 pour cent du PIB mondial.

⁴ CNUCED, communiqué de presse du 12 janvier 2004, «Amorce d'une reprise de l'investissement étranger direct en 2003».

⁵ Institute of International Finance, Inc, 15 janvier 2004, «Capital flows to emerging market economies».

⁶ Renseignements tirés de la Banque mondiale, News, 23 janvier 2004.

⁷ IEA, Oil Market Report, 11 février 2004 (www.oilmarketreport.org) et US Department of Commerce News, US International Trade in Goods and Services, décembre 2003.

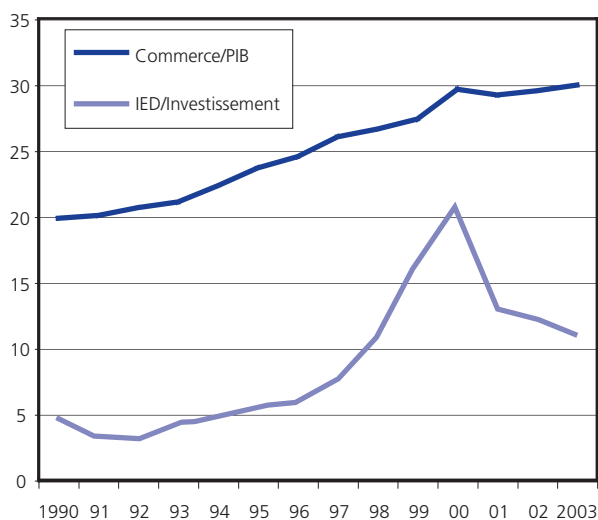
⁸ En 2003, les prix à l'exportation des produits manufacturés ont augmenté de 20 pour cent en Allemagne, contre 0,4 pour cent aux États-Unis et 3,7 pour cent au Japon.

Le segment le plus dynamique du commerce international de ces produits durant les années 90 a été celui du matériel de bureau et de télécommunication, avec une progression en dollars de 10 pour cent par an, soit deux fois plus que le commerce total des produits manufacturés. En 2000, la part du matériel de bureau et de télécommunication dans le commerce mondial dépassait de 12,1 pour cent celle des produits agricoles, des produits chimiques ou des produits de l'industrie automobile. Depuis que la bulle des technologies de l'information a éclaté au début de 2001, le commerce international des ordinateurs⁹, des semi-conducteurs¹⁰ et du matériel de télécommunication a marqué le pas par rapport à celui des produits manufacturés. Malgré le redressement des ventes mondiales d'ordinateurs, de semi-conducteurs et de matériel de télécommunication, la progression en dollars du commerce du matériel de bureau et de télécommunication est restée inférieure à celle du commerce mondial en 2003. C'est en partie à cause de la fin de l'essor des technologies de l'information que le volume du commerce international a moins augmenté que le PIB en 2001 et que l'excédent habituel de la croissance du commerce sur celle de la production a été exceptionnellement faible en 2002 et 2003.

On illustre souvent la tendance à la mondialisation par l'excédent de la croissance du commerce (biens et services) sur celle de la production et par une augmentation plus rapide de l'IED que de l'investissement en capital fixe au niveau mondial. Depuis la récession de 2001, ces deux indicateurs révèlent un ralentissement – au moins temporaire – du processus de mondialisation. Le ratio du commerce au PIB mondial a baissé en 2001 et ne s'est que légèrement redressé ensuite. Les flux d'IED se sont taris après l'éclatement de la bulle des technologies de l'information et la crise boursière de 2001. En conséquence, le ratio de l'IED à l'investissement brut en capital fixe a été ramené à 11 pour cent, après avoir été multiplié par cinq entre le début des années 90 (4 pour cent) et 2000 (20 pour cent) (graphique IA.1).

Graphique IA.1
Ratio du commerce au PIB mondial et ratio des flux d'IED à l'investissement en capital fixe mondial, 1990-2003

(Pourcentage)



Source: Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde; CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde; et estimations de l'OMC.

Une comparaison des ratios du commerce (exportations plus importations) au PIB par région révèle que la faiblesse du ratio du commerce dans la production a été générale au cours des trois dernières années. Dans bien des cas, cette stagnation du ratio commerce/PIB est due à des évolutions nationales contrastées. Durant la période 2000-2003, les exportations des États-Unis ont reculé, tandis que leurs importations ont continué de progresser parallèlement à la production, ce qui a entraîné une quasi-stagnation du ratio du commerce au PIB. Dans les pays du MERCOSUR, les exportations ont vivement progressé, tandis que les importations ont fortement baissé par rapport à la production, de sorte que le ratio moyen du commerce au PIB est resté stationnaire durant la période 1997-2003. Les cinq pays en développement d'Asie les plus touchés par la crise financière de 1997 ont connu une croissance de leurs exportations si vigoureuse entre 1996 et 2000 que même la reprise – modérée – de leurs importations n'a pu empêcher un accroissement du ratio du commerce à leur PIB. La baisse de la

production enregistrée en 2001 dans le secteur des technologies de l'information a entraîné un fléchissement du ratio des exportations aussi bien que des importations au PIB. À la suite d'une nette progression du ratio des exportations et de celui des importations au PIB de l'UE entre 1992 et 2000, les deux chiffres sont restés à peu près stables entre 2000 et 2003. Au Japon, ils ont régressé en 2001, mais ont connu ensuite une reprise

⁹ Gartner Dataquest, communiqué de presse, 14 janvier 2004, indique que les ventes d'ordinateurs personnels ont progressé de près de 11 pour cent pour atteindre 168,9 millions d'unités en 2003.

¹⁰ La Semiconductor Industry Association (SIA) a annoncé le 2 février 2004 un accroissement des ventes mondiales de semi-conducteurs de 18,3 pour cent à 166,4 milliards de dollars en 2003. Ce chiffre avait culminé à 204 milliards de dollars en 2000.

modérée; en 2003, le ratio du commerce à la production du pays a atteint 10,5 pour cent, soit 1 demi-point de plus qu'en 2000. La Chine, en revanche, est le seul pays qui a continué à enregistrer une forte croissance du ratio de ses exportations et de ses importations durant la période 2000-2003, ce qui tient à l'ouverture accrue de son économie et au rôle qu'elle a joué dans l'essor du commerce mondial au cours des trois dernières années (graphique IA.1 de l'Appendice).

Évolution générale du commerce en 2003

Une analyse préliminaire de l'évolution générale des courants d'échanges internationaux en 2003 révèle les éléments suivants:

- Après une très lente progression au premier semestre de 2003, la croissance du commerce mondial s'est sensiblement accélérée au second semestre, pour atteindre un taux réel moyen de 4,5 pour cent sur l'ensemble de l'année.
- L'accélération du commerce en 2003 a été beaucoup plus forte en valeur nominale (dollars) qu'en valeur réelle. La valeur en dollars du commerce mondial des marchandises a augmenté de 16 pour cent, et les prix moyens en dollars ont progressé de 10,5 pour cent.
- L'évolution des prix en 2003 s'est inversée de façon marquée par rapport à la tendance à la baisse observée depuis 1995. Toutefois, malgré le redressement des prix en dollars, la moyenne des prix du commerce en 2003 a été inférieure à celle de 1995.
- Les hausses de prix en 2003 sont principalement imputables à l'augmentation des prix des produits de base – notamment les combustibles (16 pour cent) et les métaux (12 pour cent) – et aux fluctuations des taux de change, notamment la hausse de l'euro par rapport au dollar.
- En 2003, la croissance du commerce des marchandises a été sensiblement différente selon les régions. La plus forte croissance annuelle des exportations en valeur a été constatée dans les grandes régions exportatrices de combustibles telles que les économies en transition (CEI) et l'Afrique. Les exportations en dollars de l'Europe occidentale, de l'Asie et du Moyen-Orient ont légèrement dépassé la moyenne mondiale. Cette similarité entre les trois régions cache des évolutions assez divergentes en ce qui concerne les prix et les volumes. Alors que la progression des exportations de l'Europe occidentale est presque entièrement due aux taux de change, plus des deux tiers de la croissance des exportations de l'Asie peuvent être attribués à une progression en volume. En revanche, l'augmentation nominale des exportations du Moyen-Orient vient essentiellement (pour les deux tiers) de la hausse des prix du pétrole.
- En 2003, la plus faible croissance des exportations en dollars a été enregistrée en Amérique du Nord et en Amérique latine.
- Avec le Moyen-Orient, ces deux régions ont aussi enregistré une croissance nominale des importations plus faible que toutes les autres. Les économies en transition, l'Europe occidentale, l'Asie et l'Afrique ont été les régions où la croissance des importations a été supérieure à la moyenne mondiale. Le commerce de la Chine s'est de nouveau démarqué, avec une croissance de 40 pour cent des importations. Pour la première fois en plus de 50 ans, les importations de la Chine ont dépassé celles du Japon. Si l'on combine les importations et les exportations, le commerce total des marchandises de la Chine a presque égalé celui du Japon en 2003.
- Le commerce des services commerciaux, qui représente environ le cinquième du commerce mondial des biens et services, a progressé de 12 pour cent en 2003, c'est-à-dire moins vite que le commerce des marchandises. Au cours des deux années précédentes (2001 et 2002), il avait mieux résisté que le commerce des marchandises au ralentissement de l'économie mondiale.

2. COMMERCE RÉEL DES MARCHANDISES ET ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION EN 2003

En 2003, l'accroissement moyen en volume¹¹ du commerce mondial des marchandises a été de 4,5 pour cent, soit un peu plus que l'année précédente, mais bien moins que le taux record enregistré durant la seconde moitié des années 90. Cette hausse modeste est le résultat d'une croissance faible au premier semestre, suivie d'une accélération au second. La croissance du commerce a dépassé celle de la production dans une proportion anormalement faible.

Tableau IA.1
Évolution du commerce et de la production au niveau mondial, 1990-2003

(En prix constants, variation annuelle en pourcentage)

	1990-2000	2001	2002	2003
Exportations de marchandises	6,4	-0,5	2,8	4,5
Production de marchandises	2,5	-0,7	0,8	...
PIB aux taux de change du marché	2,3	1,3	1,9	2,5
PIB selon les PPA	3,4	2,4	3,0	3,5

Note: Les données relatives au PIB sont tirées des perspectives de l'économie mondiale du FMI, sauf pour 2003.

Source: OMC, FMI, Perspectives de l'économie mondiale, septembre 2003.

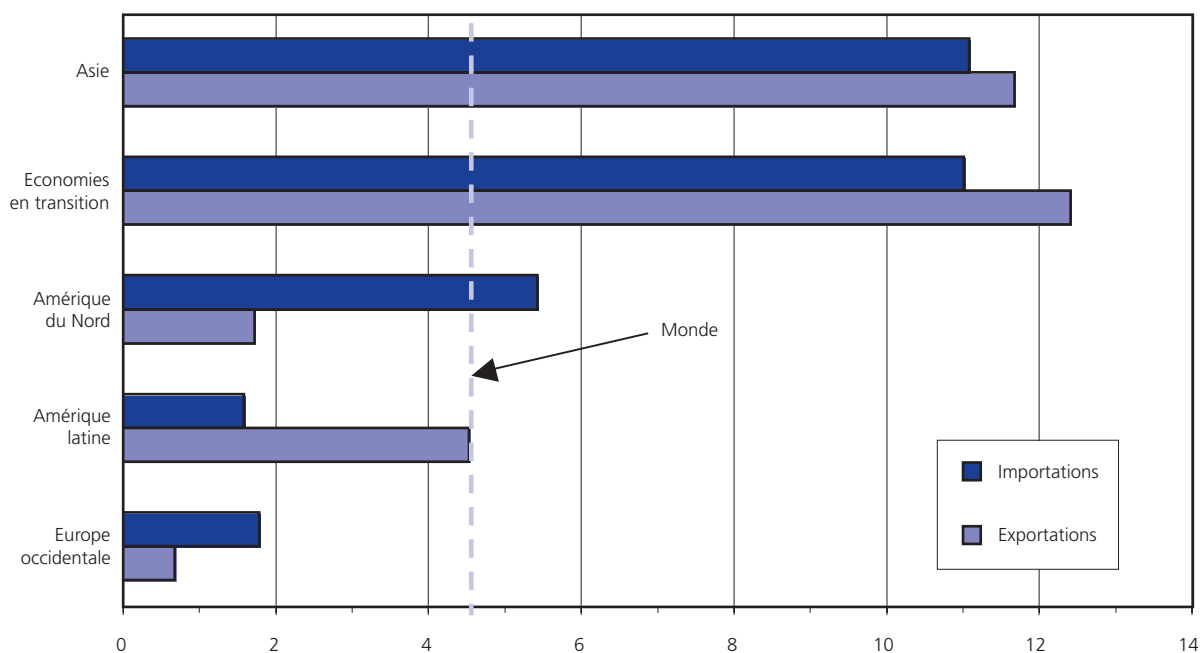
La croissance des importations en Amérique du Nord a non seulement dépassé la moyenne mondiale, mais excédé de nouveau largement la croissance des exportations. Les importations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 5,7 pour cent, tandis que la progression des exportations a été légèrement inférieure à 3 pour cent, ce qui a

Durant les années 90, le commerce avait progressé de 6,5 pour cent en moyenne, soit environ deux fois plus vite que la production de marchandises. Dans la plupart des régions, le ratio du commerce au PIB a cessé d'augmenter, ce qui est un fait conjoncturel typique en période de stagnation ou de récession (tableau IA.1).

Les régions les plus dynamiques en 2003 ont été l'Asie et les économies en transition, qui ont connu une croissance à deux chiffres de leurs importations et de leurs exportations en valeur réelle. Soutenue par des monnaies dépréciées et par une reprise de la demande concernant les principaux produits de base, l'Amérique latine a enregistré une forte progression en volume de ses exportations de marchandises, mais la croissance de ses importations a été inférieure à 2 pour cent. La

Graphique IA.2
Croissance du commerce des marchandises en volume par région, 2003

(Variation annuelle en pourcentage)



Source: OMC.

¹¹ L'accroissement en volume ou accroissement réel du commerce est basé sur les valeurs nominales du commerce corrigées des variations de prix et de taux de change. Ce n'est pas une mesure de la quantité physique des marchandises échangées.

cependant représenté la première hausse annuelle après deux années de baisse en volume. En 2003, les exportations de marchandises de l'Europe occidentale ont augmenté de moins de 1 pour cent, tandis que les importations ont approché les 2 pour cent de croissance. Les principaux facteurs à l'origine de ces résultats décevants sont la faiblesse de l'investissement et des dépenses de consommation dans les principaux pays de la zone euro (graphique IA.2)

3. ÉVOLUTION DU COMMERCE EN VALEUR NOMINALE EN 2003

On estime qu'en 2003 le commerce mondial des marchandises a progressé de 16 pour cent, atteignant 7,3 billions de dollars, et celui des services commerciaux de 12 pour cent, atteignant 1,8 billion de dollars. Pour le commerce des marchandises, on estime que plus des deux tiers de la hausse en valeur sont imputables à la variation des prix en dollars (tableau IA.2).

L'évolution du commerce en valeur nominale en 2003 a été fortement marquée par des évolutions très divergentes en matière de prix et de taux de change. Au plan mondial, on estime que les prix en dollars du commerce des marchandises ont augmenté de 10,5 pour cent. Si l'on souhaite des détails au niveau des groupes de produits, les prix du commerce dans certains grands pays négociants peuvent donner des renseignements supplémentaires. Les prix des importations aux États-Unis ont varié de façon diverse

en 2003, allant de 22 pour cent de hausse pour les produits miniers à plus de 4 pour cent de hausse pour les produits agricoles, avec une stagnation pour les produits manufacturés. Dans le secteur des produits manufacturés, les prix du matériel de bureau et de télécommunication ont baissé de 5 pour cent, tandis que ceux des produits en fer et en acier ont augmenté de 5,5 pour cent.¹² Ces évolutions de prix variables selon les secteurs pour les importations des États-Unis sont très semblables à celles qui ont touché les exportations. Les données relatives aux prix aux États-Unis correspondent globalement à l'évolution mondiale, car on a constaté une évolution analogue pour le commerce de l'Allemagne et celui du Japon.

Les principales caractéristiques du commerce des marchandises en valeur nominale en 2003 sont les suivantes :

- Six régions géographiques sur les sept identifiées dans le présent rapport ont enregistré un excédent commercial (sur une base f.a.b.-f.a.b.), tandis que la septième (Amérique du Nord) a enregistré un déficit. Quatre de ces six régions ont amélioré leur excédent en 2003, tandis que l'Amérique du Nord a vu son déficit se creuser. Le déficit du commerce des marchandises aux États-Unis (f.a.b.-f.a.b.) s'est élevé à 550 milliards de dollars en 2003, soit 7,6 pour cent des exportations mondiales de marchandises.
- Dans les économies en transition, la conjugaison d'une croissance assez forte de la production régionale, d'une évolution favorable des prix et de l'appréciation de nombreuses monnaies de la région a contribué à un essor exceptionnel du commerce. Les exportations et importations de marchandises ont progressé de plus d'un quart, soit la croissance la plus forte de toutes les régions en 2003.
- Comme en 2002, l'Amérique latine a été la région où la croissance des importations a été la plus faible en 2003, tandis que l'Amérique du Nord a de nouveau été celle où la croissance des exportations a été la plus basse.
- L'Afrique et le Moyen-Orient ont connu entre 2002 et 2003 une forte accélération de leurs exportations de marchandises, due surtout à l'envolée des prix du pétrole.
- Les exportations et les importations de marchandises en Europe occidentale ont progressé plus vite que le commerce mondial en 2003, grâce surtout à l'évolution des taux de change qui a stimulé le commerce évalué en dollars. Les exportations de marchandises de l'Allemagne ont été supérieures à celles des États-Unis pour la première fois depuis 1990.

¹² Les données relatives aux prix des importations de marchandises aux États-Unis sont tirées des statistiques détaillées des prix à l'importation publiées par le Département du travail des États-Unis, agrégées par le Secrétariat de l'OMC pour correspondre aux groupes de produits standard de l'OMC.

Tableau IA.2
Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 2003
(Milliards de dollars et pourcentage)

	Valeur		Variation annuelle en pourcentage	
	2003	2001	2002	2003
Marchandises	7274	-4	4	16
Services commerciaux	1763	0	6	12

Source: OMC.

- Les importations et les exportations de marchandises de l'Asie ont progressé plus vite que le commerce mondial, grâce à la forte poussée du commerce chinois. Les échanges ont augmenté beaucoup plus vite entre les pays de la région qu'avec le reste du monde. Pour la première fois depuis 2000 en Asie, les importations de marchandises ont crû plus rapidement que les exportations (tableau IA.3).

Tableau IA.3
Commerce mondial de marchandises par grande région, 2003
(Milliards de dollars et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variations annuelle en pourcentage			Valeur	Variations annuelle en pourcentage		
	2003	2001	2002	2003	2003	2001	2002	2003
Monde	7274	-4	4	16	7557	-4	4	16
Amérique du Nord	996	-6	-5	5	1552	-6	2	9
Etats-Unis	724	-6	-5	4	1306	-6	2	9
Amérique latine	377	-4	0	9	366	-2	-7	3
Europe occidentale	3141	0	6	17	3173	-2	5	18
Union européenne (15)	2894	0	6	17	2914	-2	4	18
Economies en transition	400	5	10	28	378	11	11	27
Afrique	173	-6	2	22	165	4	4	17
Moyen-Orient	290	-8	1	16	188	5	3	9
Asie	1897	-9	8	17	1734	-7	6	18

Source: Tableau IA.1 de l'Appendice.

La valeur en dollars du commerce des services commerciaux a augmenté de 12 pour cent pour atteindre 1,8 billion de dollars. L'augmentation de l'année dernière a été deux fois plus élevée que celle de l'année précédente et a été de loin la plus forte depuis 1995.

Les sept grandes régions ont toutes bénéficié de la progression du commerce des services, avec une croissance des exportations et des importations supérieure à celle de l'année précédente. Les échanges de services commerciaux en Europe occidentale et dans les économies en transition ont été particulièrement soutenus, stimulés par la vigueur des monnaies de la région face au dollar. Sur l'ensemble des régions, la croissance des exportations la plus faible a été enregistrée en Amérique du Nord, avec 4 pour cent, et la croissance des importations la plus faible a été enregistrée en Amérique latine, avec 3 pour cent. Les données partielles disponibles pour l'Afrique révèlent un essor des exportations et des importations de services commerciaux en 2003. Malgré les tensions qui sévissent au Moyen-Orient, on estime que les exportations et les importations de services se sont redressées après un recul en 2002. En Asie, la croissance du commerce des services a été modeste par rapport à l'année précédente. L'Amérique du Nord et l'Europe occidentale sont les deux exportateurs nets de services au niveau mondial. Comme l'excédent de l'Amérique du Nord a diminué et que celui de l'Europe occidentale a augmenté, les deux régions ont enregistré un excédent d'environ 55 milliards de dollars en 2003. Après plus d'une décennie, la part de l'Europe occidentale a de nouveau dépassé la moitié des exportations mondiales de services commerciaux.

Les services de voyage ont continué de souffrir en raison de l'aggravation des problèmes de sécurité (les zones les plus touchées ont été le Moyen-Orient et les États-Unis) et de la menace du SRAS (surtout en Asie de l'Est).¹³ Bien qu'une partie des flux touristiques ait été détournée vers d'autres régions, les recettes mondiales tirées des services de voyage ont à nouveau baissé en 2003. La part de ces services dans le montant total des services commerciaux a donc continué à reculer, pour s'établir à 29 pour cent en 2003, contre 34 pour cent il y a dix ans.

¹³ Selon des estimations préliminaires de l'Organisation mondiale du tourisme, le nombre des arrivées internationales a baissé de 1,2 pour cent en 2003, soit environ 8,5 millions d'arrivées en moins qu'en 2002. Voir <http://www.world-tourism.org/francais/newsroom/Releases/2004/statistiques.htm>.

4. APERÇU DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE PAR RÉGION

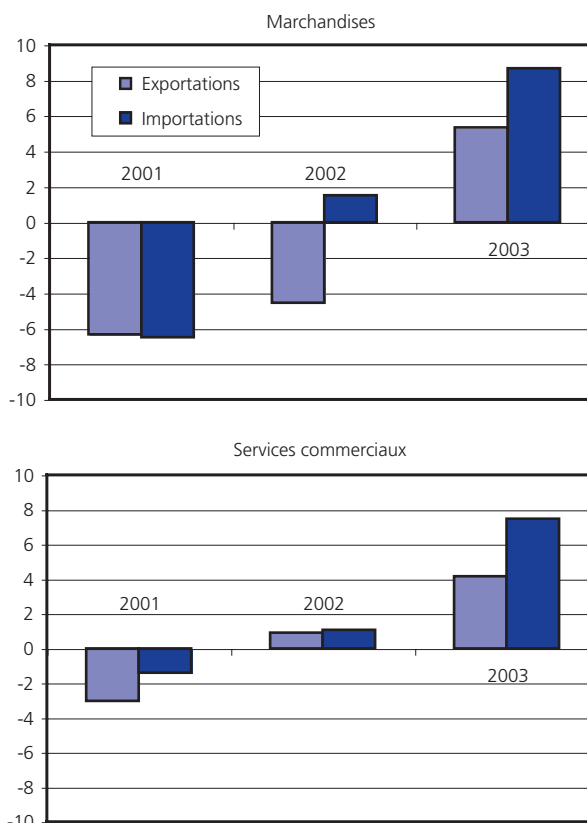
Le commerce de l'Amérique du Nord s'est redressé en 2003, tant en valeur qu'en volume, malgré une faiblesse marquée au premier semestre. En valeur nominale, sa croissance est restée inférieure au chiffre mondial, de sorte que la part de la région dans le commerce mondial des marchandises et des services s'est à nouveau réduite. La croissance des importations de marchandises et de services est restée supérieure à celle des exportations (graphique IA.3).

La croissance du commerce – en particulier le commerce des marchandises – a été plus rapide au Canada qu'aux États-Unis, grâce en partie à l'appréciation du dollar canadien. Les importations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 9 pour cent en dollars, plus rapidement que les exportations de marchandises (4 pour cent), ce qui a entraîné un nouveau déficit record du commerce des marchandises (f.a.b.-f.a.b.) de 550 milliards de dollars en 2003. Bien que la moitié de ce déficit se soit produite dans les échanges avec l'Asie, les États-Unis ont aussi enregistré un excédent des importations sur les exportations avec toutes les grandes régions. Leur déficit commercial est devenu un élément de soutien important des échanges mondiaux, puisqu'il a représenté 6,7 pour cent du commerce mondial des marchandises en 2003.

En 2003, aux États-Unis, les importations de marchandises en provenance des pays exportateurs de pétrole ont fait un bond en avant dû à un accroissement en volume de produits facturés à des prix beaucoup plus élevés. Les importations en provenance de la Chine ont progressé de 22 pour cent, dépassant pour la première fois les importations originaires du Mexique et se plaçant au deuxième rang après celles originaires du Canada. À cet accroissement des importations en provenance de la Chine a été liée la baisse des importations originaires du Japon et de Hong Kong, Chine. Entre 1991 et 2003, la part du Japon dans les importations des États-Unis a baissé de plus de la moitié (de 18,8 à 9,3 pour cent), tandis que celle de la Chine a triplé pour atteindre 12 pour cent. La part de l'Asie dans les importations des États-Unis a baissé de 5 pour cent sur un rythme régulier au cours des dix dernières années, pour s'établir à 36,5 pour cent. L'essentiel des gains correspondants a profité aux importations en provenance du Mexique. La part du Canada dans les importations des États-Unis a baissé pour la deuxième année consécutive et est descendue à son plus bas niveau en plus de 20 ans. Toutefois, la hausse de la part du Mexique qui se poursuivait régulièrement depuis plus de dix ans s'est arrêtée – au moins provisoirement – en 2003. Les importations des États-Unis en provenance de l'Europe occidentale ont augmenté d'un peu plus de 8 pour cent en 2003 et ont représenté légèrement plus du cinquième des importations américaines, part très proche de celle du début des années 90. Les importations des États-Unis en provenance des PMA se sont redressées de 20 pour cent, en partie grâce à l'accroissement des importations de pétrole.

En 2003, l'Amérique latine a commencé à sortir de la récession. L'augmentation de la demande d'importations en Asie et aux États-Unis associée à la hausse des prix des produits de base a aidé à soutenir les exportations de marchandises, qui ont progressé de 9 pour cent en valeur nominale, alors qu'elles avaient stagné l'année précédente. Les importations de marchandises, en revanche, n'ont augmenté que de 3,5 pour cent, mais elles avaient enregistré un net recul en 2002. La situation a été semblable pour les services, avec une forte reprise des exportations et une faible reprise des importations.

Graphique IA.3
Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Amérique du Nord, 2000-2003
(Variation annuelle de la valeur en pourcentage)



Source: Tableau IA.1 et IA.2 de l'Appendice.

L'une des caractéristiques importantes de l'évolution du commerce dans la région a été la faible croissance du commerce mexicain en 2003. Le Mexique, qui est la principale nation commerçante de la région, avait enregistré durant les années 90 des résultats commerciaux beaucoup plus dynamiques que ses voisins. La faiblesse de la demande d'importations aux États-Unis pour les produits de l'industrie automobile et le manque de compétitivité des produits mexicains sur leur principal marché ont contribué à ces résultats peu brillants à l'exportation. Le Brésil s'est particulièrement bien comporté, accroissant ses exportations de marchandises de plus de 20 pour cent, grâce en partie à la hausse des prix des produits de base et à une forte demande chinoise.¹⁴ Comme les importations n'ont que très faiblement repris, l'excédent commercial (f.a.b.-f.a.b.) du Brésil a atteint un niveau record de 25 milliards de dollars en 2003. Dans les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes, le commerce des marchandises a de nouveau enregistré un large déficit, bien que les exportations aient progressé d'environ 10 pour cent, beaucoup plus que les importations (tableau IA.4).

Tableau IA.4
Commerce des marchandises de l'Amérique latine, 2003
(Milliards de dollars et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2003	2001	2002	2003	2003	2001	2002	2003
Amérique latine	377	-4	0	9	366	-2	-7	3
Mexique	165	-5	1	3	179	-4	0	1
Amérique centrale (6)	14	-8	0	10	28	3	5	6
Pays des Caraïbes (15)	16	-6	-6	11	28	0	-2	0
Amérique du Sud	181	-2	-1	14	131	-1	-18	7
Argentine	29	1	-3	14	14	-20	-56	54
Brésil	73	6	4	21	51	0	-15	2
Chili	21	-4	-1	14	19	-4	-4	13
Venezuela	24	-14	-11	-3	9	11	-34	-21

Note: Pour la définition des régions, voir les notes techniques.
Source: OMC.

Le commerce de l'Europe occidentale a été influencé principalement par deux facteurs : la faible croissance économique de la région et l'appréciation des monnaies européennes, notamment celle de l'euro face au dollar. Comme cette région est celle qui fait le plus de commerce au monde, les résultats médiocres de son économie ont contribué à retarder la reprise mondiale. La croissance de son PIB est restée inférieure à celle déjà décevante de 2002, alors que toutes les autres régions ont enregistré une croissance plus forte que celle de l'année précédente. La croissance réelle du commerce de l'Europe occidentale a été la plus faible de toutes les régions (graphique IA.2). L'image de cette évolution change de façon spectaculaire si l'on examine les courants d'échanges en dollars. Le commerce des marchandises et celui des services ont progressé à un rythme à deux chiffres grâce aux variations des taux de change (graphique IA.4). Évalués en euro, ils ont affiché une légère baisse par rapport à 2002.

¹⁴ Les expéditions brésiliennes à destination de la Chine ont progressé de 80 pour cent, atteignant 4,5 milliards de dollars en 2003.

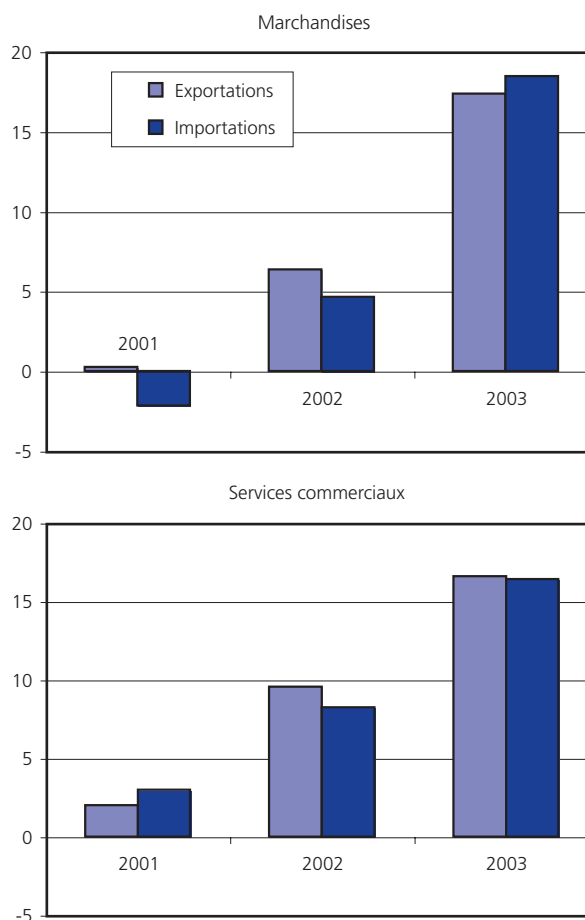
Alors que la croissance globale du commerce des marchandises dans l'UE est à peu près identique à celle de l'Europe occidentale, les importations de l'UE en provenance des autres pays européens ont progressé un peu plus vite que le commerce interne à l'Union. La croissance des échanges a été très diverse selon les États membres. Alors que les exportations et les importations du Royaume-Uni ont été beaucoup plus faibles, en valeur et en volume, que la moyenne de l'UE, les exportations et les importations de marchandises de l'Allemagne, de l'Espagne, de la Suède et de l'Autriche ont progressé de plus d'un cinquième en dollars. En 2003, les exportations de marchandises de l'Allemagne, stimulées par la variation des taux de change, ont dépassé celles des États-Unis pour la première fois depuis 1990. Mais c'est la Turquie qui a enregistré les meilleurs résultats de l'Europe occidentale avec un bond d'un tiers de ses exportations et de ses importations de marchandises. L'un des principaux éléments communs à trois de ces nations commerçantes européennes dynamiques est leur proximité géographique et la vigueur de leurs relations commerciales avec les économies en transition, qui ont été la région commerçante la plus dynamique du monde en 2003.¹⁵

L'Irlande, qui était la nation commerçante la plus dynamique de l'Europe occidentale durant les années 90, a enregistré de loin la plus faible progression de tous les pays européens en 2003, en raison d'échanges médiocres dans le domaine des technologies de l'information. Par contre, les pays des Balkans, qui avaient connu des heures difficiles durant les années 90, ont joui d'un essor vigoureux en 2003. Les cinq États successeurs de l'ex-Yougoslavie et l'Albanie ont vu leurs exportations et leurs importations progresser d'un quart.

Pour la deuxième année consécutive, la croissance de la production et du commerce a été plus élevée dans les économies en transition que dans toutes les autres grandes régions. Estimées en dollars, les exportations et les importations de marchandises ont progressé de plus d'un quart, et celles des services d'un cinquième. Ce résultat est dû à l'existence de monnaies fortes et à la hausse des prix des combustibles, ainsi qu'à une vigoureuse demande régionale. Le redressement du PIB et du commerce de la Fédération de Russie, en particulier, a eu un effet stimulant sur les économies voisines. L'accroissement des flux d'IED et la progression régulière de l'intégration à l'ouest des économies qui ont rejoint l'UE en mai 2004 ont soutenu une croissance globale rapide du commerce dans la région (graphique IA.5).

Les résultats commerciaux impressionnants enregistrés récemment par la Fédération de Russie et la plupart des pays de la CEI doivent aussi être considérés sur le moyen terme, compte tenu des médiocres résultats des années 90. L'essentiel des gains récents est lié à la hausse des exportations de combustibles en prix et en volume. Malgré

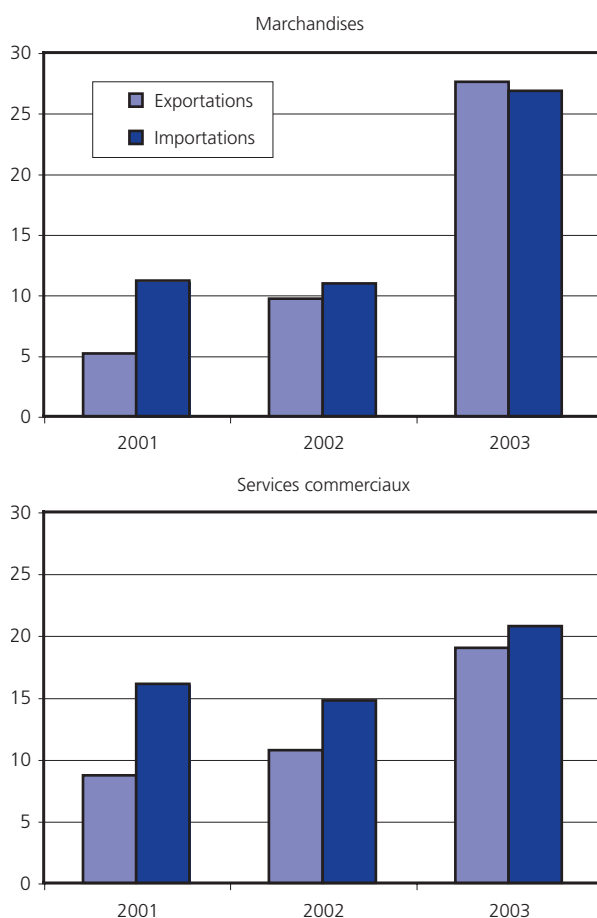
Graphique IA.4
Commerce des marchandises et des services
commerciaux de l'Europe occidentale, 2000-2003
 (Variation annuelle de la valeur en pourcentage)



Source: Tableaux IA.1 et IA.2 de l'Appendice.

¹⁵ La part des économies en transition dans les exportations de marchandises de l'Autriche, de l'Allemagne et de la Turquie a été respectivement de 13 pour cent, 11 pour cent et 11 pour cent, soit le double de celle des autres membres de l'UE combinés.

Graphique IA.5
Commerce des marchandises et des services
commerciaux des économies en transition, 2000-2003
(Variation annuelle de la valeur en pourcentage)



Source: Tableau AI.1 et AI.2 de l'Appendice.

leurs exportations (environ 30 pour cent également). La vigueur du commerce sud-africain (marchandises et services) mesurée en dollars est due en grande partie à l'appréciation du rand.¹⁷ Le bond en avant des importations de marchandises a profité à l'UE, à l'Asie et aux pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient, qui ont accru de plus d'un tiers en dollars leurs expéditions à destination de l'Afrique du Sud. Selon les estimations, les exportations et les importations des pays africains non exportateurs de pétrole ont progressé de plus de 10 pour cent en 2003.

L'une des initiatives prises pour favoriser la participation de l'Afrique au commerce mondial est la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA) adoptée par les États-Unis. Ce programme de préférences non réciproques en faveur des exportateurs de certains pays africains a stimulé les expéditions africaines vers les États-Unis. En 2003, les importations américaines en provenance des 37 pays africains bénéficiaires du programme ont augmenté de 43 pour cent, pour atteindre près de 25 milliards de dollars. Bien que 70 pour cent de ces importations aient été originaires de cinq pays exportateurs de pétrole (Nigéria, Angola, Gabon, Congo et Cameroun), des augmentations substantielles ont aussi été enregistrées pour les importations en provenance du Kenya, du Lesotho et du Swaziland.¹⁸

une augmentation rapide entre 1999 et 2003, c'est seulement en 2003 que les importations russes ont rattrapé le niveau qu'elles avaient avant la crise financière qui a éclaté en 1997.

En Afrique et au Moyen-Orient, la croissance économique est restée à nouveau proche de la croissance démographique, voire inférieure, et aucune amélioration n'a été constatée en matière d'emploi ou de niveau de vie. La hausse des prix des combustibles, principal produit d'exportation des deux régions, a entraîné une forte augmentation des recettes d'exportation en 2003.¹⁶ Dans les deux régions, les résultats relatifs à la production et au commerce ont été très différents selon les pays, ce dont il faut tenir compte lorsqu'on examine les chiffres globaux.

En 2003, selon les estimations, les exportations de marchandises de l'Afrique ont progressé de plus d'un cinquième, pour atteindre 172 milliards de dollars. Pour la première fois depuis 1991, la région a enregistré un excédent commercial (f.a.b.-c.a.f.), car les importations (165 milliards de dollars) ont progressé un peu moins vite que les exportations (tableau IA.3). Bien que la part de l'Afrique dans les exportations de marchandises mondiales ait augmenté à 2,3 pour cent, elle est restée inférieure au niveau enregistré il y a dix ans.

Le commerce des marchandises de l'Afrique du Sud a connu une croissance particulièrement soutenue en ce qui concerne les importations (30 pour cent), tandis que les sept principaux exportateurs de pétrole africains ont bénéficié d'un essor de

¹⁶ En 2002, la part des combustibles dans les exportations de marchandises de l'Afrique et du Moyen-Orient avait été respectivement de 49 et de 70 pour cent.

¹⁷ Mesurées en rand, les exportations et les importations de marchandises ont baissé respectivement de 12 et 6 pour cent en 2003.

¹⁸ Les importations des États-Unis en provenance de ces pays ont presque doublé entre 2001 et 2003.

Au Moyen-Orient, l'évolution des échanges en 2003 a été très affectée par l'agitation politique en Israël et par la guerre en Iraq. Les répercussions de ces événements politiques sur les courants commerciaux nominaux ont été en partie atténuées par une hausse de la production et des prix du pétrole. Selon les estimations, les exportations de la région évaluées en dollars ont progressé au même rythme que le commerce mondial, alors que la croissance des importations de marchandises a été inférieure à 10 pour cent (graphique IA.6). On estime donc que l'excédent commercial global de la région est passé à 100 milliards de dollars, compensé en partie seulement par le déficit traditionnel des services commerciaux, estimé aux alentours de 15 milliards de dollars en 2003.

Malgré l'épidémie de SRAS qui a éclaté au premier trimestre de 2003, l'Asie a enregistré une accélération inattendue de la croissance de son PIB, qui est passée à 3,5 pour cent sur l'ensemble de l'année.¹⁹ Au Japon, la croissance de 2,7 pour cent du PIB en 2003 a été due principalement à une reprise étonnamment forte de l'investissement hors logement, ajoutée à une hausse sensible des exportations nettes. L'économie chinoise a poursuivi son exceptionnelle croissance avec une progression de 9,1 pour cent de son PIB en 2003, malgré une faiblesse passagère au premier semestre. Le PIB de l'Inde a connu une forte progression grâce à de bonnes conditions météorologiques, qui ont stimulé la production agricole et la consommation.

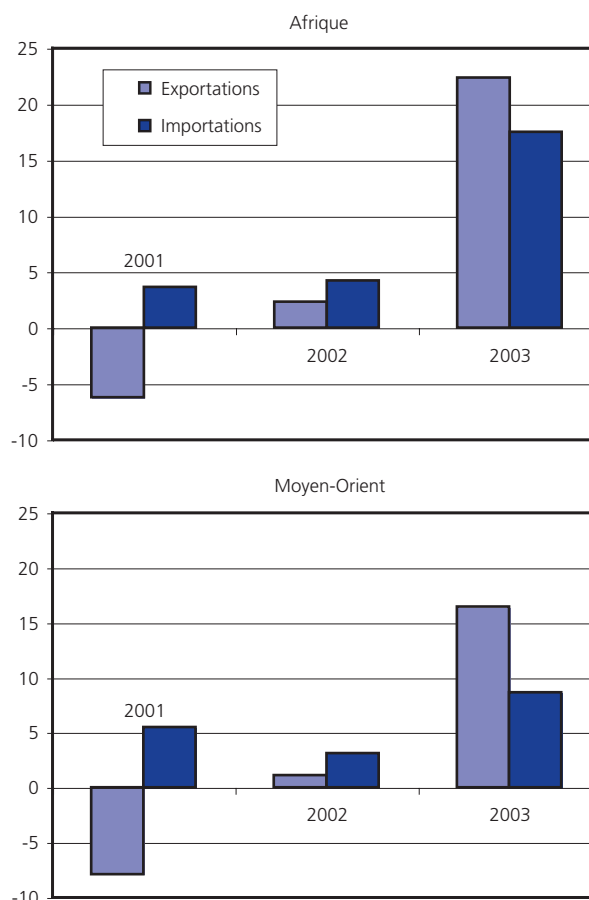
La République de Corée a vu son économie soutenue par une forte hausse des exportations vers la Chine et par le redressement du secteur des technologies de l'information.

La croissance accélérée des principales économies de l'Asie a constitué un stimulant majeur pour l'essor commercial de la région en 2003. Le commerce à l'intérieur de la région a été particulièrement dynamique, l'effet néfaste causé par le SRAS au premier semestre ayant été plus que compensé par l'afflux de biens d'équipement en Chine. Cet afflux a été financé par d'importantes entrées d'IED liées à la relocalisation d'opérations d'assemblage et par le redressement de l'industrie des produits électroniques. Les exportations et les importations de marchandises ont progressé de plus de 10 pour cent en valeur réelle, soit plus du double de la croissance du commerce mondial. Les exportations de marchandises de l'Asie mesurées en dollars ont augmenté de 17 pour cent, plus vite là encore que le commerce mondial, mais un peu moins vite que les importations de la région (graphique IA.7).

Les données préliminaires indiquent qu'en 2003 la croissance du commerce des services commerciaux en Asie a été beaucoup moins dynamique que celle du commerce des marchandises. Les différences selon les pays semblent aussi beaucoup plus marquées que pour le commerce des marchandises.

Graphique IA.6 Commerce des marchandises de l'Afrique et du Moyen-Orient, 2000-2003

(Variation annuelle de la valeur en pourcentage)

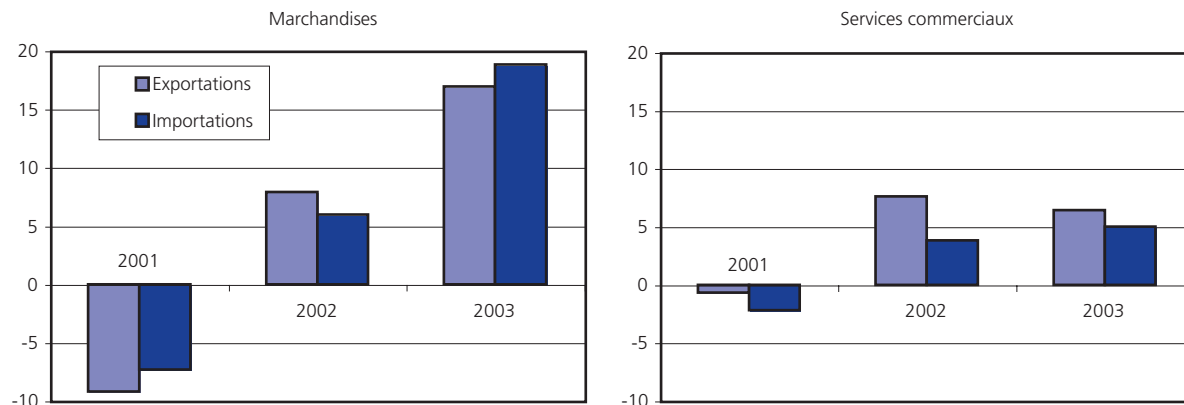


Source: Tableau IA.1 de l'Appendice.

¹⁹ PIB agrégé calculé en utilisant les taux de change du marché. Évaluée d'après la parité des pouvoirs d'achat, la croissance de l'Asie a été d'environ 5,5 pour cent.

Graphique IA.7
Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Asie, 2000-2003

(Variation annuelle de la valeur en pourcentage)



Source: Tableaux IA.1 et IA.2 de l'Appendice.

5. PERSPECTIVES POUR 2004

Selon les prévisions, l'accélération de la croissance de l'économie mondiale enregistrée au second semestre de 2003 se poursuivra en 2004. La croissance du PIB mondial devrait atteindre 3,7 pour cent en 2004, contre 2,5 pour cent en 2003.²⁰ La reprise de l'activité économique mondiale entraînera une accélération des échanges. Dans les pays de l'OCDE, par exemple, les exportations de marchandises et de services ont augmenté de 9 pour cent au second semestre de 2003 (graphique IA.8). Dans l'ensemble, le commerce mondial devrait progresser d'environ 7,5 pour cent en 2004, soit deux fois plus que la croissance prévue du PIB.

L'accélération de la croissance de la production mondiale viendra pour l'essentiel de l'évolution escomptée en Amérique du Nord, en Europe occidentale et en Amérique latine. En Asie et dans les économies en transition, la croissance du PIB devrait rester inchangée ou faiblir en 2004 par rapport à 2003, tout en restant supérieure à la moyenne mondiale.

Le PIB des États-Unis devrait croître de 4 pour cent, soit nettement plus à nouveau que dans les autres pays développés. En Europe occidentale, la production devrait se redresser pour atteindre près de 2 pour cent de croissance en 2004, après une année de quasi-stagnation. L'économie de l'Amérique latine devrait progresser de 3 à 4 pour cent, stimulée par la reprise au Brésil et au Mexique, les deux principales économies de la région.

Ces prévisions de la production et du commerce sont sujettes à un certain nombre de risques qui sont notamment les suivants :

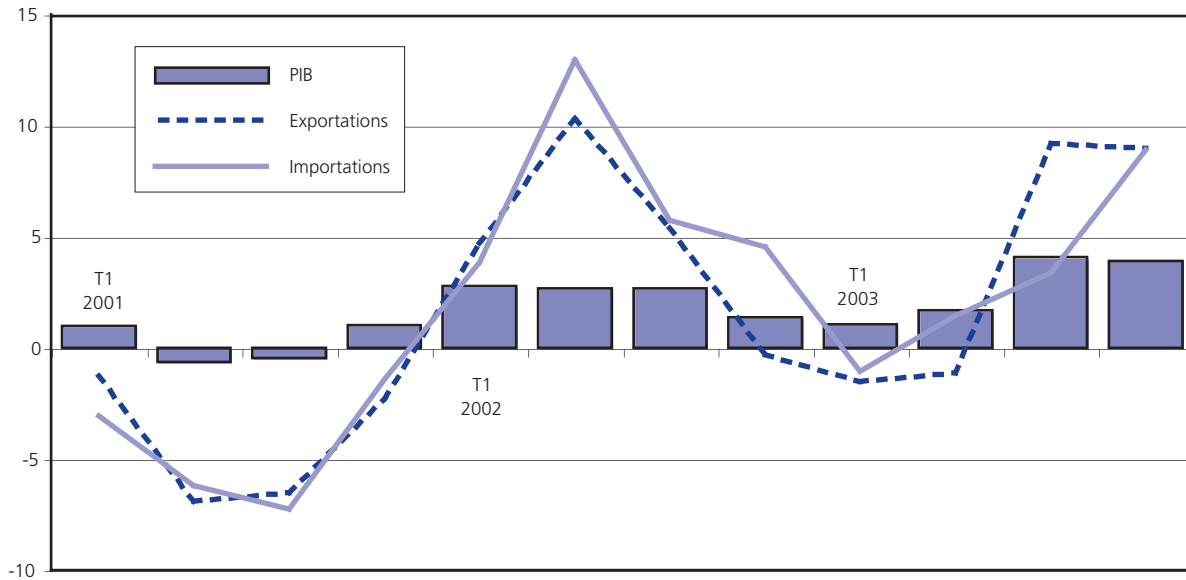
- Selon les prévisions, le déficit courant des États-Unis augmentera encore en 2004 alors qu'il est jugé insoutenable à moyen terme. Une augmentation plus forte que prévu du taux de l'épargne privée aux États-Unis, provoquée par une correction du prix des logements ou du cours des valeurs mobilières, pourrait entraîner une augmentation plus faible que prévu des importations, ce qui aurait des répercussions néfastes sur les exportations des pays tributaires du marché américain.
- La reprise de la demande en Europe occidentale pourrait s'essouffler. La croissance des investissements fixes pourrait être freinée si l'appréciation réelle des monnaies européennes observée au quatrième trimestre de 2003 et durant les premiers mois de 2004 se poursuivait. De plus, les dépenses de consommation pourraient être plus faibles si l'incertitude relative aux réformes financières touchant les régimes de retraite et d'assurance maladie entraînait une augmentation sensible de l'épargne de précaution.

²⁰ Les prévisions de la production mondiale sont tirées des chiffres donnés par l'OCDE (2003a) pour les pays de l'OCDE et les économies en transition et de ceux donnés par la Banque mondiale (2003a) pour les autres pays en développement.

- c) La plupart des prévisions concernant la croissance économique mondiale tablent sur une baisse du cours moyen du pétrole en 2004. Or, durant les premiers mois de 2004, ce cours est resté plus élevé que ne le prévoyaient la plupart des observateurs.

Graphique IA.8
Évolution trimestrielle du commerce et du PIB dans les pays de l'OCDE, 2001-2003

(Variation trimestrielle en pourcentage du volume au taux annuel)



Source: OCDE, OIisnet, et estimations de l'OMC.

6. QUELQUES ÉVOLUTIONS À MOYEN TERME PAR PRODUIT

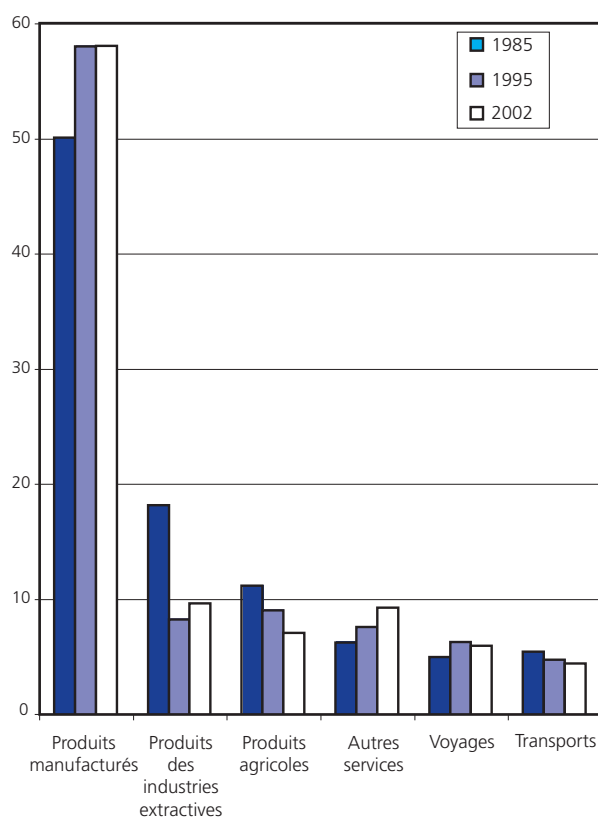
L'examen présenté ci-dessus de l'évolution observée en 2003, qui a été élaboré au début de 2004, repose sur des données commerciales préliminaires et incomplètes, qui ne permettent pas une analyse plus détaillée des courants commerciaux mondiaux par groupe de produits ou par destination ou origine.²¹ En outre, les variations d'une année sont largement influencées par des facteurs conjoncturels et temporaires et peuvent obscurcir l'évolution à plus long terme. Il serait donc utile de compléter les estimations préliminaires pour 2003 par un examen plus large de quelques évolutions à moyen terme. On donnera d'abord un aperçu de l'évolution du commerce mondial (marchandises et services combinés) par grande catégorie. Puis, on examinera les courants commerciaux de produits agricoles, en indiquant l'évolution depuis 1990, y compris vers des produits plus transformés dans les exportations mondiales.

On pense généralement que le commerce mondial des services commerciaux progresse plus vite que le commerce des marchandises. Cela a été effectivement le cas durant la seconde moitié des années 80, mais ensuite, le bilan est mitigé. Au niveau global, le commerce des services et celui des marchandises ont évolué de façon à peu près similaire depuis 1990, mais dans le détail, l'évolution est plus diversifiée. Le graphique IA.9 résume l'évolution du commerce mondial pour six grands secteurs durant la période 1985-2002.²²

²¹ Une telle analyse figure dans les Statistiques du commerce international publiées par le Secrétariat de l'OMC en novembre de chaque année.

²² La ventilation des marchandises en produits agricoles, produits des industries extractives et produits manufacturés est tirée des statistiques douanières.

Graphique IA.9
Part des grandes catégories de biens et de services
dans les exportations mondiales^a, 1985-2002
 (Pourcentage)



^a Exportations de marchandises et de services commerciaux combinées.
 Source: OMC, Statistiques du commerce international 2003.

pourcentage entre 1990 et 2000 et a représenté 12,1 pour cent des exportations mondiales de marchandises et de services. Les gains de ce groupe ont dépassé ceux de l'ensemble des produits manufacturés.²³ La crise du secteur des technologies de l'information survenue en 2000 a mis un terme à cette tendance, et la part du secteur dans le total des produits manufacturés stagne depuis cette époque. Parmi les sous-catégories de produits manufacturés dont le commerce a enregistré une croissance inférieure à la moyenne durant les années 90 figurent celles des produits en fer et en acier et des produits textiles, toutes deux ayant vu leur part dans le commerce mondial baisser sensiblement durant la période 1990-2002.

On ne dispose pas encore systématiquement de statistiques détaillées sur le commerce des services. Il y a chaque année des améliorations en matière de couverture et de communication de renseignements, mais elles peuvent dans certains cas compromettre la comparabilité dans le temps des statistiques nationales.²⁴ Néanmoins, en se basant sur un échantillon de pays qui ont d'importants échanges de services, on peut indiquer quelques sous-catégories de services internationaux (autres que les voyages et les transports) qui ont connu une croissance à l'exportation exceptionnellement forte entre 1995 et 2002. Ces sous-catégories sont notamment (par ordre décroissant selon le taux de croissance estimatif) les services d'informatique et d'information, les services financiers, l'assurance, les services personnels, culturels et récréatifs, et les redevances et droits de licence.²⁵ On a observé une baisse des échanges en valeur absolue pour les services de construction entre 1995 et 2002.

Cette ventilation révèle que, depuis 1985, une catégorie de services (transports) et deux groupes de produits (produits agricoles et produits des industries extractives) ont connu une expansion plus rapide que le commerce mondial. La part des voyages a augmenté entre 1985 et 1995, mais elle a ensuite régressé. En revanche, le commerce des produits manufacturés et des «autres services» a été plus dynamique, puisque sa part a régulièrement augmenté durant la période. Parmi toutes les catégories de produits et de services, les produits des industries extractives (y compris les combustibles) ont eu un comportement un peu différent. La part des produits des industries extractives est celle qui a le plus varié en raison de la fluctuation des cours du pétrole durant la période 1985-2002. Dans l'ensemble, rien n'indique que la catégorie des services en général ait accru sa part dans le commerce international.

Dans les catégories de biens et de services qui ont connu la plus forte croissance, quelques sous-catégories jouent un rôle important dans le dynamisme de la croissance à long terme. Une décomposition plus poussée des exportations mondiales de produits manufacturés révèle que la sous-catégorie de produits qui a été de loin la plus dynamique est celle du matériel de bureau et de télécommunication, qui a progressé deux fois plus vite que l'ensemble des produits manufacturés durant les années 90. La part de ce groupe de produits a donc gagné 5 points de

²³ Ces gains sont mesurés en valeur. Comme les prix du matériel de bureau et de télécommunication ont fortement baissé durant les années 90, alors que ceux des autres marchandises sont restés à peu près inchangés, les gains sont plus marqués encore si on les mesure en prix constants.

²⁴ En outre, les statistiques de la balance des paiements ne couvrent que les transactions entre résidents et non-résidents, à l'exclusion des flux de services importants visés par l'AGCS et fournis au moyen d'une présence commerciale.

²⁵ L'une des grandes incertitudes liées à ces estimations vient du fait qu'on ne dispose pas de statistiques détaillées par sous-catégorie pour le commerce des services entre sociétés affiliées aux États-Unis.

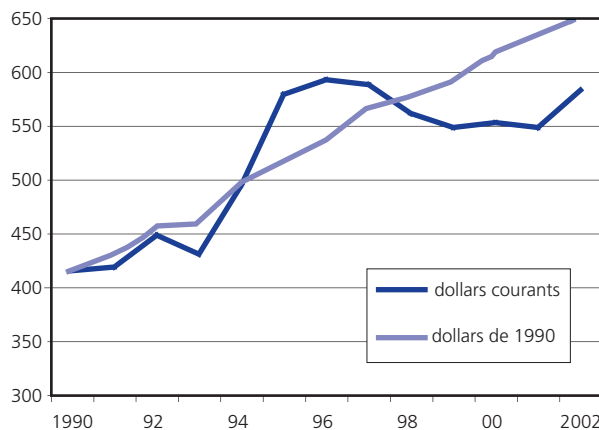
En résumé, les courants commerciaux mondiaux ont connu d'importants changements structurels au niveau désagrégé des produits durant les dix dernières années. La part des produits agricoles dans le commerce mondial a régulièrement diminué à plus long terme. Le commerce des produits agricoles reste néanmoins très important pour de nombreux pays, et les exportations de certains de ces produits ont aussi connu un vigoureux essor.

Quelques traits de l'évolution à moyen terme du commerce des produits agricoles

Les traits dominants du commerce des produits agricoles²⁶ entre 1990 et 2002 sont les suivants:

- Le commerce mondial des produits agricoles a progressé de près de 4 pour cent par an, soit environ deux fois plus que la production agricole. Sur le long terme, on constate que la croissance réelle durant la période 1990-2002 a dépassé celle de la période 1973-1990 (2,4 pour cent) et a été proche du chiffre enregistré durant la période 1963-1973.²⁷
- La valeur en dollars du commerce mondial des produits agricoles a augmenté de 40 pour cent entre 1990 et 2002, pour atteindre 583 milliards de dollars. Cette augmentation a été inférieure à celle du commerce des marchandises, de sorte que la part des produits agricoles a régressé à 9,3 pour cent en 2002. Cette baisse relative à moyen terme se confirme à plus long terme. En 1963, la part des produits agricoles dans le commerce des marchandises était de 29 pour cent. On observe toutefois un léger redressement de la part des exportations agricoles entre 2000 et 2002, puisque la valeur du commerce des produits agricoles a augmenté de 5,5 pour cent, tandis que celle du commerce mondial des marchandises est restée stable (graphique IA.10).
- La baisse régulière de la part des produits agricoles dans les exportations mondiales de marchandises durant les années 90 a touché la plupart des régions, sauf l'Afrique et le Moyen-Orient, où l'on estime qu'en 2002 cette part a été similaire à celle observée en 1990 (respectivement 15,8 et 3,5 pour cent).
- En 2002, la part de l'agriculture dans les exportations régionales de marchandises a été la plus élevée en Amérique latine (19,3 pour cent) et en Afrique (15,8 pour cent). Si l'on exclut le Mexique de l'Amérique latine, la part des produits agricoles dans le commerce de la région grimpe à 29 pour cent en 2002, ce qui est encore inférieur de 5 points au chiffre de 1990.
- Les produits agricoles restent pour de nombreux pays le pilier de leurs exportations de marchandises. Durant la période récente (1999-2001), les exportations de produits agricoles ont représenté plus du quart des exportations de marchandises dans plus de 55 pays (développés ou en développement). Dans 32 pays, cette part a été supérieure à la moitié.
- La part des régions dans le commerce mondial des produits agricoles n'a que peu varié entre 1990 et 2002. La part de l'Europe occidentale et celle de l'Amérique du Nord ont toutes deux enregistré un recul de 2 à 3 points de pourcentage. Celle de l'Europe occidentale a surtout baissé entre 1990 et 1997, tandis que celle de l'Amérique du Nord a surtout baissé entre 1997 et 2002. La part (combinée) de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande a été d'environ 4,5 pour cent en 2002, sans changement depuis 1990. L'Amérique latine et les économies en transition ont accru leur part d'environ 2 points de pourcentage entre 1990 et 2002. La part de l'Asie en développement n'a progressé que de façon marginale, tandis que celle de l'Afrique aurait légèrement régressé, les pertes du début

Graphique IA.10
Exportations mondiales de produits agricoles^a, 1990-2002
 (Milliards de dollars)



^a Selon la définition des produits agricoles figurant dans les Statistiques du commerce international de l'OMC.

Source: OMC, Statistiques du commerce international 2003.

²⁶ La définition des produits agricoles retenue dans le présent rapport est celle adoptée dans les Statistiques du commerce international 2003 de l'OMC, qui diffère de la définition utilisée dans les négociations de l'OMC sur l'accès aux marchés pour les produits agricoles. L'une des différences majeures est l'inclusion du poisson et des produits à base de poisson dans la première mais pas dans la deuxième.

²⁷ Le calcul des parts et de la croissance nominale et réelle du commerce est tiré des Statistiques du commerce international 2003 de l'OMC, tableaux A1 et A8 de l'Appendice.

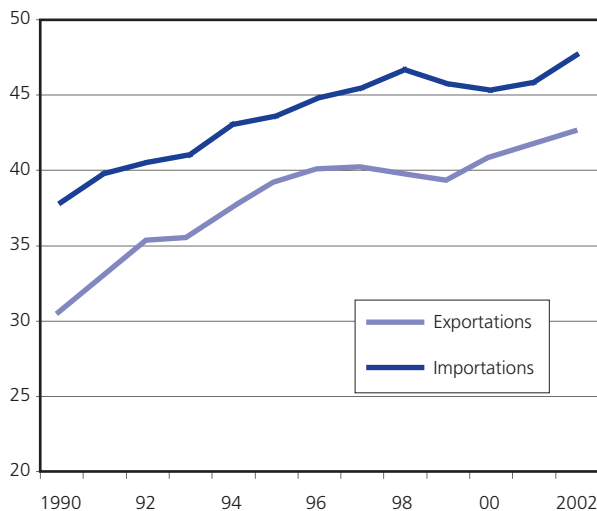
des années 90 ayant été en partie compensées par la suite. La part de l'ensemble des pays en développement a été de 30 pour cent en 2002, contre 27 pour cent en 1990.

- La part des produits agricoles dans le commerce entre pays en développement a été ramenée de 15,5 pour cent en 1990 à 10,7 pour cent en 2002.
- La part du commerce entre pays en développement dans les exportations agricoles des pays en développement est passée de 31 pour cent en 1990 à 43 pour cent en 2002. L'essentiel de cette augmentation a eu lieu entre 1990 et 1996.
- La part du commerce entre pays en développement dans les importations agricoles des pays en développement est plus grande encore que pour les exportations. En 2002, près de la moitié (47,6 pour cent) des importations des pays en développement ont eu pour origine d'autres pays en développement, soit une hausse de 10 points de pourcentage depuis 1990 (graphique IA.11).

Graphique IA.11

Part du commerce interne dans les exportations et importations de produits agricoles des pays en développement^a, 1990-2002

(Pourcentage)



^a Selon la définition des produits agricoles figurant dans les Statistiques du commerce international de l'OMC.

Source: OMC, Statistiques du commerce international 2003.

- Une décomposition du commerce des produits agricoles en 15 groupes de produits²⁸ révèle une évolution très différenciée selon les groupes durant la période 1990-2002. Il y a eu une forte croissance annuelle moyenne pour trois groupes: les boissons, les autres produits agricoles (y compris les fleurs coupées) et le poisson. Pour trois autres groupes (fibres naturelles, cuirs et peaux et tabac), la valeur des échanges est restée inchangée ou a baissé. Et pour les deux plus grands groupes (céréales et viandes et animaux vivants), la croissance du commerce en valeur a été inférieure à celle des produits agricoles en général.
- On peut aussi analyser le commerce des produits agricoles en regroupant ces produits selon le stade de transformation (ou la teneur en valeur ajoutée) plutôt que par secteur. Diverses analyses ont été faites, et elles aboutissent toutes à la même constatation fondamentale, à savoir que le segment le plus dynamique du commerce agricole mondial est celui des produits transformés.

Progression des produits transformés dans les exportations mondiales de produits agricoles, 1990-2002

La classification sous laquelle sont enregistrés les chiffres du commerce international ne permet qu'un classement approximatif des produits par stade de transformation. Sur les quatre classifications existantes²⁹, on a retenu, dans sa version actualisée pour le présent rapport, celle qui a été appliquée dans une évaluation précédente de l'OMC relative aux négociations commerciales multilatérales du GATT.^{30, 31}

²⁸ Tirée de OMC, Comité de l'agriculture (2000).

²⁹ Il existe au moins quatre classifications du commerce agricole selon le stade de transformation ou la teneur en valeur ajoutée. Gehlhar et Coyle (2001) distinguent les «produits en vrac», les «produits intermédiaires transformés», les «produits frais et produits horticoles» et les «produits à forte valeur ajoutée». L'OCDE (2003b) distingue trois catégories: produits agricoles primaires, matières premières agricoles et produits agricoles transformés. Le Secrétariat de l'OMC a utilisé dans le passé deux classifications. L'une distinguait les produits à forte valeur ajoutée (essentiellement des produits transformés) et les produits à valeur ajoutée moyenne et faible (OMC, 2000), catégories qui ne peuvent être assimilées que grossièrement aux stades de transformation, et l'autre était utilisée précédemment dans les négociations commerciales (GATT, 1980).

³⁰ GATT, «Les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round», volume II, Genève, 1980. Cette classification distingue trois catégories: les produits non transformés, les produits semi-transformés et les produits transformés. Le choix de cette classification a aussi été déterminé par le fait que la distinction par stade de transformation existe pour tous les produits et n'est pas limitée aux produits agricoles tels qu'ils sont définis dans les négociations du GATT/de l'OMC (qui excluent le poisson et le bois).

³¹ Dans le présent rapport, on applique la définition normalisée retenue dans les Statistiques du commerce international de l'OMC et l'on inclut dans les courants commerciaux mondiaux le commerce entre les pays de l'UE. La couverture mondiale est limitée par l'absence de certaines données détaillées. Le commerce des économies en transition notamment n'a pu être inclus dans les agrégats mondiaux. Le commerce de l'ensemble des pays exclus représente moins de 10 pour cent des exportations agricoles mondiales.

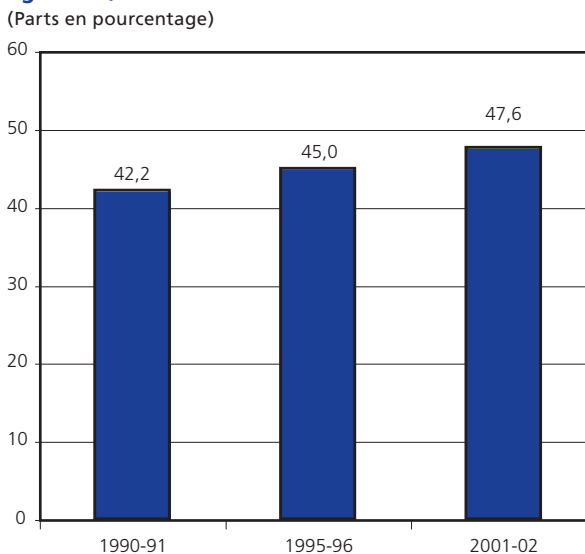
La principale constatation issue du présent examen est que les exportations de produits agricoles transformés ont progressé beaucoup plus vite que celles des produits semi-transformés et non transformés entre 1990 et 2002. La part des produits transformés a ostensiblement augmenté durant les années 90, passant de 42 pour cent du commerce mondial des produits agricoles en 1990-1991 à 48 pour cent en 2001-2002 (graphique IA.12).³²

La tendance à l'accroissement de la part des produits transformés dans les exportations mondiales de produits agricoles a été observée par Gehlhar et Coyle (2001) pour la période 1962-1997 et, plus récemment, par le Secrétariat de l'OCDE (pour les pays de l'OCDE). Le constat qui a été fait d'une évolution des produits agricoles non transformés vers des produits plus transformés est conforme à la tendance notoire observée dans le commerce mondial: une augmentation de la part des produits manufacturés aux dépens des produits primaires. Deux facteurs favorisent la progression des produits transformés par rapport aux produits non transformés. Premièrement, les produits transformés offrent un plus grand potentiel pour les échanges intrasectoriels et pour la différenciation des produits. Les pays producteurs de cacao, par exemple, n'auront pas beaucoup de possibilités de commerce bilatéral pour les fèves de cacao, alors que les pays producteurs de barres ou d'en-cas au chocolat pourront échanger leurs produits, qui répondront à un large éventail de goûts. Deuxièmement, la possibilité d'accroître la valeur ajoutée pour un produit de consommation donné est généralement beaucoup plus grande que pour un produit non transformé.³³ À mesure que le revenu par habitant augmente, le consommateur apprécie une plus grande variété de produits similaires et achète plus de produits de marque. Dans les pays développés, la tendance à la diminution de la taille des ménages et à l'augmentation du nombre de femmes dans la population active accentue la tendance à consommer davantage de produits transformés, aux dépens des produits non transformés.

Une fois qu'on a constaté la tendance mondiale à l'accroissement de la part des produits transformés dans le commerce agricole, la question se pose de savoir si toutes les régions et tous les pays sont touchés de la même façon. La réponse générale à cette question est oui, avec quelques exceptions notables. Les trois quarts environ des pays pour lesquels des données existent dans la base de données Comtrade de l'ONU ont enregistré une augmentation de la part des produits transformés dans leur commerce agricole entre 1990-1991 et 2001-2002. Cette observation vaut pour les exportations comme pour les importations.³⁴

Au niveau des pays, on constate une augmentation marquée de la part des produits transformés dans les exportations agricoles totales pour les 14 grands exportateurs mondiaux³⁵, à l'exception de deux pays d'Amérique latine (Brésil et Chili). La plus forte évolution vers des produits plus transformés est observée dans les pays en développement d'Asie (Chine, Indonésie, Malaisie et Thaïlande, dont la part des produits transformés par rapport aux produits non transformés a progressé respectivement de 14, 17, 28 et 11 points

Graphique IA.12
Augmentation de la part des produits transformés dans les exportations mondiales de produits agricoles, 1990-2002
(Parts en pourcentage)



Source: Tableau A3 de l'Appendice.

³² Cette observation reste valable même si l'on exclut les produits agricoles non visés par les négociations commerciales multilatérales – poisson et bois – et également si l'on exclut le commerce entre les pays de l'UE. Si l'on exclut le poisson et le bois, la part des produits agricoles transformés est toujours plus élevée, et elle a gagné 5 points de pourcentage pour atteindre 51 pour cent en 2001. Inversement, si l'on exclut le commerce entre les pays de l'UE, la part correspondante diminue, mais les gains en points de pourcentage sont très similaires.

³³ Pour les produits non transformés, il est possible d'augmenter la valeur ajoutée en améliorant la qualité. On a observé dans bien des cas une différence de prix importante entre les produits de qualité médiocre et les produits de qualité supérieure.

³⁴ Si l'on exclut des données le poisson et le bois, les résultats au niveau des pays sont très similaires: quatre pays sur cinq de notre échantillon ont vu s'accroître la part des produits transformés dans leur commerce agricole.

³⁵ Pays dont les exportations de produits agricoles ont dépassé 6 milliards de dollars en 2002.

de pourcentage). On constate aussi une augmentation marquée au Canada et au Mexique (13 et 21 points de pourcentage respectivement). La part des produits transformés dans les exportations agricoles en 2001-2002 ne semble pas aussi étroitement liée au niveau de revenu qu'on pourrait le penser. Les pays à revenu inférieur tels que la Bolivie et le Pérou ont une part plus élevée de produits transformés dans leurs exportations agricoles que la Nouvelle-Zélande. Même s'il n'y a pas de lien étroit dans l'échantillon entre le niveau de revenu et la part des produits agricoles transformés, il semble que tous les pays dont la part est très faible (15 pour cent ou moins) sont des pays à faible revenu ou à revenu faible-intermédiaire (par exemple, le Cameroun, l'Éthiopie, le Honduras, l'Ouganda, le Pakistan, Sri Lanka et le Zimbabwe) (tableau IA.3 de l'Appendice).

En ce qui concerne les importations, la tendance à l'accroissement de la part des produits transformés est plus frappante encore. Sur les 38 nations commerçantes figurant au tableau IA.3 de l'Appendice, il n'y en a que huit pour lesquelles la part des produits transformés a baissé. Une exception notable à la tendance générale est la Chine. Les importations chinoises de produits agricoles ont enregistré une hausse annuelle moyenne de 9 pour cent durant les années 90, ce qui est le taux le plus élevé de tous les grands importateurs de produits agricoles, et les produits non transformés l'ont emporté sur les produits transformés durant toute cette période.³⁶

On peut aussi constater la part accrue des produits transformés dans le commerce agricole en examinant 15 catégories de produits au niveau mondial. Les produits de ces catégories n'ont pas tous trois stades de transformation. Cinq catégories ont trois stades de transformation, sept en ont deux et trois n'en ont qu'un. La décomposition en 15 catégories permet de voir si l'évolution vers plus de transformation est observable dans la plupart des catégories ou si elle se limite à quelques secteurs. Il se pourrait aussi qu'un seul groupe comprenant des produits transformés connaisse une forte expansion (ou qu'un groupe de produits non transformés progresse beaucoup moins que la moyenne), ce qui entraînerait une évolution structurelle de l'ensemble des produits agricoles vers plus de produits transformés.

Les données révèlent que le commerce des boissons (considérées comme transformées à 100 pour cent) a enregistré une progression supérieure à la moyenne durant la période 1990-2002 (4,8 pour cent par an), tandis que les fibres naturelles et les cuirs et peaux (considérés comme non transformés à 100 pour cent) ont enregistré une baisse absolue ou une quasi-stagnation durant la période. En outre, les produits du bois, qui n'incluent pas de «stade transformé» selon notre définition des produits agricoles, ont enregistré une croissance positive, mais inférieure à la moyenne.

La progression plus dynamique des produits transformés ne se limite cependant pas aux performances divergentes de ces quatre catégories. Dans huit autres catégories (où il y a possibilité de passer de produits non transformés ou semi-transformés à des produits transformés), on constate une évolution marquée vers plus de produits transformés à l'intérieur du groupe (céréales et produits céréaliers; café, thé, cacao et épices; poisson; autres denrées alimentaires; viandes et animaux vivants; autres produits agricoles (y compris les fleurs coupées); tabac; et sucre et produits sucrés). Pour les autres catégories (produits laitiers et œufs; fruits, légumes et fruits à coques; et graines oléagineuses, gâteaux et huiles végétales), on observe une baisse modérée ou une stabilité de la part des produits transformés.

Il en résulte donc que, pour la période visée, et sur la base des données disponibles, on peut confirmer l'existence d'une évolution à l'échelle mondiale vers un commerce de produits agricoles plus transformés. Cette évolution est large, car on l'observe dans la plupart des catégories de produits, d'une région à l'autre et parmi une grande majorité de pays.

³⁶ Il y a eu une forte augmentation de la part des produits transformés dans les importations chinoises de produits agricoles jusqu'en 1996, puis une baisse marquée par la suite. Parmi les produits non transformés, l'accroissement a été particulièrement fort pour les importations d'oléagineux et de bois (qui auraient été multipliés respectivement par dix et par quatre entre 1992 et 2001). La forte progression des importations d'oléagineux (produits non transformés) est allée de pair avec un net recul des importations d'huiles végétales (produit transformé) depuis 1997, ce qui a beaucoup contribué à la tendance à la baisse observée pour les produits transformés à la fin des années 90.

L'évolution générale vers une catégorie plus dynamique de produits transformés ne signifie pas nécessairement qu'un pays ne peut bénéficier d'une croissance élevée de ses exportations de produits non transformés et semi-transformés, comme le montre l'exemple du Chili. L'essor exceptionnel des exportations chiliennes de produits agricoles n'est pas lié à une évolution structurelle vers plus de produits transformés. Les exportations chiliennes ont progressé de 9 pour cent par an durant la période 1990-2001, contre 3 pour cent par an pour le commerce agricole mondial. Ces résultats dynamiques reposent sur une large base, avec une forte progression sur un ensemble de destinations, de catégories de produits et de stades de transformation. La valeur des exportations a fortement augmenté dans de nombreuses catégories différentes. La croissance a été particulièrement marquée pour les boissons, le poisson et le bois. Les deux destinations les plus dynamiques durant les années 90 ont été les États-Unis et le Japon, mais le Chili a aussi gagné des parts de marché dans l'UE. Les exportations chiliennes vers la Chine sont passées d'un niveau très faible en 1990 à 376 millions de dollars en 2001, dépassant ainsi les expéditions vers les pays du MERCOSUR.

En résumé, les produits agricoles transformés ont constitué durant les années 90 un élément plus dynamique du commerce international des produits agricoles que les produits non transformés et semi-transformés. Il en a été ainsi pour une grande majorité de pays développés et de pays en développement et une large gamme de produits. Les exportations agricoles des pays en développement vers les marchés à haut revenu ont connu la même évolution structurelle. Toutefois, en ce qui concerne les exportations agricoles des pays à faible revenu vers les trois principaux marchés à haut revenu, aucune évolution vers une plus grande part de produits transformés n'a pu être observée. On n'a pas étudié ici l'influence éventuelle des politiques commerciales ou autres sur l'évolution structurelle du commerce des produits agricoles. Des questions intéressantes se posent, par exemple celle de savoir ce que ces résultats statistiques révèlent au sujet des effets de la progressivité des droits de douane. Il faudrait cependant poursuivre les recherches pour y répondre.

Appendice Tableau IA.1
Commerce mondial des marchandises, par région et pour certains pays, 2003
(Milliards de dollars et pourcentage)

	Exportations						Importations					
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage					Valeur	Variation annuelle en pourcentage				
		2003	1990-95	1995-00	2001	2002		2003	2003	1990-95	1995-00	2001
Monde	7274	8	5	-4	4	16	7557	8	5	-4	4	16
Amérique du Nord	996	8	6	-6	-5	5	1552	8	10	-6	2	9
États-Unis	724	8	6	-6	-5	4	1306	8	10	-6	2	9
Canada	272	9	8	-6	-3	8	246	6	8	-7	0	8
Amérique latine	377	9	10	-4	0	9	366	14	9	-2	-7	3
Mexique	165	14	16	-5	1	3	179	12	19	-4	0	1
Amérique latine sans le Mexique	212	7	5	-3	-1	13	187	15	3	-1	-13	6
Brésil	73	8	3	6	4	21	51	19	2	0	-15	2
Europe occidentale	3141	7	2	0	6	17	3173	6	3	-2	5	18
Union européenne (15)	2894	7	2	0	6	17	2914	6	3	-2	4	18
Allemagne	748	4	1	4	8	22	602	5	1	-2	1	23
France	385	7	2	-1	3	16	388	4	3	-3	0	18
Royaume-Uni	304	5	4	-4	3	8	388	4	5	-3	4	12
Italie	290	7	1	2	4	14	289	3	3	-1	5	17
Suisse	101	5	0	1	7	14	96	3	1	1	-1	15
Économies en transition	400	13	7	5	10	28	378	12	4	11	11	27
Europe centrale et orientale	191	11	8	12	15	29	225	15	9	9	11	27
Fédération de Russie	135	-	5	-2	4	26	74	-	-6	20	12	24
Afrique	173	1	6	-6	2	22	165	5	0	4	4	17
Afrique du Sud	36	3	1	-2	2	23	38	11	-1	-5	4	30
Afrique sans l'Afrique du Sud	136	0	7	-7	3	22	126	3	1	6	4	14
Pays exportateurs de pétrole ^a	80	-3	12	-13	-1	30	42	3	0	17	6	19
Pays non exportateurs de pétrole	56	5	1	1	7	12	85	4	1	2	4	12
Moyen-Orient	290	2	12	-8	1	16	188	5	4	5	3	9
Asie	1897	12	5	-9	8	17	1734	12	3	-7	6	19
Japon	472	9	2	-16	3	13	383	7	2	-8	-3	14
Chine	438	19	11	7	22	35	413	20	11	8	21	40
Six nations commerçantes d'Asie de l'Est ^b	686	14	5	-12	6	14	615	15	2	-13	3	12
Inde	55	11	7	2	14	11	70	8	8	-2	12	23
Pour mémoire:												
ALENA (3)	1161	9	7	-6	-4	5	1730	8	11	-6	1	8
MERCOSUR (4)	106	9	4	4	1	19	69	22	2	-6	-26	10
ANASE (10)	452	17	6	-10	5	11	387	17	1	-8	4	9
Échanges hors UE (15)	1099	7	3	1	7	17	1114	4	6	-4	2	19
Zone euro (12)	2422	7	2	1	7	18	2385	6	3	-1	4	19
Pays adhérent à l'UE (10)	198	-	8	11	14	28	233	-	9	6	11	25
PMA (49)	44	5	8	0	9	...	54	6	4	6	4	...
Pays en développement	2178	10	8	-6	6	17	1963	13	5	-4	4	15
Pays en développement d'Asie	1338	15	7	-7	10	19	1244	15	4	-7	9	20

^a Algérie, Angola, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, Libye, Nigéria, Soudan.

^b Corée, Rép. de; Hong Kong, Chine; Malaisie; Singapour; Taipei chinois et Thaïlande.

Source: OMC.

Appendice tableau IA.2

Commerce mondial des services commerciaux, par région et pour certains pays, 2003

(Milliards de dollars et pourcentage)

	Exportations						Importations					
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage					Valeur	Variation annuelle en pourcentage				
	2003	1990-95	1995-00	2001	2002	2003	2003	1990-95	1995-00	2001	2002	2003
Monde	1763	9	4	0	6	12	1743	8	4	1	5	12
Amérique du Nord	322	8	7	-3	1	4	266	5	9	-1	1	7
États-Unis	282	8	7	-3	1	4	218	5	10	-2	2	6
Canada	39	7	9	-4	-2	8	48	4	6	-1	-2	14
Amérique latine	60	8	6	-3	-4	6	67	9	5	0	-9	3
Mexique	12	6	7	-7	-1	0	17	-2	13	-1	3	2
Amérique latine sans le Mexique	47	9	6	-2	-4	7	49	13	4	1	-12	3
Brésil	10	10	8	-3	1	9	15	14	3	2	-14	7
Europe occidentale	895	6	4	2	10	17	839	6	4	3	8	16
Union européenne (15)	802	7	4	3	10	16	782	7	4	3	8	16
Allemagne	112	8	2	5	15	12	167	9	1	3	3	12
Royaume-Uni	130	7	8	-5	12	5	112	7	9	-3	9	11
France	98	5	-1	0	7	14	82	5	-1	3	10	20
Italie	73	5	-2	2	4	23	74	3	0	3	10	21
Suisse	33	7	2	-6	7	17	20	6	1	6	4	17
Économies en transition	72	17	2	9	11	19	82	14	2	16	15	21
Europe centrale et orientale	40	23	1	6	5	21	38	18	4	7	12	28
Fédération de Russie	16	10	-2	17	20	18	27	11	-4	26	15	13
Afrique	36	7	3	1	3	...	46	5	2	3	2	...
Afrique du Sud	6	6	1	-7	0	26	7	10	-1	-9	3	36
Moyen-Orient	33	7	11	-9	-4	...	49	2	5	-5	-1	...
Asie	345	15	3	-1	8	6	394	13	2	-2	4	5
Japon ^a	70	9	1	-7	2	8	110	8	-1	-7	0	3
Chine	45	26	10	9	20	13	54	43	8	9	18	...
Six nations commerçantes d'Asie de l'Est ^b	156	17	3	-1	6	3	149	17	3	-3	4	4
Inde	25	8	21	19	12	7	20	11	15	16	-1	...
Pour mémoire:												
ALENA (3)	334	8	7	-3	1	4	283	5	9	-1	1	7
MERCOSUR (4)	15	11	6	-5	-11	12	20	16	3	-2	-24	8
ANASE (10)	72	20	-1	-1	7	-1	89	22	2	-1	4	3
Zone euro (12)	609	7	2	5	10	18	611	8	3	5	8	17
Pays adhérent à l'UE (10)	48	-	1	5	8	20	41	-	4	6	16	26
PMA (49)	7	10	3	0	6	...	17	5	3	11	2	...
Pays en développement	377	14	5	0	5	6	419	13	4	0	2	6
Pays en développement d'Asie	249	18	4	2	9	5	258	19	4	1	5	5

^a La catégorie relative aux voyages fait l'objet d'une estimation suivant la méthode de 2002.

^b Corée, Rép. de; Hong Kong, Chine; Malaisie; Singapour; Taïpei chinois et Thaïlande.

Source: OMC.

Appendice tableau IA.3
Exportations mondiales de produits agricoles par degré de transformation, 1990-2002
(Milliards de dollars et pourcentage)

	Milliards de dollars			
	Produits transformés	Demi-produits	Produits non transformés	Total
1990	150,1	30,8	182,6	363,5
1991	159,8	29,9	181,6	371,3
1992	177,9	32,9	188,2	399,0
1993	173,0	35,1	174,8	382,8
1994	196,0	40,3	201,8	438,0
1995	228,0	44,6	239,1	511,7
1996	235,3	45,2	238,5	519,0
1997	232,2	44,8	233,5	510,5
1998	226,0	40,3	218,5	484,8
1999	223,0	38,6	210,6	472,2
2000	215,6	36,5	215,2	467,3
2001	226,9	37,3	212,9	477,0
2002	237,6	40,0	216,7	494,3

	Parts en pourcentage			
	Produits transformés	Demi-produits	Produits non transformés	Total
1990	41,3	8,5	50,2	100
1991	43,0	8,1	48,9	100
1992	44,6	8,2	47,2	100
1993	45,2	9,2	45,7	100
1994	44,7	9,2	46,1	100
1995	44,6	8,7	46,7	100
1996	45,3	8,7	46,0	100
1997	45,5	8,8	45,7	100
1998	46,6	8,3	45,1	100
1999	47,2	8,2	44,6	100
2000	46,1	7,8	46,1	100
2001	47,6	7,8	44,6	100
2002	48,1	8,1	43,9	100

Note: Les produits agricoles incluent le poisson et le bois. Y compris les échanges intra-UE.

Source: Base de données Comtrade de l'ONU et OMC.

Appendice tableau IA.4

Part des produits transformés dans les exportations et les importations de produits agricoles de certaines économies, 1990-91 et 2001-02

(Pourcentage)

	Exportations		Importations	
	1990-91	2001-02	1990-91	2001-02
Amérique du Nord et Amérique latine				
Argentine	50	51	55	46
Brésil	47	40	29	32
Canada	15	28	42	47
Chili	30	29	36	57
Colombie	7	19	35	39
Équateur	6	20	28	50
États-Unis	30	38	36	41
Honduras	13	15	57	67
Mexique	21	42	39	45
Paraguay	19	29	94	75
Pérou	67	61	36	45
Europe occidentale				
Islande	8	26	50	48
Norvège	18	14	37	43
Suisse	76	80	41	50
Turquie	23	35	38	25
UE 15	57	61	44	49
échanges hors UE	63	65	25	30
échanges intra-UE	53	59	54	58
Afrique et Moyen-Orient				
Afrique du Sud	24	28	32	48
Arabie saoudite	56	50
Cameroun	4	4	48	39
Israël	43	44	27	42
Jordanie	27	54	34	42
Kenya	13	20	36	53
Oman	30	77	52	72
Tunisie	54	50	30	25
Zimbabwe	5	15	32	46
Asie				
Australie	37	43	48	60
Chine	28	42	20	19
Corée, Rép. de	26	47	16	31
Inde	18	19	20	41
Indonésie	21	38	19	24
Japon	60	48	27	40
Malaisie	36	64	35	38
Nouvelle-Zélande	52	62	49	61
Pakistan	3	6	40	34
Philippines	41	46	47	50
Sri Lanka	3	5	24	33
Taipei chinois	53	27	25	37
Thaïlande	29	40	21	33

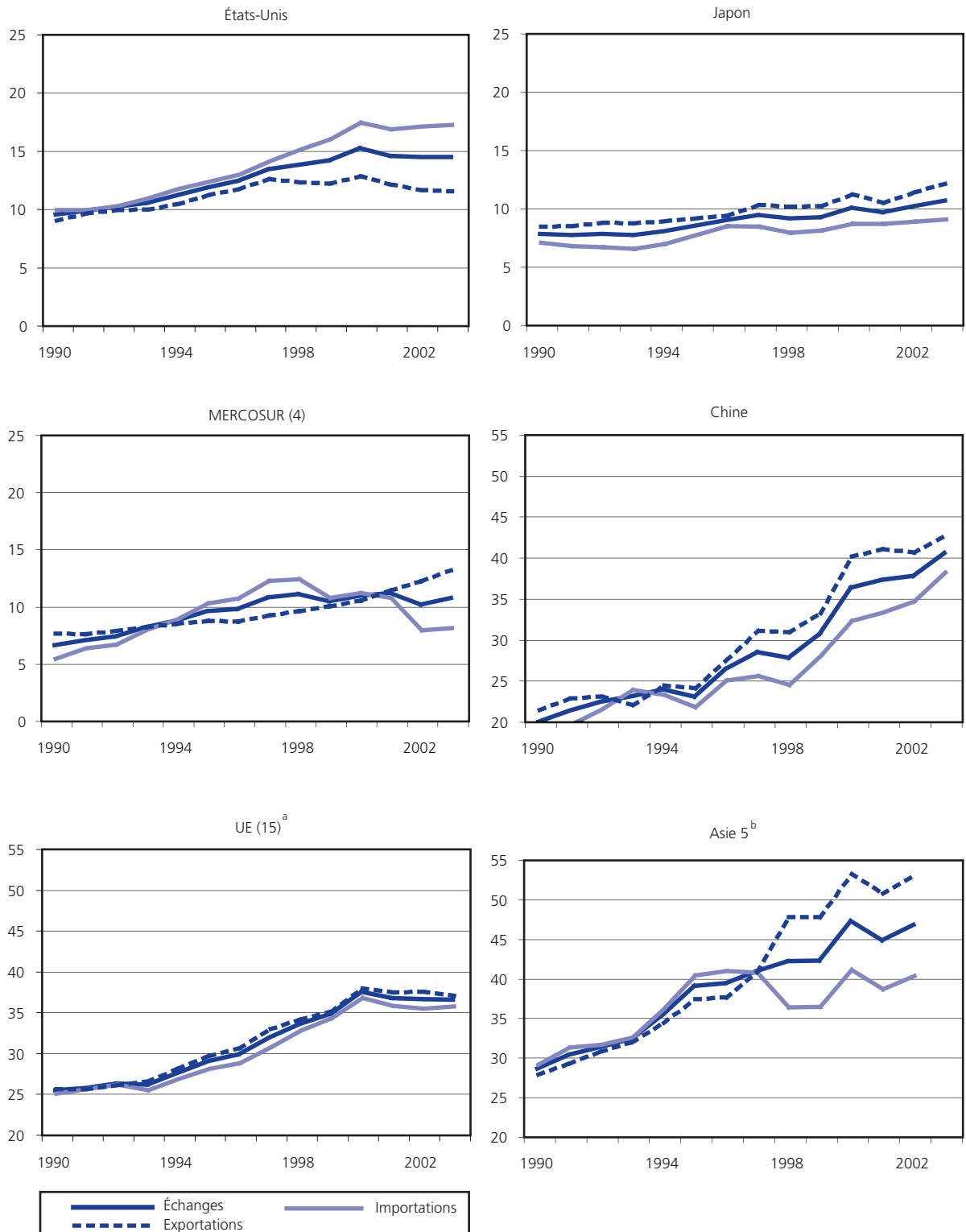
Note: Les noms des pays en gras indiquent qu'il s'agit d'un gros exportateur net de produits agricoles. Les chiffres en italique indiquent que les données disponibles pour l'année la plus proche des années de référence ont été utilisées.

Source: Base de données Comtrade de l'ONU et OMC.

Appendice Graphique IA.1

Ratios échanges-PIB dans certains pays et certaines régions, 1990-2003

(Pourcentage, exportations et importations de marchandises et de services en prix constants de 1995)



^a Y compris les échanges intra-UE.

^b Pays les plus touchés par la crise financière asiatique: Corée, Rép. de; Indonésie; Malaisie; Philippines et Thaïlande.

Source: Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde et estimations de l'OMC.

B QUELQUES ASPECTS DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES

1. LES PRÉFÉRENCES NON RÉCIPROQUES ET LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL

a) Introduction

Il y a accord préférentiel non réciproque lorsqu'un pays offre à un autre un accès à son marché à des conditions plus favorables que celles du tarif douanier en vigueur, sans exiger de lui un accès réciproque à son marché. Ce type d'accord s'écarte du système de la nation la plus favorisée tel qu'il est inscrit dans le GATT, aux termes duquel tout Membre de l'OMC peut bénéficier du tarif appliqué par les autres Membres à la nation qu'ils favorisent le plus. Il diffère aussi des accords préférentiels réciproques, tels que les accords commerciaux régionaux, qui offrent à leurs signataires un accès aux marchés à titre réciproque.¹

L'actuel système de préférences non réciproques a pris naissance au sein de la politique commerciale des années 60, lorsqu'on cherchait des moyens de faire participer davantage les pays en développement au système commercial. C'est ainsi qu'a été conçu le Système généralisé de préférences (SGP), issu en grande partie des débats théoriques qui avaient conduit à la création de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). Ce système permettait aux pays développés d'accorder, à titre autonome, un accès non réciproque à leurs marchés pour certains produits en provenance de certains pays.² Depuis lors, la notion de préférences non réciproques s'est considérablement élargie pour inclure des régimes réservés à des pays déterminés, tels que ceux qui sont désignés par l'ONU comme faisant partie des pays les moins avancés (PMA). Un régime peut aussi avoir un caractère régional, comme c'est le cas de la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA) ou de l'Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA).

Les systèmes de préférences non réciproques créent quelques tensions dans le système commercial multilatéral, d'où un vif débat sur l'intérêt général qu'ils présentent pour les pays en développement. Généralement bien accueillis pour des raisons politiques par les pays bénéficiaires, ils sont aussi très critiqués par les non-bénéficiaires, qui craignent un détournement des échanges, et par les universitaires, qui s'interrogent sur leur contribution au développement. Ils sont aussi critiqués par ceux qui ont des intérêts systémiques dans le système commercial et considèrent qu'ils sont en partie responsables de l'érosion des principes fondamentaux du système commercial multilatéral (Hudec, 1987).³ Ces tensions ont encore été amplifiées récemment par les demandes exprimées en vue de faire une pause dans la libéralisation multilatérale, afin de protéger les marges de préférence. Au milieu de ce débat sur l'intérêt des préférences, on constate avec étonnement que ces systèmes continuent de proliférer sous diverses formes, et en particulier que les régimes existants sont étendus à un plus grand nombre de pays. La Banque mondiale a même préconisé récemment l'application d'un système non réciproque mondial, dans lequel les pays développés offriraient un accès en franchise de droits et sans contingent pour tous les produits originaires de tous les pays en développement (Banque mondiale, 2003a).

On examinera plus particulièrement dans la présente section le débat sur l'intérêt que les préférences peuvent présenter pour le développement et leur incidence sur le système commercial multilatéral. Les trois sous-sections ci-après traitent de l'économie des préférences, de la configuration des accords préférentiels et de leurs incidences sur le système commercial multilatéral. La section se termine par quelques observations succinctes.

¹ Pour des détails sur l'économie des accords commerciaux régionaux, voir la section IB.3 du rapport de l'OMC (2003a).

² L'autonomie signifie aussi que le pays qui accorde une préférence peut choisir librement les pays qui y auront droit.

³ Low (2003) résume de manière succincte le point de vue de Hudec à l'encontre des préférences: «Hudec estime qu'un régime basé sur le principe NPF est la seule véritable protection dont peuvent bénéficier les pays en développement. Il invoque cet argument non seulement pour les pays en développement avancés, qui risquent le plus de pâtir d'une discrimination fondée sur la protection, mais aussi pour les petits pays, qui risquent d'être confrontés à une plus grande incertitude et à des éléments de discrimination imprévisibles dans le cadre d'accords préférentiels multiples.»

b) Économie et politique des préférences non réciproques

L'effet des préférences non réciproques diffère selon qu'il s'agit d'un pays qui en accorde, d'un pays qui en bénéficie ou d'un pays qui n'en bénéficie pas. On analysera ci-après les coûts et les avantages que les préférences représentent pour ces trois catégories de pays. Il faut noter dès le départ qu'une marge de préférence n'existe que parce que le pays donneur de préférences impose un droit de douane NPF positif. Le caractère non réciproque et autonome des préférences signifie que les décisions sur le point de savoir quelles préférences accorder et à quels pays reposent principalement sur des considérations nationales: elles n'ont pas pour objet premier de favoriser les intérêts des pays bénéficiaires. Il s'ensuit que l'analyse, sous l'angle de l'économie politique, des réductions touchant les droits NPF devrait pour l'essentiel rester indépendante de la question de l'érosion des préférences. Or, comme on le verra dans la sous-section d) ci-après, la dynamique de l'actuel cycle de négociations commerciales multilatérales pourrait avoir une incidence sur la façon dont les pays donneurs de préférences déterminent leurs droits NPF.

L'une des raisons invoquées à l'origine pour accorder des préférences non réciproques était qu'un supplément d'accès aux marchés aiderait les pays en développement par le biais du commerce et non par celui de l'assistance. Le slogan «le commerce plutôt que l'aide» faisait référence à une situation dans laquelle un transfert était fait par les pays développés aux pays en développement, mais pas sous une forme ouvertement financière, comme dans le cas de l'aide.⁴ Dans le cas des préférences, le transfert a lieu entre, d'une part, les producteurs nationaux et le gouvernement des pays développés importateurs et, de l'autre, les producteurs des pays en développement bénéficiaires (encadré IB1.1).

Encadré IB1.1: Transfert de rentes et préférences non réciproques

On étudie dans le présent encadré l'économie fondamentale des préférences non réciproques. Pour pouvoir accorder une préférence, il faut évidemment que le pays applique un droit de douane. Ce droit augmente le prix du produit protégé sur le marché intérieur par rapport au prix mondial, ce qui crée des rentes pour les producteurs nationaux et des recettes pour les pouvoirs publics. Un accès préférentiel au marché pour les produits originaires de certains pays entraînera une réduction des rentes en faveur des producteurs nationaux, une partie de ces rentes étant transférée aux producteurs étrangers des pays bénéficiaires de la préférence. Les pouvoirs publics risquent aussi de perdre des recettes.

Le cadre analytique utilisé pour étudier l'incidence des préférences non réciproques sur les exportateurs bénéficiaires ou non de préférences est identique à celui utilisé pour examiner les préférences réciproques (Bora *et al.*, 2002; Tangerman, 2002). Sous sa forme la plus simple, c'est un cadre à trois pays avec un seul produit échangé. Un pays importe ce produit, et les deux autres sont respectivement bénéficiaire et non bénéficiaire du taux de droit préférentiel. On suppose en outre que les avantages procurés au pays bénéficiaire dépendent uniquement de la marge de préférence, car la préférence n'influe pas sur l'offre du produit au prix mondial; quand la marge augmente, le prix perçu par les exportateurs augmente, de même que les quantités qu'ils exportent et leur bien-être. Les exportateurs non bénéficiaires risquent d'y perdre, puisque le prix intérieur reste fixé par le prix mondial. Leurs exportations sont donc «évincées» par les exportations qui bénéficient de la préférence.

On peut modifier ces résultats généraux en changeant diverses hypothèses telles que la sensibilité de l'offre à une variation de prix donnée et le degré de substituabilité entre les produits exportés par les pays bénéficiaires et ceux exportés par les pays non bénéficiaires. Examinons chacune d'entre elles. Premièrement, la sensibilité de l'offre. Une augmentation de la marge de préférence modifiera les prix relatifs en faveur des fournisseurs des pays bénéficiaires de la préférence. La mesure dans laquelle ces fournisseurs pourront répondre à l'accroissement de l'accès aux marchés dépendra de leur capacité

⁴ Pour des détails sur le développement du SGP au sein de la CNUCED, voir le document de l'OMC WT/COMTD/W/93 du 5 octobre 2001.

d'offre (élasticité de l'offre). Plus grande sera l'élasticité, plus forte sera la réponse et, par conséquent, plus grand sera l'effet sur les échanges. Mais cet effet dépend de la demande, qui est déterminée par l'élasticité-prix croisée de substitution (c'est-à-dire le degré de substituabilité en fonction de la variation des prix relatifs) entre les exportations des fournisseurs bénéficiaires de la préférence et celles des fournisseurs non bénéficiaires. Plus forte sera la substituabilité, plus grand sera l'effet du régime de préférences sur les échanges. Moins les produits seront substituables, plus faible sera l'incidence. Dans le cas extrême où les produits ne sont pas substituables, l'octroi de préférences n'entraînera aucun détournement des échanges. Mais ce n'est guère probable.

Les principaux défenseurs des systèmes de préférences au plan intellectuel tendent à considérer que ces systèmes font partie d'une politique de remplacement des importations. L'accès préférentiel aux marchés est donc souvent associé à un appel à conserver la protection en vigueur sur le marché intérieur du pays bénéficiaire des préférences. Souvent aussi, les préférences sont considérées non seulement comme un mécanisme permettant de transférer des ressources réelles des pays développés vers les pays en développement, mais aussi comme l'élément d'une politique industrielle. L'idée est d'atténuer la concurrence étrangère sur le marché intérieur tout en recherchant un avantage à l'exportation vis-à-vis des concurrents des pays développés (et des autres pays en développement).

En résumé, les avantages que les préférences peuvent procurer aux pays en développement sont les suivants: amélioration de l'accès aux marchés des pays développés, augmentation des exportations en volume et en prix, amélioration du bien-être économique, création d'emplois, et accélération de la croissance économique. Bien que ces avantages soient difficiles à quantifier, les estimations existant au sujet des marges de préférence montrent qu'elles peuvent représenter une part importante de la valeur des exportations du pays en développement concerné. Toutefois, l'analyse a montré que les gains de bien-être étaient ordinairement inférieurs aux marges de préférence. Dans certains cas, par exemple lorsque les marges sont appliquées dans le cadre de régimes de contingents tarifaires, les rentes peuvent échoir aux entreprises du pays importateur, ce qui diminue les avantages pour les pays bénéficiaires (Tangemann, 2002).⁵

Les préférences commerciales ne sont pas nécessairement dépourvues de coûts pour les pays bénéficiaires. Elles peuvent entraîner chez eux un changement de la structure de production qui n'est pas compatible avec leur avantage comparatif. Ce risque est encore accru par le caractère imprévisible des préférences. Les pays donneurs de préférences décident eux-mêmes de la portée et de l'ampleur des régimes de préférences, et les modifications apportées à ces régimes entraînent des coûts d'ajustement dus au fait que les exportateurs tentent de survivre malgré l'absence de préférences.

Selon la marge de préférence et la sensibilité de l'offre dans le pays bénéficiaire, les préférences peuvent faire baisser les prix sur le marché du pays qui accorde la préférence, ce qui suscite une opposition chez les producteurs des pays non bénéficiaires et ceux du pays qui accorde la préférence. Les préférences non réciproques peuvent aussi influencer sur la politique commerciale des pays bénéficiaires. Des recherches récentes ont montré qu'elles retardaient la libéralisation des échanges: les pays qui bénéficient du SGP ont moins tendance à réduire leurs obstacles tarifaires que les pays en développement qui n'en bénéficient pas ou ceux qui n'en bénéficient plus parce qu'ils ont changé de classement (Ozden et Reinhardt, 2003). En effet, dans un monde de réciprocité, ce sont les exportateurs qui font pression sur leur gouvernement pour réduire les droits de douane nationaux afin d'avoir un meilleur accès aux marchés. Si des préférences sont accordées de façon non réciproque, cette incitation disparaît.

S'il est vrai que l'effet immédiat des préférences sur les pays bénéficiaires est généralement positif, l'impact sur le pays donneur de préférences dépend de certains facteurs qui pourraient en fait empirer la situation du pays. La raison de cette ambiguïté tient au rapport inverse entre, d'une part, les recettes douanières abandonnées et le préjudice pour la production intérieure et, de l'autre, le gain procuré aux consommateurs par la baisse du prix des produits importés. L'effet global dépend des caractéristiques de chaque pays donneur de préférences et des produits qui bénéficient d'un accès préférentiel (encadré IB1.1).

⁵ La répartition des rentes dans ce cas dépendra du système de répartition des contingents.

L'économie politique des systèmes non réciproques est aussi compliquée que l'économie. Comme on le montre ci-après, ces systèmes sont sélectifs quant aux pays et aux produits admis à bénéficier d'un accès élargi au marché. L'un des facteurs est que les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement sont souvent exclus des systèmes de préférences, en partie à cause des pressions exercées au niveau national. Toutefois, dans certains cas, un accès est accordé pour des produits sensibles, mais seulement à un groupe choisi de pays. Cet accès sélectif incite ceux qui en bénéficient à militer contre une réduction des droits NPF et contre l'extension des systèmes de préférences non réciproques à d'autres bénéficiaires. Mais la résistance à une réduction des droits NPF dans les pays donneurs de préférences peut aussi venir de ceux qui ont à supporter des coûts d'ajustement dus à la libéralisation.

L'inquiétude due à l'érosion des préférences ne se limite pas à l'impact de la réduction des droits NPF. Les marges de préférence non réciproques peuvent aussi être amputées par les accords commerciaux régionaux réciproques signés par un pays donneur de préférences. On en a un exemple récent avec la demande faite par les pays bénéficiaires de l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes (CBI) d'obtenir le même accès aux États-Unis que le Canada et le Mexique, ces deux pays ayant obtenu précédemment, en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain, des conditions d'accès aux marchés plus favorables que celles prévues dans la CBI.

L'effet des systèmes de préférences non réciproques sur le troisième groupe de pays – les pays exportateurs non bénéficiaires de préférences – est assez clair. Ils subissent une discrimination à cause de ces systèmes, ce qui leur fait perdre des possibilités commerciales.

Les préférences ont aussi des incidences sur les négociations multilatérales. Elles peuvent épuiser le capital de négociation, car les pays en développement doivent ménager un équilibre entre leur participation au niveau multilatéral et la négociation de préférences au niveau bilatéral. Ils ont donc tendance à rechercher des accords bilatéraux aux dépens de leur participation multilatérale par le biais de l'OMC (Brenton, 2003). Les pays en développement qui bénéficient d'un accès préférentiel aux marchés seront moins incités à prendre une part active aux négociations multilatérales, en partie parce qu'ils considéreront qu'aucune concession nouvelle ne leur sera accordée dans le cadre multilatéral ou parce qu'ils s'inquiéteront de l'érosion des préférences. Cela risque de créer un conflit d'intérêts entre les pays en développement qui bénéficient de préférences et les autres.

Les négociations multilatérales peuvent aussi subir l'effet du pouvoir exercé par les pays donneurs de préférences, qui peuvent se servir des préférences pour obtenir un soutien extérieur à leurs politiques protectionnistes. Les pays bénéficiaires ont tendance à soutenir les politiques des pays donneurs de préférences et à faire pression pour le maintien des préférences, ce qui peut entraver les efforts faits pour accroître les avantages retirés de la libéralisation au niveau mondial par l'intermédiaire de l'OMC (Topp, 2001).

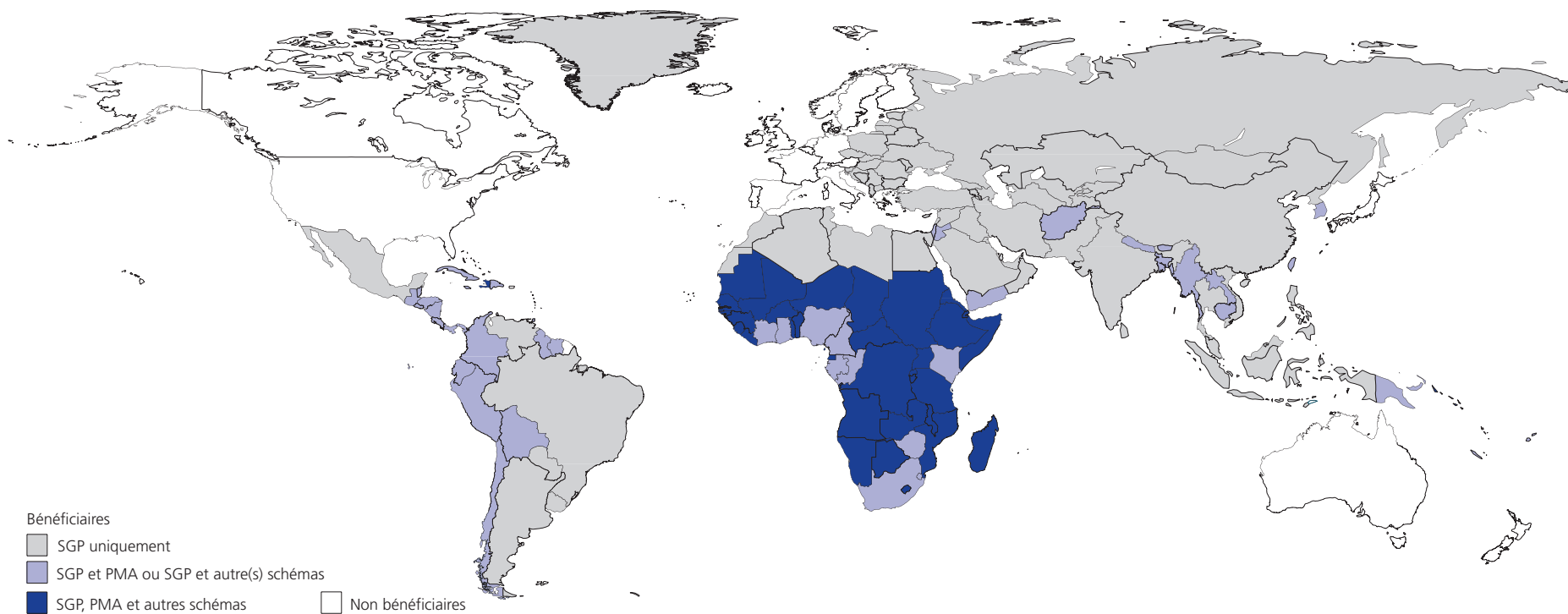
c) Configuration des préférences non réciproques

Depuis leur apparition au début des années 70⁶, les systèmes non réciproques ont vu s'élargir le nombre de produits et de pays visés. Il existe actuellement un certain nombre de systèmes plus spécialisés qui visent soit certains groupes de pays en fonction de leur niveau de développement, tels que les pays les moins avancés, soit certaines régions.

Comme pour les accords régionaux réciproques, l'augmentation du nombre de régimes préférentiels non réciproques a donné naissance à un réseau complexe d'arrangements. Parmi les régimes institués récemment figurent le régime offert par l'UE aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (régime de préférences ACP) et le régime offert par les États-Unis aux pays des Caraïbes (CBI). Le graphique IB1.1 illustre ce paysage compliqué. Les pays développés sont les seuls qui ne bénéficient d'aucun régime de ce type. La plupart des pays bénéficient au moins d'un type de régime en plus du SGP.

⁶ Les systèmes de préférences n'ont pas commencé avec le SGP. En 1931, le Royaume-Uni avait accordé des préférences non réciproques à ses colonies dans le cadre du système de préférences du Commonwealth, qui est toujours en vigueur.

Graphique IB1.1
Aperçu général des schémas de préférences non réciproques, 2002



Note: Pour le champ d'application des schémas de préférences, voir les notes techniques.
Source: OMC – BDI.

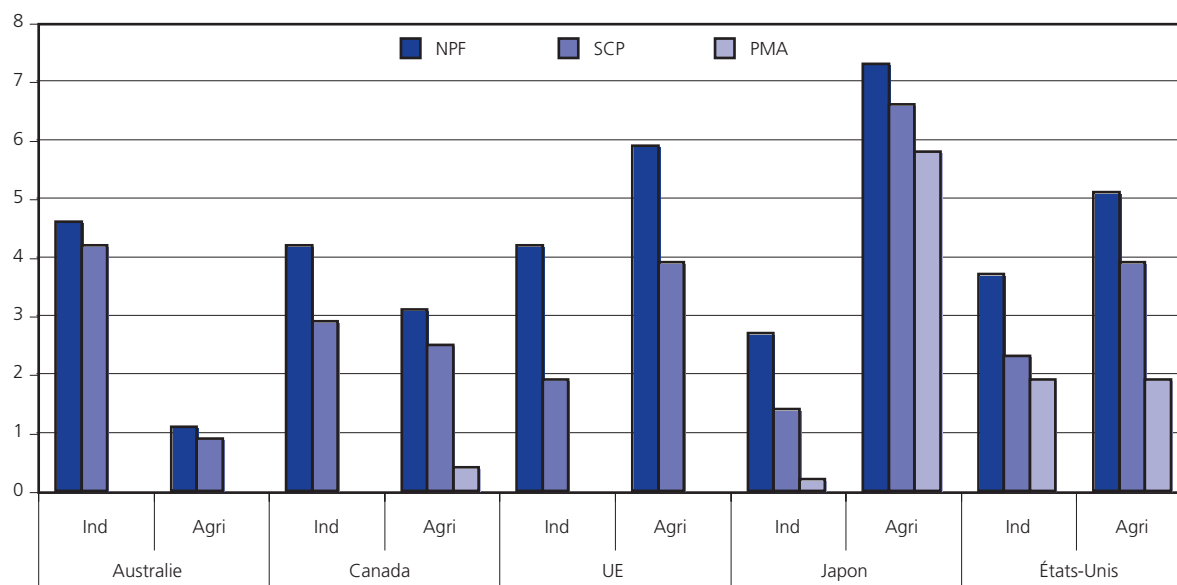
i) *Élargissement de l'accès aux marchés?*

Il est difficile d'évaluer le degré d'élargissement de l'accès aux marchés dû aux préférences non réciproques, car les régimes sont sélectifs par nature. Ils sont rarement appliqués à l'ensemble d'une liste tarifaire, sauf dans quelques cas.⁷ D'un point de vue global, il est important de faire la distinction entre ce qui est déjà offert grâce à l'accès NPF et ce qui est offert à titre préférentiel. De nombreux pays donneurs de préférences appliquent déjà un faible niveau de protection générale, bien que les crêtes tarifaires prédominent pour les produits dont l'exportation intéresse les pays en développement. Il faut en outre se montrer prudent lorsqu'on choisit la méthode d'évaluation de l'accès aux marchés.⁸ Le graphique IB1.2 compare les taux de droits moyens appliqués aux produits agricoles et non agricoles pour un certain nombre de marchés et de régimes. On constate une différence visible entre les divers régimes, ce qui indiquerait un degré positif d'accès préférentiel aux marchés pour les bénéficiaires des divers régimes par rapport aux droits NPF. Il y a aussi une échelle en cascade pour les préférences en faveur des PMA. Les données présentées dans le graphique montrent que le niveau général d'accès aux marchés pour les PMA est meilleur que celui accordé aux bénéficiaires du SGP et qu'il est fonction de la valeur des droits de douane NPF.

Graphique IB1.2

Moyenne des droits appliqués par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002

(Pourcentage)



Note: Depuis 2003, les PMA bénéficient d'un accès en franchise de droits pour tous leurs produits en Australie et pour leurs produits industriels au Canada. L'année de référence pour les droits appliqués en Australie est 2001. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Source: OMC - BDI.

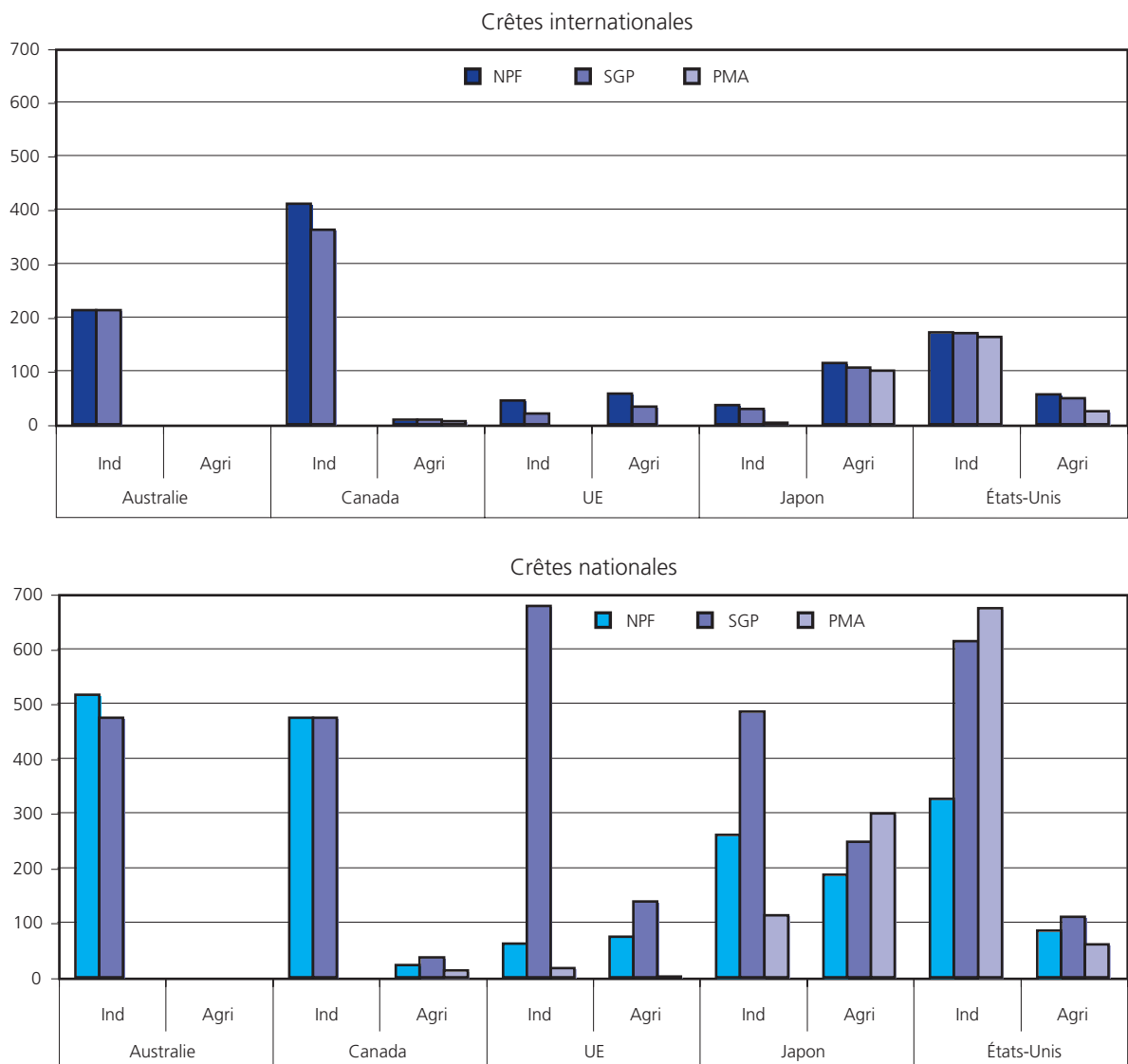
Une réduction de la moyenne générale des droits ne représente pas nécessairement un accroissement de l'accès effectif aux marchés, car les pays en développement, et notamment les PMA, exportent une gamme limitée de produits. Supprimer les droits sur des produits que les pays bénéficiaires n'exportent pas n'aura guère d'effet sur leur commerce. En fait, l'un des problèmes que posent les régimes de préférences est qu'ils ont tendance à exclure les secteurs politiquement sensibles.

⁷ L'Australie, la Norvège et la Suisse offrent, par exemple, un accès en franchise de droits et sans contingent pour tous les produits originaires des PMA. Le programme d'accès aux marchés de l'UE en faveur des PMA prévoit un accès élargi pour tous les produits, sauf les armes et les munitions. Le programme du Canada exclut de son régime de préférences en faveur des PMA les produits laitiers, la viande, la volaille et les œufs.

⁸ On peut, par exemple, calculer le pourcentage des lignes tarifaires qui bénéficient de la franchise de droits. Toutefois, dire que 99 pour cent des lignes tarifaires sont en franchise ne donne pas nécessairement une indication juste de l'accès au marché. En effet, un pourcentage important des importations originaires des pays bénéficiaires peut relever des 1 pour cent de lignes tarifaires qui ne bénéficient pas de la franchise.

Graphique IB1.3

Nombre de crêtes tarifaires internationales et nationales par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002



Note: Depuis 2003, les PMA bénéficient d'un accès en franchise de droits pour tous leurs produits en Australie et pour leurs produits industriels au Canada. L'année de référence pour les droits appliqués en Australie est 2001. Pour la méthode de calcul, voir notes techniques.

Source: OMC - BDI.

Cette observation est illustrée par les graphiques IB1.3 et IB1.4, où l'on compare la fréquence et le taux moyen des lignes tarifaires qui sont soit supérieures à 15 pour cent (crête internationale), soit trois fois plus élevées que la moyenne nationale (crête nationale). Le graphique IB1.3 montre que le nombre de crêtes internationales n'est pas sensiblement réduit dans les divers régimes non réciproques. En outre, compte tenu de la méthode de calcul des crêtes nationales, cette discrimination devient plus prononcée dans le graphique IB1.4, où l'on voit que le nombre de crêtes nationales dans le cadre des régimes non réciproques est plus élevé que pour le régime NPF.⁹ Considérés ensemble, les deux graphiques indiquent que les régimes de préférences élargissent l'accès aux marchés d'une manière générale, mais ne servent guère à abaisser le niveau de protection dans les secteurs très protégés.¹⁰

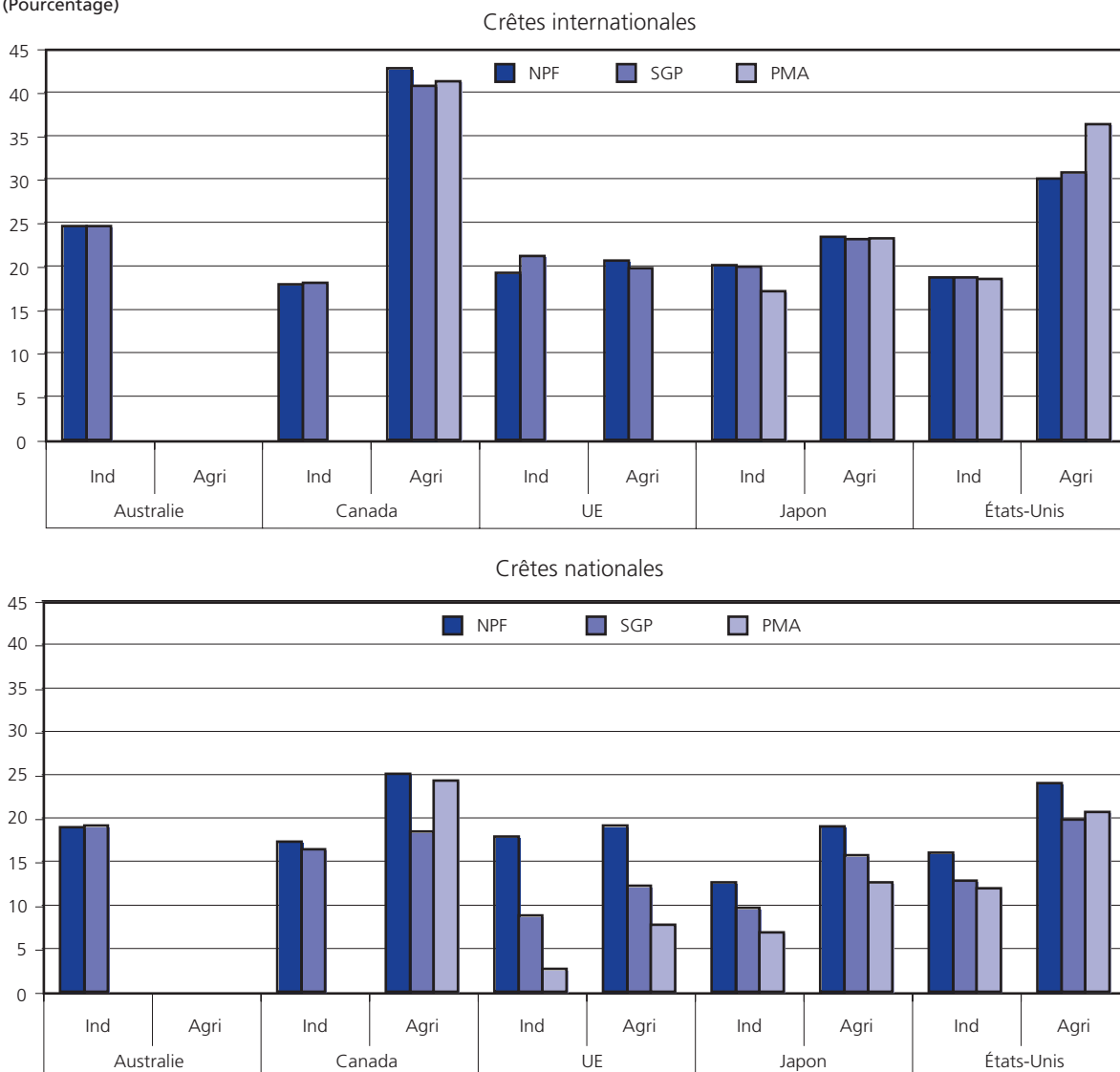
⁹ Comme les crêtes nationales sont égales au triple de la moyenne du régime tarifaire, la valeur utilisée pour les régimes préférentiels est la moyenne du régime en question, qui est inférieure à la moyenne NPF.

¹⁰ Les gammes de produits sensibles sont celles auxquelles s'appliquent des droits élevés, selon la définition des crêtes nationales et internationales.

Graphique IB1.4

Moyenne des droits pour les crêtes internationales et nationales par régime tarifaire pour les grands marchés développés, 2002

(Pourcentage)



Note: Depuis 2003, les PMA bénéficient d'un accès en franchise de droits pour tous leurs produits en Australie et pour leurs produits industriels au Canada. L'année de référence pour les droits appliqués en Australie est 2001. Pour la méthode de calcul, voir notes techniques.

Source: OMC - BDI.

Le tableau IB1.1 donne un indicateur de l'admissibilité aux préférences. La première colonne indique la part des importations qui sont entrées en franchise de droits au Canada, aux États-Unis, au Japon et dans les Communautés européennes en 2002, aussi bien sous le régime NPF que sous divers régimes de préférences. Il indique, par exemple, que le Japon a eu le plus fort pourcentage d'importations en franchise sur une base NPF, avec 58 pour cent. Les États-Unis, en revanche, ont eu le plus faible pourcentage, avec 37 pour cent. Le Japon a eu aussi le plus fort pourcentage d'importations bénéficiant de la franchise (au titre du régime NPF et des régimes de préférences), avec 62 pour cent. Les parts au Canada, dans les Communautés européennes et aux États-Unis ont été respectivement de 51, 56 et 43 pour cent. L'un des facteurs qui influent sur la possibilité d'accorder un accès préférentiel est évidemment le degré auquel le commerce est déjà exonéré de droits sur une base NPF.

Le tableau IB1.1 indique aussi l'incidence de chaque régime sur les importations en franchise en provenance des bénéficiaires de ce régime. Examinons, par exemple, le schéma SGP des Communautés européennes. Sur le total des exportations des pays admis à bénéficier du SGP, 49 pour cent ont eu droit à la franchise sur une base NPF, 19 pour cent au SGP, 2 pour cent au traitement en faveur des PMA et 2 pour cent au traitement réservé aux pays ACP. Cela veut dire que 72 pour cent des exportations des pays bénéficiaires du SGP ont pu entrer en franchise sur le marché

communautaire. Un élément essentiel à noter au sujet du tableau IB1.1 est qu'il ne tient pas compte de l'utilisation des préférences. Comme l'indique ce tableau, le régime de l'AGOA des États-Unis est celui qui offre le plus d'accès supplémentaire en franchise sur une base NPF. Une part supplémentaire de 60 pour cent des exportations des pays bénéficiaires entre aux États-Unis en franchise de droits, ce qui contribue fortement au chiffre global de 91 pour cent des exportations de ces pays qui bénéficient de la franchise aux États-Unis.

Tableau IB1.1

Importations en franchise de droits par grand marché développé, régime non réciproque et bénéficiaire, 2002
 (Pourcentage des importations totales effectuées par les groupes de pays respectifs)

Régime de droits	MONDE (NPF)	Groupe de pays admis au bénéfice de certains régimes préférentiels non réciproques						
		SGP	PMA	PCC	ACP	CBI	AGOA	ATPA
Canada								
NPF	50	56	64	90	-	-	-	-
SGP	1	6	2	3	-	-	-	-
PMA	0	0	3	0	-	-	-	-
Pays des Caraïbes membres du Commonwealth (PCC)	0	0	0	6	-	-	-	-
Commerce total en franchise	51	62	68	99	-	-	-	-
Commerce total	100	100	100	100	-	-	-	-
Communautés européennes								
NPF	47	49	51	-	63	-	-	-
SGP	8	19	2	-	11	-	-	-
PMA	1	2	47	-	5	-	-	-
ACP	1	2	0	-	14	-	-	-
Commerce total en franchise	56	72	100	-	93	-	-	-
Commerce total	100	100	100	-	100	-	-	-
Japon								
NPF	58	49	18	-	-	-	-	-
SGP	4	9	3	-	-	-	-	-
PMA	0	0	17	-	-	-	-	-
Commerce total en franchise	62	58	39	-	-	-	-	-
Commerce total	100	100	100	-	-	-	-	-
United States								
NPF	43	39	8	-	-	27	25	38
SGP	2	13	2	-	-	9	5	9
PMA	0	3	45	-	-	0	0	0
Initiative concernant le Bassin des Caraïbes (CBI)	0	1	0	-	-	12	0	0
Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afriques (AGOA)	1	5	0	-	-	0	60	0
Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins (APTA)	0	0	0	-	-	0	0	11
Commerce total en franchise	46	60	54	-	-	48	91	58
Commerce total	100	100	100	-	-	100	100	100

Note: Le zéro en italique signifie que la valeur est supérieure à zéro, mais inférieure à 0,5 pour cent. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.
 Source: OMC - BDI.

Même si la part des importations qui bénéficient de préférences peut être faible par rapport au total, ces importations peuvent être importantes pour certains exportateurs. Pour évaluer cet élément, on a estimé pour tous les pays la part des exportations vers certains marchés qui bénéficient d'une marge préférentielle positive. Les 25 pays qui exportent le plus sont énumérés au tableau IB1.2. Pour des raisons évidentes telles que la structure du régime de préférences, les pays identifiés varient selon les différents marchés. D'une manière générale, ils font partie du groupe plus large des pays ACP et des PMA, même si certains pays en développement de grande dimension tels que la Chine et l'Inde figurent aussi en bonne place sur la liste.

Tableau IB1.2

Liste des 25 principaux bénéficiaires de préférences selon la part du total de leurs exportations vers les grands marchés développés, 2002

(Millions de dollars et pourcentage)

Canada			Communautés européennes			Japon			États-Unis			Total		
Exportateur	Exportations admises à bénéficier de préférences		Exportateur	Exportations admises à bénéficier de préférences		Exportateur	Exportations admises à bénéficier de préférences		Exportateur	Exportations admises à bénéficier de préférences		Exportateur	Exportations admises à bénéficier de préférences	
	Part des export.	Valeur des export.		Part des export.	Valeur des export.		Part des export.	Valeur des export.		Part des export.	Valeur des export.		Part des export.	Valeur des export.
Rép. centrafricaine	88	0	Maldives	99	35	Lesotho	100	0	Angola	98	3032	Mozambique	91	525
Antigua-et-Barbuda	85	1	Bangladesh	98	2944	Sainte-Lucie	100	0	Nigéria	98	5550	Tunisie	84	4509
Barbade	71	3	Macao, Chine	96	639	Mauritanie	93	39	Gabon	94	1242	Sénégal	82	316
Fidji	67	3	Bahreïn	94	256	Lettonie	87	15	Cameroun	82	134	Gabon	76	1321
Guinée-Bissau	52	0	Mozambique	94	519	Sénégal	78	9	Congo, Rép. dém.	81	154	Niger	75	14
Panama	51	4	Trinité-et-Tobago	91	376	Maroc	77	251	Congo	78	137	Gambie	74	17
Zimbabwe	49	3	Îles Salomon	89	1	Dominique	63	1	Mozambique	72	6	Maroc	70	4377
Rép. kirghize	47	0	Pakistan	87	2317	Égypte	58	40	Malawi	66	45	Croatie	60	1392
Gambie	45	0	Myanmar	86	329	Zambie	56	37	Gambie	64	0	Namibie	59	244
Burkina Faso	39	0	Tunisie	85	4491	Bangladesh	55	61	Mauritanie	64	0	Chypre	58	297
Rép. de Corée	38	1162	Sénégal	83	306	Bahreïn	53	84	Saint-Kitts-et-Nevis	61	28	Ex-Rép. youg. de Macédoine	58	295
Mexique	38	3062	Niger	82	13	Rép. dominicaine	52	18	Zimbabwe	57	56	Bangladesh	57	3052
Haïti	36	2	Madagascar	81	363	Haïti	50	0	Sainte-Lucie	55	9	Albanie	56	76
Chine	35	3517	Jamaïque	76	355	Équateur	45	82	Bolivie	51	78	Nigéria	56	6204
Lituanie	35	6	Maroc	75	4098	Zimbabwe	38	48	Géorgie	49	8	Angola	55	3086
Niger	35	0	Namibie	75	240	Myanmar	37	41	Barbade	48	14	Kenya	54	538
Sierra Leone	35	1	Cuba	74	219	Rép. tchèque	32	58	Arménie	47	14	Moldova	54	114
Arménie	32	0	Gambie	74	17	Gambie	32	0	Uruguay	46	71	Bahreïn	53	395
Slovénie	32	11	Inde	73	8614	Kenya	31	9	Belize	44	32	Madagascar	53	369
Bénin	30	0	Sri Lanka	72	866	Sri Lanka	30	50	Pologne	44	474	Zambie	52	87
Saint-Kitts-et-Nevis	30	1	Chine	70	52364	Niger	29	0	Rép. tchèque	42	505	Malawi	51	48
Rép. slovaque	30	11	Ex-Rép. youg. de Macédoine	68	290	Îles Salomon	29	6	Pérou	42	805	Maurice	51	726
Thaïlande	30	343	Moldova	68	113	Trinité-et-Tobago	26	1	Slovénie	38	113	Guinée-Bissau	49	3
Brésil	29	347	Suriname	67	69	Turquie	25	41	Rép. slovaque	36	90	Saint-Kitts-et-Nevis	49	32
Rép. dominicaine	26	19	Kenya	66	517	Pologne	24	21	St-Vincent-et-Gren.	35	6	Pakistan	46	2464
MONDE	5	9888	MONDE	17	135624	MONDE	6	21649	MONDE	3	33876	MONDE	8	201036

Note: Le zéro en italique signifie que la valeur est inférieure à 500000 dollars.

Source: OMC - BDI.

Le tableau IB1.2 indique aussi que, sur certains marchés, les exportations dépendent beaucoup des préférences. Dans certains cas, elles en dépendent à 100 pour cent, c'est-à-dire qu'elles sont totalement tributaires de l'accès préférentiel. Un autre aspect intéressant du tableau est que la dépendance du vingt-cinquième exportateur à l'égard des préférences varie selon les marchés. Cela tend à montrer que l'importance générale des préférences est plus grande dans l'UE, par exemple, que dans d'autres pays tels que le Canada. La part des exportations dépendant de préférences dans les exportations totales du pays classé au vingt-cinquième rang au Canada (République dominicaine) est de 26 pour cent. Le chiffre comparable pour les Communautés européennes est de 66 pour cent (Kenya).

Étant donné la diversité des pays qui bénéficient de préférences non réciproques, on ne sera pas étonné que les types de produits visés soient extrêmement divers. Le tableau IB1.3 indique les principaux produits qui bénéficient d'une marge préférentielle positive parmi les pays qui bénéficient le plus d'un accès préférentiel du point de vue des exportations totales. Les principaux produits vont du pétrole à des produits à forte intensité de main-d'œuvre tels que les vêtements et les chaussures. Les produits provenant de ressources naturelles comme le cuivre et le fer figurent aussi sur la liste.

Tableau IB1.3
Principaux produits des 25 principaux bénéficiaires de préférences sur les grands marchés développés, 2002
(Millions de dollars et pourcentage)

Exportateur vers la Quadrilatérale ^a	Exportations admises à bénéficier de préférences (Valeur)	Exportations admises par rapport aux exportations totales (pourcentage)	Principal product (HS 2002)		
			Exportations (Valeur)	Code du HS	Désignation
Mozambique	525	91	405	760110	Aluminium (non allié), sous forme brute
Tunisie	4509	84	423	620342	Pantalons et shorts, de coton, pour hommes/garçonnetts, autres qu'en bonneterie
Sénégal	316	82	59	030759	Poulpes ou pieuvres
Gabon	1321	76	1232	270900	Pétrole brut
Niger	14	75	10	271111	Gaz naturel liquéfié
Gambie	17	74	10	150810	Huile d'arachide brute
Maroc	4377	70	379	030759	Poulpes ou pieuvres
Croatie	1393	60	58	611011	Chandails, pull-overs, cardigans, gilets de laine
Namibie	244	59	96	030420	Filets de poissons congelés
Chypre	297	58	48	870323	Véhicules automobiles (cylindrée excédant 1 500 cm ³ mais n'excédant pas 3 000 cm ³)
Ex-Rép. youg. de Macédoine	295	58	31	720851	Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés
Bangladesh	3052	57	526	610910	T-shirts et maillots de corps, en bonneterie
Albanie	76	56	10	640610	Dessus de chaussures et leurs parties
Nigéria	6204	56	5224	270900	Pétrole brut
Angola	3086	55	2916	270900	Pétrole brut
Kenya	538	54	184	060310	Fleurs et boutons de fleurs frais
Moldova	114	54	18	721420	Barres en fer ou en aciers non alliés
Bahreïn	395	53	97	271019	Huiles moyennes et préparations, n.d.a.
Madagascar	369	53	108	030613	Crevettes congelées
Zambie	87	52	37	740311	Cuivre affiné
Malawi	48	51	40	240120	Tabacs partiellement ou totalement écotés
Maurice	726	51	185	610910	T-shirts et maillots de corps, en bonneterie
Guinée-Bissau	3	49	1	030749	Seiches congelées, séchées, salées ou en saumure
Saint-Kitts-et-Nevis	32	49	19	853650	Interrupteurs pour une tension n'excédant pas 1 000 V
Pakistan	2464	46	167	620342	Pantalons et shorts, de coton, pour hommes/garçonnetts, autres qu'en bonneterie

^a Canada, Communautés européennes, Japon et États-Unis.
Source: OMC - BDI.

Tableau IB1.4

Marges de préférence les plus élevées par produits sur les grands marchés développés, 2002(par ordre de croissance de la valeur moyenne de la marge de préférence pour les pays de la Quadrilatérale^a)

Produit	Code du SH2002	Taux de droit NPF de la Quadrilatérale ^a		Marges de préférence les plus élevées									
				Quadrilatérale		Canada		Communautés européennes		Japon		États-Unis	
		Moyenne	Max.	Moyenne	Max.	Moyenne	Max.	Moyenne	Max.	Moyenne	Max.	Moyenne	Max.
Préparations de légumes, de fruits ou autres parties de plantes	20	13,5	131,8	12,9	44,2	5,6	17,0	17,5	33,6	4,9	29,8	6,7	44,2
Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets	64	15,3	58,5	11,8	58,5	2,9	20,0	10,0	17,0	15,2	30,0	13,2	58,5
Tabacs et succédanés de tabac fabriqués	24	36,1	350,0	10,8	74,9	7,1	13,0	41,8	74,9	0,0	0,0	5,8	46,8
Poissons et crustacés	03	6,8	23,0	9,1	23,0	0,5	5,0	12,2	23,0	0,5	10,0	0,9	15,0
Préparations de viandes ou de poissons	16	12,3	238,0	8,8	97,4	5,2	12,5	15,8	26,0	4,6	21,3	4,9	97,4
Navigation maritime ou fluviale	89	4,4	25,0	8,6	25,0	14,8	25,0	1,1	2,7	0,0	0,0	0,5	2,7
Préparations alimentaires diverses	21	13,7	102,4	7,2	80,0	6,5	12,5	8,4	14,7	8,3	29,8	6,1	80,0
Produits laitiers	04	20,8	111,5	7,0	29,0	6,8	11,0	5,3	17,3	0,9	29,8	7,0	29,0
Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	62	12,2	29,0	6,5	29,0	1,6	19,0	11,9	12,4	10,6	14,2	3,1	29,0
Tapis et autres revêtements de sol en matières textiles	57	7,4	15,5	6,5	15,5	12,3	15,5	8,0	9,2	7,5	10,1	0,7	4,8
Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	61	12,4	32,5	6,4	19,0	1,7	19,0	11,9	12,4	10,2	12,1	2,0	21,9
Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait; pâtisseries	19	12,8	84,2	6,3	17,5	3,9	14,5	10,7	12,8	2,1	34,0	6,3	17,5
Produits céramiques	69	4,5	29,4	6,2	29,4	4,2	8,0	4,8	12,0	1,2	3,5	6,2	29,4
Autres articles textiles confectionnés	63	9,6	21,5	6,2	12,4	3,8	18,0	10,1	12,4	6,6	12,1	2,6	11,7
Horlogerie	91	4,3	29,9	5,9	29,9	3,5	14,0	3,9	6,0	0,2	10,0	5,9	29,9
Plumes et duvet apprêtés et articles en plumes ...	67	4,3	17,0	5,8	17,0	8,3	15,5	2,8	4,7	1,6	6,6	4,0	17,0
Ouvrages divers	96	4,6	48,2	5,8	48,2	6,4	15,5	3,3	7,7	3,1	6,6	5,4	48,2
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	07	5,7	29,8	5,8	29,8	2,6	19,0	8,9	15,2	1,0	12,8	5,5	29,8
Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie ...	42	7,9	20,0	5,7	20,0	7,7	15,5	5,0	9,7	6,5	18,0	6,0	20,0
Étoffes de bonneterie	60	8,5	19,0	5,5	12,6	1,6	16,0	8,7	8,8	7,8	11,8	1,9	12,6
Verre et ouvrages en verre	70	4,2	38,0	5,5	38,0	2,5	15,5	4,9	11,0	1,3	8,0	5,5	38,0
Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires	86	3,3	14,8	5,3	14,8	5,8	11,0	1,8	3,7	0,0	0,0	4,7	14,8
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	39	4,7	10,0	5,3	8,4	4,2	10,0	5,9	8,4	3,6	7,4	4,6	8,4
Extraits tannants ou tinctoriaux	32	4,4	9,2	5,2	9,2	3,2	7,5	5,4	6,5	3,1	4,4	5,1	9,2
Graisses et huiles animales ou végétales; produits de leur dissociation ...	15	5,0	29,8	5,1	19,1	5,1	11,0	6,0	16,0	1,2	12,8	3,8	19,1
Poudres et explosifs; articles de pyrotechnie	36	5,0	7,5	5,0	7,5	7,1	7,5	6,3	6,5	4,7	6,4	3,0	6,5
Aluminium et ouvrages en aluminium	76	4,3	10,0	5,0	10,0	3,4	6,5	6,3	10,0	3,3	7,5	3,7	6,5
Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs	41	5,0	30,0	5,0	30,0	1,9	5,0	2,6	6,5	10,5	30,0	2,4	5,0
Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	08	5,3	29,8	4,9	29,8	1,3	12,5	6,8	20,8	1,7	22,5	4,3	29,8
Fibres synthétiques ou artificielles discontinues	55	8,3	28,1	4,8	16,0	1,5	16,0	7,1	8,6	7,4	12,0	0,0	0,0

^a Canada, Communautés européennes, Japon et États-Unis.

Source: OMC - BDI.

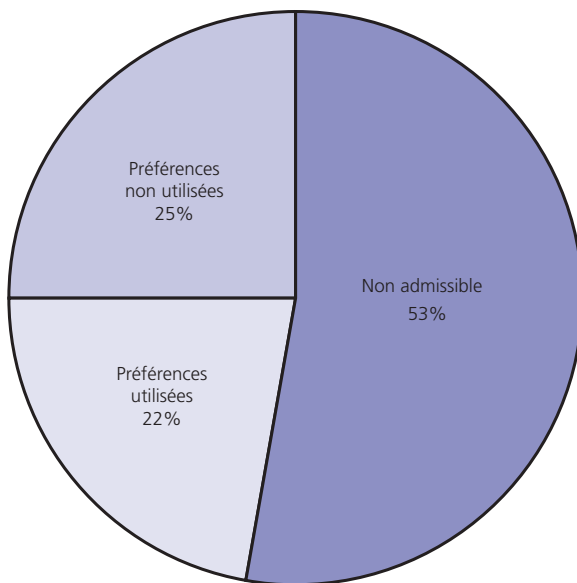
Une autre façon d'identifier les produits qui bénéficient de marges préférentielles est d'examiner la marge moyenne à travers les diverses classifications de produits. Le tableau IB1.4 contient des données relatives aux marchés de la Quadrilatérale, qui indiquent la moyenne du taux de droit NPF et la moyenne du taux de marge préférentielle selon le niveau à deux chiffres du Système harmonisé. Les produits sont rangés par ordre décroissant de la marge préférentielle moyenne sur les quatre marchés. Ainsi, les fruits et légumes préparés sont au premier rang, puisqu'ils bénéficient de la marge préférentielle la plus élevée (12,9 pour cent). La liste donne quelques indications sur les produits qui peuvent être sensibles à une érosion des préférences et sur le degré d'érosion auquel on peut s'attendre. Les dix premiers produits sont surtout des produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, notamment les vêtements, les tapis, les aliments transformés, les chaussures et les articles en cuir.¹¹

ii) *Limites à l'accès aux marchés*

Dans la sous-section précédente, on a évoqué les possibilités d'accès aux marchés offertes par les régimes préférentiels, en basant l'analyse sur les données tarifaires. Or, en réalité, l'octroi de préférences n'élargit pas automatiquement l'accès aux marchés. Il peut arriver qu'un droit préférentiel légal ne soit pas appliqué au passage de la douane pour diverses raisons, dont la plupart sont dues à l'incapacité des exportateurs de répondre aux critères d'admissibilité. De ce fait, le «taux d'utilisation» des préférences n'est pas toujours de 100 pour cent. Dans ce contexte, les chiffres présentés ci-dessus doivent être considérés comme le maximum théorique en matière d'accès préférentiel aux marchés. Le degré réel d'accès aux marchés peut, dans certains cas, être considérablement plus faible.

On ne possède malheureusement de données exactes sur l'utilisation des préférences que pour certains marchés. Néanmoins, pour le SGP, un élément de la mise en œuvre du programme est la communication de données à la CNUCED. On a donc des données relativement exactes sur l'utilisation des divers schémas SGP. Il en est de même pour d'autres régimes de préférences non réciproques.

Graphique IB1.5
Exportations des PMA admissibles au bénéfice du SGP, par type de traitement, sur les marchés de la Quadrilatérale, 2001
(Pourcentage)



Source: CNUCED.

Malgré ces difficultés concernant les données, les renseignements disponibles donnent une idée de l'efficacité des régimes de préférences et des limites que comporte l'utilisation de données exclusivement tarifaires. Le graphique IB1.5 indique la répartition des exportations totales bénéficiant du SGP effectuées par 46 PMA vers le Canada, les États-Unis, le Japon et l'UE, par type de traitement. On distingue trois types de traitement: les produits originaires des PMA qui sont passibles d'un droit et qui n'ont pas bénéficié d'un accès préférentiel au marché; les produits qui avaient droit à un accès préférentiel et en ont bénéficié; et les produits qui avaient droit à un accès préférentiel mais qui, pour diverses raisons, ne sont pas entrés dans le pays au taux préférentiel. La constatation générale est qu'en 2001, 22 pour cent seulement des exportations des 46 PMA vers les marchés de la Quadrilatérale ont bénéficié d'un accès préférentiel aux marchés. Un quart supplémentaire avait droit à un accès préférentiel mais n'en a pas bénéficié. Le graphique indique donc un taux d'utilisation inférieur à 50 pour cent.

¹¹ La marge de préférence est la différence absolue entre le taux NPF et le taux préférentiel.

L'une des raisons le plus souvent invoquées pour expliquer que les taux préférentiels ne soient pas utilisés à 100 pour cent tient aux règles d'origine imposées au titre des divers régimes (Brenton et Manchin, 2003). Les régimes préférentiels sont par nature discriminatoires, de sorte qu'il faut instituer des règles d'origine pour faire la différence entre les produits provenant des pays bénéficiaires et les autres. Ces règles d'origine ont été critiquées comme étant trop rigoureuses.

La manière dont les règles d'origine sont définies et appliquées joue un rôle important lorsqu'on détermine le degré de protection qu'elles confèrent et le niveau de distorsion des échanges qu'elles provoquent. Dans le secteur des textiles, par exemple, les règles d'origine préférentielles exigent des stades de fabrication doubles ou triples pour qu'un produit puisse justifier de la «transformation substantielle» requise pour bénéficier de préférences, alors que les règles d'origine non préférentielles pour les mêmes produits exigent qu'ils soient assemblés dans un seul pays.¹² On a invoqué cet exemple et d'autres pour déclarer que les règles d'origine étaient utilisées comme des instruments de stratégie commerciale: i) afin de renforcer les obstacles au commerce à l'égard des parties non contractantes; et ii) pour attirer des investissements sur les marchés des parties contractantes.¹³

Les règles d'origine peuvent servir à indemniser les fabricants locaux pour les pertes que risque d'entraîner la mise en œuvre de la libéralisation des échanges (Hirsch, 2002). Les producteurs locaux sont incités à utiliser des facteurs de production originaires des États contractants, aux dépens des fournisseurs étrangers (c'est-à-dire qu'il y a détournement des échanges). Plus les règles d'origine sont restrictives, plus les producteurs sont incités à utiliser des matériaux locaux, favorisant ainsi les facteurs de production locaux. Si les fabricants extérieurs à l'accord préférentiel sont soumis à des règles d'origine sévères, ils peuvent changer leur stratégie d'investissement et modifier la gamme des produits qu'ils exportent sur le marché préférentiel pour satisfaire aux règles d'origine préférentielles.

Une éventuelle décision de délocaliser des lignes de production ou de changer de fournisseurs sera déterminée par l'écart entre les préférences commerciales accordées dans le cadre d'autres accords commerciaux, la dimension du marché préférentiel et les différences de coût de production dans le cadre d'autres structures de production. Quand les marges de préférences sont très différentes, les entreprises sont plus incitées à délocaliser leur production pour satisfaire aux règles d'origine préférentielles. Plus le marché préférentiel est vaste, plus l'incitation est grande à changer de fournisseurs ou de structure d'investissement pour satisfaire aux règles d'origine. La dimension du marché (en termes de pouvoir d'achat) explique que les accords préférentiels offerts par les États-Unis et l'UE aient généralement des règles d'origine plus rigoureuses. Inversement, plus l'écart entre les coûts de production est faible, plus les entreprises sont incitées à employer des facteurs de production provenant de la zone préférentielle ou à transférer des lignes de production dans cette zone. Les règles d'origine peuvent donc entraîner un déplacement des sources d'approvisionnement vers les producteurs de biens intermédiaires à faible coût qui bénéficient de l'accord préférentiel, au détriment des autres. Dans les accords préférentiels non réciproques, ce sera soit le pays donneur de préférences, soit le pays bénéficiaire. En pareil cas, le pays donneur de préférences utilisera éventuellement les règles d'origine pour protéger ses producteurs de biens intermédiaires au détriment des producteurs de produits finis, grâce aux dispositions relatives à la teneur des produits.

Le Lesotho constitue un exemple de la façon dont l'assouplissement des règles d'origine peut améliorer les perspectives d'exportation d'un pays. Durant les années 80, il jouissait de divers avantages par rapport à l'Afrique du Sud en matière d'accords commerciaux. Au titre du SGP, ses produits manufacturés bénéficiaient de régimes d'importation préférentiels au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays non européens. Le Lesotho était en outre signataire de la Convention de Lomé, qui offrait un accès en franchise de droits pour les vêtements exportés vers l'UE. Toutefois, les règles d'origine de l'UE exigeaient un «double saut» dans la transformation en cas d'utilisation d'intrants importés, de sorte que la transformation de tissu importé en vêtements cousus ne permettait pas au produit d'être considéré comme originaire du Lesotho. Les vêtements exportés par le Lesotho ne bénéficiaient donc pas de façon significative de l'accès préférentiel au marché de l'UE.

¹² Voir Inama (2002).

¹³ Voir Hirsch (2002).

Contrairement aux règles d'origine de l'UE, le régime appliqué par les États-Unis dans le cadre de l'AGOA autorise un «simple saut» dans la transformation. De ce fait, les exportations de vêtements du Lesotho vers les États-Unis ont progressé de façon spectaculaire au cours des trois dernières années.¹⁴ La question de savoir si l'on peut considérer l'assouplissement des règles d'origine dans les régimes non réciproques comme une mesure favorable au développement n'est pas examinée dans le présent document. Ainsi, la réussite récente du Lesotho à l'exportation a eu une incidence sur les résultats à l'exportation de certains de ses concurrents qui ne bénéficient pas de la dérogation aux règles d'origine. Maurice, par exemple, n'a pas droit à cette dérogation, et ses exportations de vêtements à destination des États-Unis ont reculé, alors que celles du Lesotho progressaient.

Inama (2002) fait valoir que les règles d'origine sont trop rigoureuses et ne correspondent pas à la capacité industrielle des pays bénéficiaires, notamment les PMA. Comme exemple de règles qui ne tiennent pas compte du niveau de développement des pays bénéficiaires, il cite celles qui exigent un triple ou un double saut dans la transformation des textiles et des vêtements, au lieu d'un simple changement tarifaire. Il fait observer que la plupart des règles d'origine ont été établies en même temps que les premiers schémas SGP et que, depuis, elles sont restées inchangées, de sorte qu'elles correspondent à un modèle industriel inefficace et non compétitif en mettant l'accent sur les chaînes de production intégrées verticalement. Il estime aussi qu'en raison de la diversité des règles appliquées par les pays donneurs de préférences au sujet des critères de base (par exemple les critères de procédé et de pourcentage), les bénéficiaires ont du mal à calculer les coûts admissibles et non admissibles encourus lors de la production. Cela crée des difficultés, car un produit peut remplir les conditions requises sur un certain marché et pas sur le marché voisin. Les critères d'origine complexes et détaillés des régimes, leurs prescriptions en matière d'expédition directe, les exigences en matière d'administration, de documentation et de vérification renchérissent notablement les opérations bénéficiant du SGP, ce qui réduit le taux d'utilisation des préférences.

En ce qui concerne les normes, la question de principe n'est pas le droit de protéger la santé, la sécurité et l'environnement. L'argument est plutôt que les avantages découlant des préférences sont compromis ou annulés par l'imposition de normes. Les faits montrent certes que les normes ont un effet sur la pénétration des exportations des pays bénéficiaires dans les pays donneurs de préférences, mais rien ne laisse penser que l'application de normes strictes ait pour objet d'annuler les avantages conférés par les préférences. Il se peut tout simplement que les dépenses à consentir pour mettre en place et maintenir un certain niveau de qualité, ajoutées aux exigences en matière d'essais et de certification, soient hors de portée de nombreux pays en développement.

iii) Les faits

De nombreuses études utilisent un large éventail de méthodes pour analyser l'incidence des systèmes de préférences non réciproques sur le commerce. Leur conclusion générale est que cette incidence est limitée.¹⁵ Whalley (1990) dit en conclusion que «le traitement spécial et différencié n'a eu qu'un effet marginal sur les résultats économiques des pays, notamment par le biais du SGP».¹⁶ Dans une autre synthèse, on dit que le SGP a entraîné «au mieux un accroissement modeste des importations en provenance des pays bénéficiaires» (Ozden et Reinhardt, 2003). Peu de

¹⁴ Selon les estimations de Mattoo *et al.* (2002), les exportations de l'Afrique subsaharienne vers les États-Unis pourraient augmenter de 8 à 11 pour cent grâce à l'AGOA. L'augmentation globale devrait être comprise entre 100 et 140 millions de dollars. Les auteurs estiment qu'elle aurait pu être supérieure si le régime n'imposait pas des règles d'origine rigoureuses concernant les importations de vêtements et n'excluait pas certains articles jugés sensibles. Ils estiment que, sans les restrictions figurant dans les règles d'origine, les exportations de produits non pétroliers auraient augmenté de 0,54 milliard de dollars. Selon eux, quand les règles d'origine seront imposées à tous les bénéficiaires en 2004, il y aura une hausse des frais de transport et du coût des intrants due à l'abandon des fournisseurs d'intrants les moins chers. Ils estiment que, pour Maurice, l'AGOA entraînera entre 2001 et 2004 un accroissement des exportations de 5 pour cent par rapport à la période antérieure. Toutefois, l'accroissement des exportations dû aux préférences accordées dans le cadre de l'AGOA aurait été de 36 pour cent sans l'application de règles d'origine plus rigoureuses. À Madagascar, les résultats seront sans doute plus spectaculaires, car les exportations devraient augmenter de 92 pour cent durant la période 2001-2004 par rapport à la période antérieure. Toutefois, durant la période 2005-2008, elles seront inférieures de 19 pour cent au niveau de la période antérieure à l'AGOA et, si les règles d'origine moins rigoureuses sont appliquées, le pays devrait bénéficier d'une croissance supérieure au rythme actuel.

¹⁵ Ces écrits sont résumés dans Bora *et al.* (2002) et dans Ozden et Reinhardt (2003). Parmi les études essentielles figurent celles de Clague (1972), Karsenty et Laird (1987ab) et Baldwin et Murray (1977) sur les CE, le Japon et les États-Unis. Ahmad (1978) s'intéresse spécialement au Canada.

¹⁶ L'éventail des hausses estimatives des exportations dépend beaucoup de la modélisation adoptée. À l'extrémité supérieure, on trouve une hausse estimative de 20 pour cent et, à l'extrémité inférieure, une hausse d'environ 3 pour cent. L'une des conclusions générales qu'on peut tirer de ces études est que l'éventualité d'un effet positif sur le commerce se limite à quelques pays et à quelques secteurs.

choses ont changé quant à la portée de ces régimes pour qu'on puisse tirer une conclusion différente, bien que Rose (2002) dise que les programmes relevant du SGP ont eu une grande incidence sur le commerce.¹⁷ Dans une étude sur les schémas de préférences, l'OCDE (2003c) conclut que, là où il y a eu une incidence positive, «les pays qui ont le plus tiré avantage des préférences sont les pays en développement à revenu élevé qui avaient une capacité d'offre préexistante, et certains pays exportateurs de produits agricoles qui ont bénéficié de transferts de revenus élevés grâce à une forte protection tarifaire et non tarifaire».

Bon nombre de ces études analysent aussi la source de l'essor des échanges. Là encore, les estimations diffèrent selon la modélisation et les hypothèses retenues. Comme on l'indique dans l'encadré IB1.1, l'une des hypothèses fondamentales est le degré de différenciation des produits. Plus le produit est différencié, moins il y a de détournement. Certaines études telles que celle d'Ahmad (1978) partent de l'hypothèse que les produits des pays bénéficiaires et ceux des autres pays sont peu substituables, de sorte que l'estimation de détournement des échanges est basse.

d) Incidences sur le système commercial multilatéral

Malgré le fait irréfutable qu'ils dérogent à l'un des principes fondamentaux du système commercial mondial, celui de la nation la plus favorisée, les régimes non réciproques constituent toujours un élément essentiel de ce système, comme en atteste le cadre juridique qui a été établi pour les protéger. Au début, la protection juridique était garantie au moyen de dérogations temporaires spéciales, comme le prévoyait l'article XXV du GATT de 1947. Cette protection a ensuite été rendue permanente au moyen de la Clause d'habilitation, adoptée en 1979.¹⁸ Les régimes préférentiels qui ne relèvent pas de la Clause d'habilitation exigent toujours une dérogation au titre des Accords de l'OMC.

Bien que cette clause ne constitue pas à proprement parler une modification spécifique de l'article premier du GATT, puisqu'il s'agissait d'une décision prise par les Parties Contractantes au GATT, elle avait un effet similaire. Elle permettait plus précisément aux parties contractantes d'accorder un traitement différencié et plus favorable aux pays en développement sans l'accorder aux autres parties contractantes. Le paragraphe 2 de la Clause d'habilitation énonce quatre types de traitement qui échappent aux contestations juridiques: les schémas SGP, le traitement différencié et plus favorable concernant les dispositions du GATT relatives aux mesures non tarifaires, les arrangements réciproques entre pays en développement, et le traitement spécial en faveur des moins avancés parmi les pays en développement.

Prises ensemble, les dispositions de la Clause d'habilitation étaient spécialement destinées à encourager les pays développés à prendre des initiatives en faveur de l'accès à leurs marchés des produits exportés par les pays en développement.

En raison peut-être de l'abaissement des droits de douane et de l'accroissement général de la compétitivité des marchés mondiaux, les pays en développement sont de plus en plus préoccupés par les effets néfastes des régimes non réciproques lorsqu'ils n'en sont pas bénéficiaires. Cette préoccupation s'est manifestée récemment dans deux circonstances.

Dans la première, l'Inde a eu gain de cause dans un différend relatif aux dispositions des accords non réciproques de l'UE qui accordent des préférences commerciales supplémentaires aux pays en développement qui luttent contre la production de drogue illicite. Le Groupe spécial s'est déclaré d'accord avec l'Inde sur le fait que les préférences tarifaires spéciales étaient incompatibles avec l'obligation NPF découlant de l'article I:1 du GATT.¹⁹ L'UE a fait appel du rapport, et l'Organe d'appel a confirmé la constatation établie par le Groupe spécial, mais pour des motifs différents. Il a déclaré que le principe NPF n'était pas applicable à la Clause d'habilitation et que les pays donneurs de préférences avaient le droit de faire des distinctions entre les bénéficiaires en fonction de critères objectifs qui traitent de façon semblable des pays se trouvant dans une situation semblable. Il a constaté que les dispositions de l'UE ne comportaient pas de critères objectifs permettant de déterminer le droit d'un pays à des préférences commerciales supplémentaires.²⁰

¹⁷ Le magazine *The Economist* qualifie ces résultats de «brutalement minoritaires», et il faudrait des travaux supplémentaires pour valider cette unique constatation.

¹⁸ Le titre officiel de la Clause d'habilitation est le suivant: «Décision concernant le traitement différencié et plus favorable, la réciprocité et la participation plus complète des pays en voie de développement». Cette décision a été adoptée au titre du GATT en 1979.

¹⁹ Document de l'OMC WT/DS246/R.

²⁰ Document de l'OMC WT/DS246/AB/R.

Le second cas s'est produit lorsque les Philippines et la Thaïlande ont décidé de contester une dérogation relative aux préférences de Lomé (encadré IB1.2). Finalement, elles ont donné leur accord, mais seulement après avoir obtenu de l'UE, qui accordait la préférence, une concession pour leurs exportations de thon en boîte, qui étaient pénalisées par l'absence d'accès préférentiel au marché.

Les préférences non réciproques sont aussi discutées dans le cadre de l'actuel cycle de négociations et ont une incidence sur le type d'accord qui conclura éventuellement le cycle. Comme l'indique le tableau IB1.4, les marges de préférence peuvent être élevées pour certains produits dont l'exportation intéresse les pays en développement. Il s'ensuit que les pays bénéficiaires de préférences ont intérêt à protéger ces préférences contre toute érosion. Des propositions officielles ont d'ailleurs été faites dans ce sens au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés, qui s'occupe des questions d'accès aux marchés pour les produits non agricoles, et à la Session extraordinaire du Comité de l'agriculture, qui s'occupe de l'accès aux marchés pour les produits agricoles.²¹

Trois propositions ont été faites pour remédier à l'érosion des préférences: conserver les marges de préférence, retarder l'érosion au-delà de la réduction convenue des droits NPF, et offrir une compensation aux pays bénéficiaires de préférences. Un groupe de pays africains a ainsi demandé que des «mesures et mécanismes» soient établis «pour faire face à l'érosion des préférences, dans le but soit d'éviter ou de corriger ce problème, soit d'offrir une compensation aux Membres affectés».²² Maurice a demandé non seulement que la perte de préférences soit «dûment compensée», mais qu'un fonds de compétitivité alimenté par des contributions des institutions financières internationales soit créé.²³

Pour répondre aux propositions concernant l'érosion des préférences, les présidents des groupes de négociation chargés des produits agricoles et des produits non agricoles ont proposé des textes sur lesquels les Membres de l'OMC pourraient se mettre d'accord durant les préparatifs de la cinquième Conférence ministérielle qui devait se tenir au Mexique en septembre 2003. Aucun accord n'ayant été trouvé durant la Conférence, cette question est restée en suspens. L'idée principale de la proposition relative aux produits agricoles consistait à retarder la mise en œuvre des réductions tarifaires pour les produits qui intéressent de façon importante les pays bénéficiaires de préférences.²⁴ Le texte relatif aux produits non agricoles reposait sur une approche différente, laissant la question ouverte pour des éclaircissements ultérieurs.²⁵

Au stade actuel des négociations, l'issue est difficile à prévoir. D'une part, les régimes de préférences non réciproques exigent une dérogation légale pour pouvoir coexister avec les règles commerciales multilatérales. L'une des conditions de cette coexistence est qu'ils n'«empêchent» pas la réduction des droits NPF. Par conséquent, même s'il existe une bienveillance générale à l'égard des pays bénéficiaires de préférences en raison des difficultés d'adaptation qu'ils peuvent rencontrer, il n'est pas certain que leurs propositions trouvent un large soutien.²⁶

²¹ On trouvera un résumé des propositions présentées par ces deux groupes dans les documents de l'OMC TN/AG/6 et TN/MA/12.

²² Communication du Ghana, du Kenya, de Madagascar, de Maurice, du Nigéria, de l'Ouganda, du Rwanda, de la Tanzanie, de la Tunisie, de la Zambie et du Zimbabwe (TN/MA/W/40, 11 août 2003).

²³ Communication de Maurice (TN/MA/W/21, 7 janvier 2003).

²⁴ «Dans la mise en œuvre de leurs engagements de réduction tarifaire, les participants s'engagent à maintenir, dans toute la mesure où cela sera techniquement réalisable, les marges nominales des préférences tarifaires et autres modalités et conditions des arrangements préférentiels qu'ils accordent à leurs partenaires commerciaux en développement. À titre d'exception à la modalité prévue au paragraphe 8 ci-dessus, les réductions tarifaires affectant les préférences de longue date pour des produits dont l'exportation revêt une importance vitale pour les pays en développement bénéficiaires de ces régimes pourront être mises en œuvre par tranches annuelles égales sur une période de [huit] ans au lieu de [cinq] ans par les participants accordant les préférences concernés, la première tranche étant reportée au début de la [troisième] année de la période de mise en œuvre qui serait autrement applicable. Les produits considérés représenteront au moins [20] pour cent des exportations totales de marchandises de tout bénéficiaire concerné sur une moyenne de trois ans sur la période de cinq ans la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Les bénéficiaires intéressés adresseront une notification à la Session extraordinaire du Comité de l'agriculture à cet effet et présenteront les statistiques pertinentes. En outre, tous droits contingentaires pour ces produits seront éliminés. Les Membres accordant des préférences entreprendront des programmes d'assistance technique et d'autres mesures, selon qu'il sera approprié, pour appuyer les pays recevant les préférences dans les efforts qu'ils déploient pour diversifier leurs économies et leurs exportations.» (TN/AG/W/1/Rev.1)

²⁵ «Nous reconnaissons les défis auxquels peuvent être confrontés les Membres bénéficiant des préférences non réciproques et les Membres qui sont actuellement fortement tributaires des recettes tarifaires à la suite de ces négociations sur les produits non agricoles. Nous donnons pour instruction au Groupe de négociation de prendre en considération, au cours de ses travaux, des besoins particuliers qui peuvent survenir pour les Membres concernés.» (JOB(03)/150/Rev.2)

²⁶ L'un des arguments essentiels dans la question de l'érosion des préférences est l'aide à l'ajustement. À cet égard, quelques discussions ont eu lieu dans divers groupes de l'OMC au sujet du rôle du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale. Le Directeur général du FMI et le Président de la Banque mondiale y ont répondu par une lettre du 21 août 2003 adressée au Directeur général de l'OMC, afin d'éclaircir le rôle que leurs institutions pourraient jouer dans l'aide aux pays en développement qui s'inquiètent du coût d'adaptation à un environnement plus libéral (www.imf.org/external/np/sec/pr/2003/pr03140.htm).

Encadré IB1.2: Préoccupations des pays non bénéficiaires au sujet de l'accès préférentiel: l'affaire du thon en boîte

Les préoccupations des pays non bénéficiaires au sujet des conséquences entraînées par les préférences sont illustrées par la position exprimée par les Philippines et la Thaïlande à la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Doha en novembre 2001. Ces deux pays n'ont accepté de s'associer au consensus sur la demande de dérogation présentée par les Communautés européennes au sujet de préférences tarifaires en faveur d'États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique que s'il était entendu que les CE auraient des consultations avec eux sur l'incidence du régime sur leurs exportations de thon en boîte. Ils demandaient plus précisément aux CE «d'examiner la mesure dans laquelle les intérêts légitimes des Philippines et de la Thaïlande étaient indûment compromis du fait de la mise en œuvre du traitement tarifaire préférentiel pour le thon en boîte originaire des pays ACP».

La dérogation devait permettre aux exportateurs des pays ACP de continuer à être exemptés du droit NPF de 24 pour cent appliqué aux autres pays. Malgré cette marge de 24 pour cent, les Philippines et la Thaïlande avaient réussi à s'implanter sur le marché de l'UE. En 2002, la Thaïlande avait exporté environ 63 000 tonnes de thon en boîte vers l'UE, pour une valeur de 75 millions d'euros. Ce fait prouvait, à ses yeux, qu'elle était compétitive sur le marché européen. La suppression de la marge de préférence aurait donc des effets bénéfiques sur son économie.

Trois séries de consultations ont eu lieu entre les trois Membres après la Conférence ministérielle de Doha, mais aucune solution n'a été trouvée. Les deux pays ont donc demandé conjointement la médiation du Directeur général de l'OMC. Le Directeur général a nommé un médiateur, qui a rendu son avis le 20 décembre 2002, indiquant que l'UE devrait ouvrir pour 2003 un contingent tarifaire de 25 000 tonnes sur une base NPF, avec un taux contingentaire de 12 pour cent *ad valorem*.

L'avis du médiateur n'était pas contraignant, c'est-à-dire que l'UE pouvait l'accepter ou le rejeter. Craignant que leur accès préférentiel au marché ne soit érodé, les membres de l'Assemblée parlementaire paritaire ACP-UE ont adopté le 3 avril 2003 une résolution demandant à l'UE de «s'abstenir d'adopter la proposition du médiateur».

Malgré cette demande, le Conseil européen a décidé, le 5 juin 2003, d'accepter la proposition, sur la recommandation de la Commission européenne. En vertu du Règlement (CE) n° 975/2003 du Conseil, un contingent tarifaire a été ouvert, avec des parts spécifiques pour la Thaïlande (52 pour cent), les Philippines (36 pour cent) et l'Indonésie (11 pour cent), les autres pays se partageant les 1 pour cent restants. Il semble que cette action soit la conséquence directe d'une initiative de pays non bénéficiaires ayant agi pour leur propre compte afin de s'opposer à la discrimination et au détournement d'échanges causés par un régime de préférences non réciproques.

e) Conclusion: les perspectives en matière de préférences

Les faits présentés dans cette section tendent à montrer que, malgré la prolifération des régimes de préférences non réciproques, on peut se demander dans quelle mesure ils favorisent l'industrialisation des pays en développement et leur intégration au système commercial. Premièrement, le degré réel d'accès préférentiel procuré par ces régimes est limité. Dans bien des cas, les marges de préférence sont assez faibles, car le degré général de protection NPF dans les pays donneurs de préférences est bas. Deuxièmement, même dans les cas où la marge est élevée, l'utilisation est souvent nettement inférieure à ce qu'elle pourrait être.

Par ailleurs, lorsque des préférences significatives sont accordées, le degré de détournement des échanges cause des préoccupations aux pays non bénéficiaires. Les préférences ne rallient plus un soutien général parmi les pays en développement. Enfin, ce qu'il reste de préférences sera progressivement érodé par les efforts faits pour abaisser les droits NPF durant les futurs cycles de négociations multilatérales, ainsi que par les accords régionaux, qui ont une incidence sur la structure existante des préférences.

Tous ces faits indiquent que la dépendance à l'égard des préférences n'est plus une stratégie viable à long terme. Si les pays en développement admettent qu'ils ne peuvent plus compter indéfiniment sur les préférences, quelle stratégie doivent-ils adopter pour faire face aux réalités nouvelles? L'un des moyens de compenser la perte de l'accès préférentiel aux marchés serait de tout faire, tant que durent les régimes, pour relever le niveau d'utilisation en ce qui concerne les produits qui les intéressent. Mais une telle démarche doit tenir compte des problèmes d'adaptation qui ne manqueront pas d'apparaître ultérieurement. Un autre moyen serait d'affronter directement la situation et de préparer les industries nationales à leur adaptation future. Ainsi, les gouvernements ne gaspilleraient pas leurs efforts dans les négociations à essayer d'améliorer les régimes préférentiels ou de conserver leurs marges de préférence.

2. LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE DES SERVICES EFFECTUÉ AU MOYEN DU MOUVEMENT TEMPORAIRE DE PERSONNES PHYSIQUES

a) Introduction

La mondialisation a été marquée par un accroissement du commerce des marchandises et des services ainsi que de l'investissement transfrontières, accompagné par une forte augmentation des mouvements internationaux de travailleurs. Grâce à la baisse du coût des transports et des communications et à l'existence de produits importés de leur pays en plus grand nombre et à des prix plus faibles, les travailleurs peuvent s'installer plus facilement à l'étranger. Les émigrants peuvent lire les journaux de leur pays en ligne, utiliser des cartes de téléphone bon marché pour rester en contact avec leurs proches, trouver les ingrédients nécessaires pour préparer les plats de leur pays et se rendre régulièrement chez eux pour un coût relativement bas. Même si, dans les pays développés, les migrations permanentes constituent l'essentiel du mouvement de travailleurs, c'est surtout le mouvement temporaire qui a augmenté au cours de la dernière décennie.

Il reste encore aujourd'hui de nombreux obstacles au mouvement des personnes: conditions strictes à la délivrance de visas, application d'exams des besoins économiques (on demandera, par exemple, aux employeurs de chercher un employé du pays avant d'embaucher un étranger) et limites à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Dans l'actuel cycle de négociations sur les services à l'OMC, un grand nombre de Membres se sont dits très désireux de faciliter davantage le mouvement des personnes physiques pour la fourniture de services – qu'on appelle «mode 4»¹ dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Les négociations sur le mode 4, qui ont commencé durant le Cycle d'Uruguay, ont conduit les Membres à inscrire sur leurs listes des engagements portant principalement sur les transferts de personnel de haut niveau à l'intérieur d'une même entreprise et sur les visiteurs d'affaires. Dans le cycle actuel, les pays en développement insistent pour que la portée de ces engagements soit étendue à d'autres catégories de travailleurs.

L'article I:2 d) de l'AGCS définit le mode 4 comme étant «la fourniture d'un service ... par un fournisseur de services d'un Membre, grâce à la présence de personnes physiques d'un Membre sur le territoire de tout autre Membre». L'Annexe sur le mouvement des personnes physiques fournissant des services qui est jointe à l'Accord précise que deux catégories de mesures sont visées: celles qui affectent «les personnes physiques qui sont des fournisseurs de services d'un Membre» (c'est-à-dire les fournisseurs indépendants qui sont directement rémunérés par les clients) et celles qui affectent «les personnes physiques d'un Membre qui sont employées par un fournisseur de services d'un Membre, pour la fourniture d'un service». Ces personnes peuvent être soit employées dans leur pays d'origine et être présentes sur le marché du pays d'accueil pour fournir un service, soit employées par un fournisseur de services du pays d'accueil. Dans ce dernier cas, il semble y avoir matière à interprétation sur le point de savoir si les travailleurs étrangers employés dans une entreprise à capitaux locaux relèvent ou non de la définition du mode 4.²

Par ailleurs, l'AGCS ne vise que le mouvement temporaire de travailleurs et exclut «les personnes physiques qui cherchent à accéder au marché du travail» ainsi que les «mesures concernant la citoyenneté, la résidence ou l'emploi à titre permanent». Comme les notions de statut «temporaire» ou «non permanent» dans le pays d'accueil ne sont pas définies dans l'AGCS, les Membres de l'OMC les ont interprétées différemment dans leurs listes d'engagements concernant les services, avec des durées qui varient entre trois mois et cinq ans.

Dans la présente section, on examinera d'abord les conséquences du mouvement temporaire de fournisseurs de services sur le bien-être à la fois dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil, et notamment son incidence sur le commerce des marchandises et les autres modes de fourniture de services. On se penchera ensuite sur les obstacles aux échanges selon le mode 4 et l'on évaluera, sur la base des engagements multilatéraux, le degré de libéralisation de ce mode. Enfin, on donnera de nouvelles estimations du volume des échanges selon le mode 4 et on le comparera à la fourniture de services transfrontières. Dans la dernière sous-section, on donnera des éléments concrets sur la configuration des mouvements relevant du mode 4.

¹ L'AGCS distingue quatre modes de fourniture de services au niveau international: la fourniture transfrontières (mode 1); la consommation à l'étranger (mode 2); la présence commerciale (mode 3) et le mouvement temporaire de personnes physiques (mode 4).

² Le débat sur l'interprétation de cette disposition dépasse le propos de la présente section. Voir la note d'information figurant dans le document de l'OMC S/C/W/75.

b) Impact économique du mouvement temporaire de fournisseurs de services

On peut s'attendre à ce que la libéralisation du commerce selon le mode 4 entraîne le même type de gains que celle du commerce des marchandises. En effet, le mouvement de personnes physiques est un mode de prestation de services. Il accroît la richesse mondiale, favorise la spécialisation et une répartition plus efficace des ressources, stimule le transfert de technologie, encourage l'innovation et offre aux consommateurs de chaque pays une plus grande variété de services à un meilleur prix. Il y a cependant des effets spécifiques liés au fait que ce sont des individus et non des marchandises qui se déplacent et que, contrairement aux migrations, le mouvement de personnes est temporaire et non permanent.

i) *Effets directs des mouvements selon le mode 4 en matière de bien-être*

Les conséquences économiques de la libéralisation du mouvement temporaire des fournisseurs de services sont différentes pour le pays d'origine (exportateur de services selon le mode 4) et le pays d'accueil (importateur de services selon le mode 4).³

Effets dans le pays d'origine

Pour le pays d'origine, la libéralisation des mouvements selon le mode 4 offre des avantages, mais elle a aussi un coût. Premièrement, elle peut faciliter et compléter le commerce relevant des autres modes. Les contacts personnels directs peuvent aider à développer le commerce des services selon les autres modes en améliorant l'information et en renforçant la crédibilité des sociétés et des individus. Par exemple, les avocats (indépendants ou employés par un cabinet) qui vont offrir leurs services à l'étranger se font connaître et améliorent leur crédibilité. Cela peut ensuite accroître la fourniture de services par d'autres modes, par exemple en ligne (activité transfrontières relevant du mode 1), ou attirer de nouveaux clients qui vont à l'étranger pour se procurer leurs services (consommation à l'étranger relevant du mode 2). Un déplacement à l'étranger peut aussi donner l'idée d'investir dans le pays d'accueil ou d'y établir un bureau (présence commerciale à l'étranger relevant du mode 3).⁴ Tous ces aspects complémentaires favorisent l'activité économique et contribuent à la richesse nationale.

Deuxièmement, la mobilité selon le mode 4 est aussi un moyen d'atténuer la pression sur le marché du travail et les salaires qui découle d'un taux de chômage élevé ou d'une crise économique. Dans les pays en développement, on peut la considérer comme une stratégie de lutte contre le chômage. Lorsqu'un travailleur se rend à l'étranger, il ne fait plus partie de la population active de son pays pendant son séjour, ce qui soutient les salaires et réduit le chômage. Le fait que le mode 4 ne concerne que le mouvement temporaire de personnes ne constitue pas une limite pour cette politique car, lorsqu'un travailleur rentre chez lui, un autre peut partir à sa place.

Troisièmement, le mode 4 constitue un canal pour le transfert de technologie et la mise en valeur du capital humain. Durant leur séjour à l'étranger, les fournisseurs de services acquièrent des connaissances et de l'expérience, tant professionnellement qu'en ce qui concerne le marché du pays d'accueil. À leur retour, ils mettront cette expérience à la disposition de leur pays, contribuant ainsi à sa croissance et à son développement.

Quatrièmement, le mode 4 constitue une source d'apports financiers. Les revenus perçus à l'étranger sont en grande partie rapatriés et viennent s'ajouter à la richesse nationale. Les envois des fonds des travailleurs jouent un rôle important dans l'économie des pays en développement, tant parce que leur valeur est élevée que parce qu'ils sont généralement plus stables que les courants de capitaux privés. Ainsi, en 2001, les envois de fonds à destination des pays en développement ont représenté 42 pour cent des entrées d'IED dans ces pays (Banque mondiale, 2003a).

³ Voir aussi OCDE (2003d).

⁴ Les rapports entre le mode 4 et les autres modes de fourniture sont examinés dans la sous-section iii). On donne aussi quelques éléments concrets qui illustrent les liens entre ces modes.

Enfin, du point de vue des entreprises, la mobilité des travailleurs relevant du mode 4 est une source de flexibilité. Les transferts à l'intérieur d'une entreprise facilitent la diffusion du savoir-faire et l'uniformisation de la gestion au sein de l'entreprise. En outre, le mouvement selon le mode 4 facilite la sous-traitance: les sociétés envoient du personnel gérer leurs opérations de sous-traitance, et les sous-traitants viennent au siège pour se familiariser avec les besoins de la société pour laquelle ils travaillent.⁵ L'augmentation des possibilités de sous-traitance aide les entreprises à s'adapter aux fluctuations de la demande, à réduire leurs coûts et à accéder à une main-d'œuvre plus qualifiée.

Les mouvements de personnes selon le mode 4 peuvent aussi représenter un coût pour le pays d'origine. Premièrement, si la personne qui se rend à l'étranger est un travailleur qualifié, dynamique et productif difficile à remplacer, le pays subira une perte de production temporaire en raison de la productivité moyenne plus faible des autres travailleurs. Deuxièmement, pendant la période de séjour à l'étranger d'un travailleur qualifié, l'investissement que l'individu ou les pouvoirs publics ont consenti pour sa formation sera transféré à l'étranger. Troisièmement, le pays d'origine subit un coût en terme d'abandon de recettes fiscales.⁶ Les travailleurs très qualifiés sont ceux qui gagnent le plus, donc qui paient le plus d'impôts. Enfin, il peut y avoir une pénurie de travailleurs qualifiés dans les pays en développement. Le déplacement de ces travailleurs à l'étranger, même à titre temporaire, peut tirer les salaires vers le haut sur le marché du travail du pays d'origine⁷ et limiter fortement, voire supprimer concrètement, la fourniture de services essentiels.

On notera que, contrairement à l'immigration permanente, le mouvement temporaire de travailleurs qualifiés ne constitue pas un «exode des cerveaux» (perte de travailleurs qualifiés) pour le pays d'origine; il s'agit plutôt d'une «circulation des cerveaux» ou même d'une acquisition de compétences, car les travailleurs qualifiés qui se rendent temporairement à l'étranger selon le mode 4 rentreront dans leur pays d'origine avec un supplément de connaissances et d'expérience. Il se peut toutefois qu'avec une plus grande mobilité selon le mode 4, les travailleurs aient davantage tendance à rester longtemps à l'étranger. Leur permis de travail temporaire est alors régulièrement prolongé ou transformé en permis permanent.⁸ Dans la mesure où elle augmente les probabilités de migration, la libéralisation du mouvement temporaire des travailleurs contribue à l'«exode des cerveaux» et réduit le niveau général des ressources humaines dans le pays d'origine.

En résumé, l'effet global de la libéralisation du mode 4 sur le niveau du capital humain d'un pays est ambigu. Il dépend du fait que les compétences acquises par les personnes qui rentrent chez elles après avoir travaillé à l'étranger l'emportent ou non sur les compétences perdues à cause des travailleurs qui émigrent de façon permanente.

Effets dans le pays d'accueil

Du point de vue du pays d'accueil, la mobilité temporaire peut offrir un moyen de faire face aux pénuries de main-d'œuvre dans certains secteurs et d'accroître la souplesse des entreprises. Elle peut contribuer à remédier aux problèmes créés par des particularités démographiques (telles qu'une population insuffisante ou vieillissante) et à réduire le travail clandestin.

De nombreux pays reconnaissent l'importance des travailleurs étrangers pour pallier les pénuries de main-d'œuvre, qu'elles soient conjoncturelles ou structurelles ou les deux. Les difficultés causées par ce type de pénurie peuvent être importantes, car i) la pénurie de ressources humaines peut décourager l'investissement et avoir donc un effet défavorable sur la croissance, et ii) le manque de travailleurs qualifiés lorsque la demande est forte tend à relever le niveau de salaire de ces travailleurs par rapport à celui des travailleurs non qualifiés, ce qui accroît les inégalités de revenu dans le pays. La hausse des prix à la consommation peut nuire au bien-être de la main-d'œuvre non qualifiée. La mobilité selon le mode 4 peut aider à atténuer ces difficultés.

⁵ Les sous-traitants sont alors des entrants selon le mode 4 pour le pays d'origine.

⁶ L'ampleur de cet effet dépend du régime fiscal des revenus liés au mode 4.

⁷ Ce coût peut être réduit au minimum par une réglementation appropriée. Ainsi, le gouvernement britannique, tenant compte de la pénurie de personnel infirmier en Afrique du Sud et aux Antilles, a rédigé un code de conduite (qui n'est cependant pas obligatoire) excluant le recrutement de personnel de ces pays (OCDE, 2003d).

⁸ Une étude réalisée récemment par le Ministère britannique de l'intérieur montre par exemple que, sur 308 personnes interrogées qui étaient des travailleurs hautement qualifiés titulaires d'un permis de travail, 28 pour cent seulement n'avaient pas l'intention de prolonger leur séjour au Royaume-Uni après l'expiration de leur permis actuel.

À la suite, par exemple, de l'explosion enregistrée récemment dans le secteur des technologies de l'information, l'Europe occidentale s'est trouvée face à une pénurie d'informaticiens. Cette pénurie a exercé une forte poussée sur les salaires de ces spécialistes, qui ont augmenté de plus de 60 pour cent par an. Les entreprises européennes ont réagi en ayant davantage recours à la sous-traitance, au bénéfice des pays extérieurs à l'Europe occidentale.⁹ Ainsi, l'Allemagne a mis en place en 2000 un programme de carte de séjour qui a permis à des informaticiens (jusqu'à 20 000) de pays extérieurs à l'UE de travailler sur son territoire pendant une durée allant jusqu'à cinq ans.

Comme on l'a indiqué ci-dessus, la libéralisation du mode 4 facilite la sous-traitance. Elle met en particulier à la disposition des entreprises une réserve plus importante de fournisseurs de services, réduit les coûts de sous-traitance et favorise l'accès à des fournisseurs plus qualifiés. Le recours aux services de fournisseurs indépendants peut aider l'entreprise à s'adapter aux fluctuations de la demande. Il augmente donc sa souplesse et favorise une répartition plus efficace des ressources, ce qui constitue des avantages pour le pays d'accueil.¹⁰

Le mouvement temporaire de travailleurs, y compris les fournisseurs de services, peut aider à atténuer les difficultés causées par des problèmes démographiques particuliers. Par exemple, le phénomène du vieillissement de la population qui se produit dans la plupart des pays développés augmente la demande de services de santé et de services domestiques et menace la viabilité des régimes de sécurité sociale qui reposent sur le système de répartition. Le mouvement temporaire de jeunes travailleurs étrangers vers les pays développés peut rééquilibrer la structure de la population active.¹¹ Enfin, du fait que le mouvement temporaire de fournisseurs de services peut constituer une solution de rechange à l'immigration illégale, sa libéralisation peut atténuer l'ampleur du travail clandestin.¹²

L'une des principales préoccupations suscitées par la libéralisation du mouvement temporaire des travailleurs du point de vue des pays d'accueil est que les travailleurs étrangers risquent de concurrencer directement les nationaux qui ont des emplois permanents dans les mêmes métiers. Le fait que le mode 4 ne concerne que le mouvement «temporaire» ne contredit guère cet argument, car les arrivées de travailleurs temporaires peuvent se succéder. À cela s'ajoute la crainte des pays d'accueil que la mobilité offerte par le mode 4 ne soit une étape préliminaire à l'immigration permanente¹³ et qu'elle n'entraîne une aggravation du chômage.

Les fournisseurs de services qui se déplacent au titre du mode 4 peuvent effectivement remplacer les travailleurs nationaux, mais cet effet négatif peut être compensé par des effets positifs. Premièrement, le revenu des travailleurs étrangers crée de la richesse dans le pays d'accueil, notamment sous forme de consommation intérieure et de recettes fiscales. Deuxièmement, il y a un effet de concurrence: des travailleurs étrangers plus efficaces peuvent remplacer des nationaux moins qualifiés, tandis que ces derniers se spécialiseront dans les secteurs où ils ont un avantage comparatif, devenant ainsi compétitif au plan international dans leur spécialité.

En conclusion, la libéralisation du commerce des services selon le mode 4 peut se traduire par des gains pour le pays importateur et pour le pays exportateur. Mais elle impose aussi certains coûts d'ajustement dus à des facteurs tels que la pénurie temporaire de travailleurs qualifiés dans le pays exportateur et la concurrence entre travailleurs nationaux et étrangers dans le pays importateur. Dans les deux cas, un cadre réglementaire approprié permettra au pays de tirer des avantages de la libéralisation et de s'assurer que l'afflux de travailleurs répond aux besoins de son économie, de façon à réduire au minimum le risque de perturbations sur le marché du travail intérieur.

⁹ Y compris sous la forme de fourniture de services transfrontières (mode 1) et de consommation à l'étranger (mode 2).

¹⁰ Une argumentation similaire a été présentée pour le pays d'origine.

¹¹ Cet argument vaut aussi pour l'immigration permanente.

¹² Cet argument a été invoqué, par exemple, par le Président Bush lorsqu'il a présenté le nouveau programme américain en faveur des travailleurs temporaires le 7 janvier 2004. On trouvera des extraits de cette présentation à l'adresse suivante: <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2004/01/20040107-3.html>.

¹³ L'immigration permanente impose des coûts supplémentaires en matière d'infrastructures (telles que les écoles et les logements) et d'intégration sociale et culturelle.

Éléments concrets

Selon les estimations qui ont été faites de l'impact économique de la libéralisation des échanges, la libéralisation du mode 4 procurerait des gains annuels compris entre 150 et 200 milliards de dollars (Winters et Walmsley, 2002, et Rodrik, 2002).¹⁴

On estime que les gains profiteraient à la fois aux pays développés et aux pays en développement et qu'ils découleraient principalement du mouvement de travailleurs peu qualifiés plutôt que de travailleurs hautement qualifiés. En effet, les travailleurs peu qualifiés sont employés dans un plus grand nombre de secteurs, et les effets positifs cumulés de la libéralisation du mouvement des travailleurs non qualifiés sont plus grands. La source de ces gains est l'atténuation des différences de salaires entre les pays riches et les pays pauvres. Par conséquent, comme les différences de prix des services et de salaires entre les pays développés et les pays en développement sont supérieures à un coefficient de dix, alors que pour les marchandises ce coefficient est de deux, on estime que les gains procurés par la libéralisation de la mobilité temporaire des travailleurs dans le domaine des services peuvent être, d'une manière générale, supérieurs à ceux procurés par une libéralisation supplémentaire du commerce des marchandises (Rodrik, 2002).

Les études empiriques portant sur les effets économiques du mouvement selon le mode 4 sont très limitées et négligent certains facteurs importants. D'une part, les gains (mais aussi les coûts d'ajustement) sont plus faibles si la législation nationale interdit un ajustement des salaires à la baisse. En outre, les gains réels sont limités par la capacité d'absorption des fournisseurs de services par les marchés du travail des pays développés. D'autre part, les estimations existantes ne tiennent pas compte des retombées positives qu'entraîne le retour des travailleurs dans leur pays d'origine, telles que le transfert d'expérience et l'investissement de l'argent gagné à l'étranger. Lorsqu'on inclut ces considérations à plus long terme, les gains procurés par la libéralisation du mode 4 sont encore accrus.

ii) Rapports entre la mobilité selon le mode 4 et le commerce des marchandises

Le séjour à l'étranger, permanent ou temporaire, peut accroître les échanges de marchandises de plusieurs façons:

i) *Effet de préférence*: La présence d'immigrants augmente la demande de produits étrangers. Les immigrants préfèrent les produits qu'ils avaient l'habitude de consommer chez eux. Certains de ces produits peuvent être très difficiles à trouver à l'étranger, de sorte qu'ils les feront venir de leur pays d'origine.

ii) *Effet d'information*: Les immigrants possèdent sur leur pays d'origine des connaissances qui leur permettent d'obtenir plus facilement des renseignements sur les possibilités de commerce international rentables et les aident à atténuer les obstacles informels au commerce. Autrement dit, ils peuvent contribuer à réduire les coûts d'harmonisation de l'offre et de la demande. Par exemple, du fait qu'ils connaissent les préférences des consommateurs dans leur pays d'origine, ils peuvent indiquer aux exportateurs du pays d'accueil si leurs produits ont des chances de se vendre ou s'ils doivent les adapter aux préférences des importateurs. Les immigrants peuvent aussi aider à réduire les coûts de recherche de réseaux. Ils ont de meilleures relations avec le réseau d'affaires local. Ils peuvent aider les fabricants de biens de consommation à trouver de meilleurs distributeurs, les assembleurs à trouver de meilleurs fournisseurs de composants et les investisseurs à trouver des partenaires de coentreprise.

iii) *Effet d'exécution*: Grâce aux immigrants, les contrats internationaux sont mieux exécutés. Les transactions internationales reposent traditionnellement sur la confiance, car la livraison et le paiement peuvent avoir lieu dans des endroits différents. Comme les immigrants ont une meilleure connaissance des lois et des pratiques commerciales locales, le facteur d'incertitude des transactions est réduit.¹⁵

¹⁴ Winters et Walmsley (2002) ont calculé l'impact qu'aurait une augmentation par les pays développés des quotas d'entrée de travailleurs des pays en développement équivalant à 3 pour cent de leur population active totale. Ils constatent un gain global de 150 milliards de dollars. Rodrik (2002) a calculé l'impact qu'aurait la création d'un régime de visas de travail temporaires, avec un quota fixé à 3 pour cent de la population active des pays développés. Selon ce régime, les travailleurs qualifiés et non qualifiés des pays en développement seraient admis dans les pays développés pendant trois à cinq ans, pour être ensuite remplacés par une nouvelle vague d'arrivants. Le gain serait alors de 200 milliards de dollars par an.

¹⁵ Voir aussi l'analyse présentée dans la section IID.

Dans l'ensemble, l'effet d'information et l'effet d'exécution semblent montrer que le mouvement transfrontières de personnes a un impact positif aussi bien sur les importations que sur les exportations, tandis que l'effet de préférence ne concerne que les importations.

On a constaté un lien entre immigration, importations et exportations dans plusieurs études qui appliquent une équation de gravité¹⁶ pour analyser le commerce bilatéral. Dans la plupart des études qui ont pour objet l'impact de la mobilité de la main-d'œuvre sur les courants commerciaux, l'analyse empirique est basée sur une forme augmentée du modèle de gravité traditionnel, au moyen de laquelle on cerne l'effet des migrations sur les courants commerciaux en ajoutant une mesure du stock de migrants aux variables classiques (PIB, distance, frontière, langue commune). Toutes les études constatent un effet positif de l'immigration sur le commerce. On estime qu'un accroissement de 10 pour cent de la population migrante a pour effet d'accroître les exportations dans une proportion de 0,13 à 2,5 pour cent. L'effet sur les importations est compris entre 0,1 et 3,1 pour cent (voir un aperçu général au tableau IB2.1). Une autre étude récente, où les auteurs considèrent les variations du commerce international et des structures d'immigration à travers les différentes provinces du Canada, montre que le nouvel immigrant moyen augmente de 312 dollars par an les exportations vers son pays d'origine et de 944 dollars les importations (Wagner *et al.*, 2002).

Tableau IB2.1
Principales études relatives à l'impact des migrations sur le commerce

Auteurs	Pays de l'échantillon et période	Elasticité des exportations	Elasticité des importations
Gould (1994)	États-Unis et 47 partenaires: 1970-86	0,02	0,01
Head et Ries (1998)	Canada et 136 partenaires: 1980-92	0,1	0,31
Dunlevy et Hutchinson (1999,2001)	États-Unis et 17 partenaires: 1870-1910	0,08	0,29
Girma et Yu (2002)	Royaume-Uni et 48 partenaires: 1981-1993	0,16 ^a	0,10 ^a
Combes et coll. (2002)	95 départements français: 1993	0,25	0,14
Rauch et Trinidad (2002)	63 pays: 1980, 1990	0,21 ^b	0,21 ^b
Wagner, Head et Ries (2002)	5 provinces canadiennes et 160 partenaires: 1992-1995	0,08, 0,01	0,25, 0,09

^a Commerce avec les pays n'appartenant pas au Commonwealth.

^b Calculé par Wagner *et al.* (2002) pour les produits homogènes. L'élasticité du commerce pour les produits différenciés est de 0,47. Source: Wagner *et al.* (2002).

Les estimations tirées des modèles dynamiques appuient aussi la prévision d'un effet positif et important de l'immigration sur le commerce. Une étude montre qu'au fil du temps, un accroissement de 10 pour cent du nombre d'immigrants aux États-Unis augmente de 4,7 pour cent les exportations américaines vers le pays d'origine et de 8,3 pour cent les importations américaines en provenance du pays d'origine (Gould, cité dans Rauch, 2001). Des estimations analogues pour le Canada montrent qu'un accroissement de 10 pour cent du nombre d'immigrants en provenance d'un pays donné augmente de 1,3 pour cent les exportations canadiennes vers ce pays et de 3,3 pour cent les importations en provenance de ce pays (Head et Ries, 1998). Pour le Royaume-Uni, on estime qu'un accroissement de 10 pour cent du nombre d'immigrants en provenance d'un pays n'appartenant pas au Commonwealth augmente de 5 pour cent les exportations et de 1 pour cent les importations britanniques à long terme, alors que l'effet est insignifiant lorsque les immigrants viennent d'un pays du Commonwealth (Girma et Yu, 2002).

Il faut noter que certains éléments, même s'ils ne sont pas très solides, tendent à montrer que le lien est plus fort entre le mouvement des personnes et les importations qu'entre le mouvement des personnes et les exportations. Cela s'explique peut-être par le fait que l'effet d'information et l'effet d'exécution affectent à la fois les importations et les exportations, alors que l'effet de préférence n'affecte que les importations. Si tel est le cas, on peut s'attendre à ce que les flux migratoires entraînent une détérioration de la balance des paiements.

¹⁶ Avec une «équation de gravité», on cherche à expliquer les relations sous l'angle de caractéristiques particulières des partenaires commerciaux comme les niveaux de revenu, la proximité géographique, les liens historiques, linguistiques ou culturels, etc.

En ce qui concerne le mouvement temporaire de personnes, les considérations théoriques laissent penser que l'incidence de la mobilité selon le mode 4 sur le commerce serait différente des estimations données dans les écrits sur l'immigration examinés jusqu'ici. Pour les importations, un travailleur qui séjourne temporairement à l'étranger peut avoir plus tendance qu'un immigrant permanent à importer des produits de son pays d'origine, car il ne s'est pas encore adapté aux produits locaux (effet de préférence plus fort). Pour les exportations, la personne qui travaille temporairement à l'étranger n'y reste peut-être pas assez longtemps pour bien connaître le marché local (pays d'accueil) et instaurer de nouvelles relations commerciales (effet d'information plus faible). En revanche, si elle y reste assez longtemps, elle commencera peut-être, lorsqu'elle sera rentrée, à importer un produit qu'elle a découvert pendant son séjour à l'étranger. Ou bien, un court séjour à l'étranger sera nécessaire pour nouer des liens avec des importateurs et des distributeurs étrangers (effet d'information plus fort). Globalement, l'impact final de la mobilité selon le mode 4 sur les exportations peut être théoriquement supérieur ou inférieur à celui de l'immigration. Pour le savoir, il faut faire une analyse empirique.

Les études qui concernent l'impact de la mobilité de la main-d'œuvre sur le commerce des marchandises mesurent la mobilité au moyen de données sur l'immigration. Comme le mode 4 ne concerne que le mouvement temporaire de personnes qui fournissent un service, ces études ne peuvent donner qu'une indication grossière de l'impact de la mobilité selon le mode 4. Elles ne tiennent pas compte du caractère «temporaire» de ce type de mobilité ni du fait qu'elle ne concerne que le mouvement des travailleurs qui fournissent un «service».

On a procédé récemment à une estimation de l'impact du mode 4 sur le commerce bilatéral de marchandises aux États-Unis en utilisant un modèle de gravité du commerce, augmenté pour tenir compte du mouvement temporaire de travailleurs.¹⁷ On a constaté un effet positif et important des mouvements temporaires de fournisseurs de services sur le commerce des marchandises. Les résultats semblent montrer qu'un accroissement de 10 pour cent du mouvement temporaire de personnes qui fournissent un service aux États-Unis accroît de 2,8 pour cent les importations et de 2,5 pour cent les exportations du pays (Jansen et Piermartini, 2004). Ces deux chiffres se situent dans le haut de la fourchette des estimations relatives aux flux migratoires, et il ne semble pas y avoir de différence notable entre l'impact de la mobilité selon le mode 4 sur les exportations et son impact sur les importations.

iii) Relation entre le commerce des services selon le mode 4 et selon les autres modes de fourniture

Il est probable que la libéralisation du mode 4 a un effet sur le commerce des services selon les autres modes de fourniture. Cet effet varie selon que le mode 4 remplace ou complète les autres modes ou qu'il est le seul mode possible pour la fourniture du service. Il y a des circonstances dans lesquelles un service peut être fourni selon plusieurs modes. Par exemple, un cabinet juridique peut aider un client étranger en lui donnant des conseils en ligne (mode 1), ou il peut lui demander de venir dans ses bureaux pour un entretien (mode 2). Il peut aussi s'associer avec un partenaire à l'étranger (mode 3) ou envoyer temporairement un de ses avocats à l'étranger (mode 4). En pareil cas, on peut s'attendre à ce que, toutes choses égales par ailleurs, la libéralisation du mode 4 ait une incidence défavorable sur le commerce relevant des autres modes. Il se peut que le commerce selon le mode 4 remplace le commerce relevant des autres modes, à moins que les autres modes ne soient aussi libéralisés.

Il y a aussi des circonstances dans lesquelles la présence physique du prestataire est nécessaire. Ainsi, pour les services de construction, rénovation ou réparation ou pour la plupart des services de santé et des services sociaux (sages-femmes ou personnel infirmier, par exemple), il faut une proximité entre le prestataire et le consommateur. Puisque le consommateur ne se déplace pas, il n'y a pas de relation directe évidente entre le mode 4 et les autres modes.

Il y a, en revanche, des circonstances dans lesquelles le mouvement temporaire de personnes peut venir en complément du commerce des services effectué selon les autres modes. On peut alors s'attendre à une relation positive entre la libéralisation du mouvement temporaire des personnes qui fournissent un service à l'étranger et le commerce de services relevant des autres modes. Par exemple, un avocat pourra avoir besoin de nouer des contacts préliminaires avec un client pour acquérir une crédibilité et instaurer une relation d'affaires permanente qui pourra

¹⁷ Les données sur le mode 4 utilisées dans cette étude sont tirées des statistiques nationales, comme on l'explique dans la sous-section IB2.d.ii).

déboucher ultérieurement sur d'autres activités de conseil exercées en ligne (mode 1) ou amener d'autres clients à se rendre à l'étranger pour le consulter (mode 2).¹⁸ La libéralisation du mode 4 facilite aussi la sous-traitance à l'étranger en permettant aux entreprises d'envoyer des employés se familiariser avec leurs fournisseurs de services et gérer les opérations de sous-traitance. Le service sera ensuite fourni en ligne (mode 1).

De même, il est vraisemblable de s'attendre à une complémentarité entre le mouvement temporaire des personnes qui fournissent un service et la présence commerciale à l'étranger (mode 3). Premièrement, les contacts directs instaurés avec les clients d'un pays étranger par le biais du mode 4 peuvent inciter à créer une filiale dans ce pays, ou bien une décision d'acquisition ou de fusion peut exiger d'instaurer d'abord des relations directes avec les dirigeants de l'entreprise étrangère. Deuxièmement, une société qui a une filiale à l'étranger peut avoir besoin d'y envoyer des employés (transfert à l'intérieur d'une entreprise) pour uniformiser la gestion, diffuser un savoir-faire, ou apporter une aide temporaire. Troisièmement, une société peut signer un contrat de construction avec une entreprise étrangère, qui implique un mouvement de travailleurs (mode 4), y compris des travailleurs non qualifiés, et l'établissement d'une présence commerciale (mode 3). Quatrièmement, les obstacles au mouvement des personnes physiques tels que l'obligation d'établir une présence commerciale pour obtenir un visa peuvent rendre complémentaires les modes 3 et 4. Dans la mesure où la libéralisation du mode 4 accroît le mouvement temporaire de personnes qui se déplacent pour fournir un service, elle peut aussi accroître le commerce selon le mode 3, et vice versa.

Le cas du secteur des technologies de l'information en Inde illustre les liens entre le mode 4 et l'accroissement de l'investissement étranger aussi bien que de l'investissement à l'étranger. Durant les années 90, il y a eu un afflux de professionnels indiens aux États-Unis, qui étaient pour la plupart des informaticiens. Dans le même temps, le nombre de multinationales et les investissements d'Indiens non résidents dans le secteur indien des technologies de l'information ont augmenté, et la collaboration d'Indiens non résidents vivant aux États-Unis dans le secteur indien des technologies de l'information a atteint le chiffre élevé de 40 pour cent. De nombreux informaticiens indiens qui ont travaillé aux États-Unis ont fortement influencé la décision des multinationales américaines de s'implanter en Inde. Parallèlement, l'afflux de connaissances et de retombées technologiques, y compris celles liées aux exportations selon le mode 4, a facilité le développement du secteur des technologies de l'information en Inde. Par la suite, des sociétés d'informatique indiennes telles que Wipro et Infosys ont créé des filiales à l'étranger ou des partenariats, effectuant ainsi des exportations selon le mode 3 (Rupa Chanda, 2003).

Globalement, les considérations théoriques semblent montrer que la relation entre le commerce des services selon le mode 4 et selon les autres modes est ambiguë. L'impact de la libéralisation du mode 4 sur le commerce des services selon les autres modes tend à varier selon les secteurs et les activités économiques et dépend du fait que ce sont les effets de substitution ou les effets de complémentarité qui dominent. La question de savoir si cet impact est globalement positif ou négatif nécessite donc une enquête concrète.

La relation entre le commerce des services selon le mode 4 et selon les autres modes est examinée dans une étude récente¹⁹ (Jansen et Piermartini, 2004). Le commerce bilatéral des services relevant des divers modes est modélisé sur la base de l'équation de gravité traditionnelle, augmentée d'une mesure du mouvement temporaire de travailleurs. Le tableau IB2.2 présente les résultats de ces estimations. On constate qu'un accroissement de 10 pour cent du mouvement temporaire accroît de 3,1 pour cent les importations de services et de 2,9 pour cent les exportations de services relevant du mode 1 et qu'il est associé à une augmentation des entrées (8,3 pour cent) et des sorties (3,5 pour cent) d'IED. Ces flux sont considérés comme une valeur de substitution pour le commerce des services selon le mode 3. Faute de données, il est très difficile d'établir un lien de causalité entre le mode 4 et les flux d'IED. Le rapport entre l'IED et le mode 4 fonctionne dans les deux sens: un accroissement du mouvement temporaire de personnes entraîne une augmentation des flux d'IED et vice versa. Le fort coefficient de relation entre le mode 4 et le mode 3 illustre le fait que, pour l'instant, la libéralisation du mode 4 est généralement liée à la présence commerciale à l'étranger. On ne constate aucune relation significative entre le commerce selon le mode 2 et selon le mode 4.

¹⁸ Ce type de mouvement est mentionné précisément dans les listes d'engagements de nombreux Membres de l'OMC, dans la catégorie des visiteurs d'affaires.

¹⁹ Faute de données, cette étude ne concerne que les États-Unis et le Royaume-Uni.

Tableau IB2.2
Relation entre le commerce des services selon le mode 4 et selon les autres modes

	Mode 1		Mode 2		Mode 3	
	importations	exportations	importations	exportations	importations	exportations
Mode 4	0,31***	0,29***	0,18	-0,05	0,83**	0,35*

Note: ***, **, * Coefficient significatif au seuil de signification de 1, 5, 10 pour cent.

Source: Jansen et Piermartini (2004).

c) Restrictions au mouvement temporaire de personnes physiques et efforts de libéralisation entrepris dans le cadre de l'AGCS

Les gouvernements ont été amenés à limiter la mobilité des travailleurs à travers les frontières pour des raisons économiques, sociales et culturelles. Diverses mesures font obstacle au commerce selon le mode 4.²⁰ Pour protéger leur marché du travail, de nombreux pays ont instauré des limites quantitatives à l'immigration et/ou des examens des besoins économiques. En vertu de ces examens, l'employeur qui souhaite embaucher un travailleur étranger doit prouver qu'il n'y a pas de travailleur national capable d'exercer l'emploi concerné. Ces formalités prennent du temps et coûtent de l'argent aux employeurs, de sorte qu'il est beaucoup moins intéressant pour eux d'engager des étrangers que des nationaux. Les formalités de délivrance et de renouvellement des visas et des permis de travail sont souvent lourdes et coûteuses, aussi bien pour les employeurs que pour les employés étrangers.

Les régimes de double imposition des travailleurs étrangers et l'impossibilité de transférer les droits à pension et les autres cotisations sociales rendent moins intéressant l'emploi temporaire à l'étranger. Les travailleurs qualifiés étrangers ont souvent aussi des difficultés pour faire reconnaître leurs qualifications, leurs diplômes, leur formation et leur expérience.

Durant le Cycle d'Uruguay, les Membres ont contracté des engagements en vue de libéraliser le commerce des services, y compris pour le mouvement des personnes physiques. Le résultat de ces négociations fait partie de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). La structure de l'AGCS permet aux Membres de préciser les catégories de personnes (en tant que fournisseurs de services) auxquelles ils souhaitent donner accès. Les Membres décident, au cours des négociations, s'ils veulent libéraliser certaines catégories de fourniture temporaire de services et ont le droit de le faire en partie ou sous condition. Les conditions éventuellement attachées aux mesures de libéralisation sont inscrites sur ce qu'on appelle des «listes nationales d'engagements spécifiques».

L'AGCS fournit donc aux Membres un mécanisme souple de libéralisation du mouvement des personnes physiques dans le sens où il offre toute une gamme d'outils permettant de définir les contours exacts de cette libéralisation. Les engagements rendent plus prévisible et plus transparent le commerce selon le mode 4, contrairement aux programmes de libéralisation unilatéraux, qui ont l'inconvénient de pouvoir être annulés selon le bon vouloir du pays d'accueil.

En 2004, 108 Membres sur 147 ont pris des engagements horizontaux de libéralisation du mouvement des personnes physiques.²¹ La majorité d'entre eux ont choisi de spécifier certaines catégories de personnes auxquelles s'appliquent leur engagement. Environ 15 pour cent des listes ne spécifient aucune catégorie et mentionnent simplement des conditions d'accès générales. Le nombre de catégories de personnes physiques mentionnées dans les 85 pour cent de listes restantes est très limité et concerne surtout les travailleurs hautement qualifiés. Il s'agit notamment des catégories suivantes: i) les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise, qui sont généralement des cadres, des dirigeants ou des spécialistes; ii) les visiteurs d'affaires; iii) les fournisseurs de services contractuels; et iv) les autres cadres de direction ou spécialistes non mentionnés clairement comme étant des personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise. Le graphique IB2.1 indique la répartition des 328 mentions par Membre selon les différentes catégories. Seule une toute petite fraction des mentions inscrites au titre de

²⁰ Voir aussi Banque mondiale (2003a).

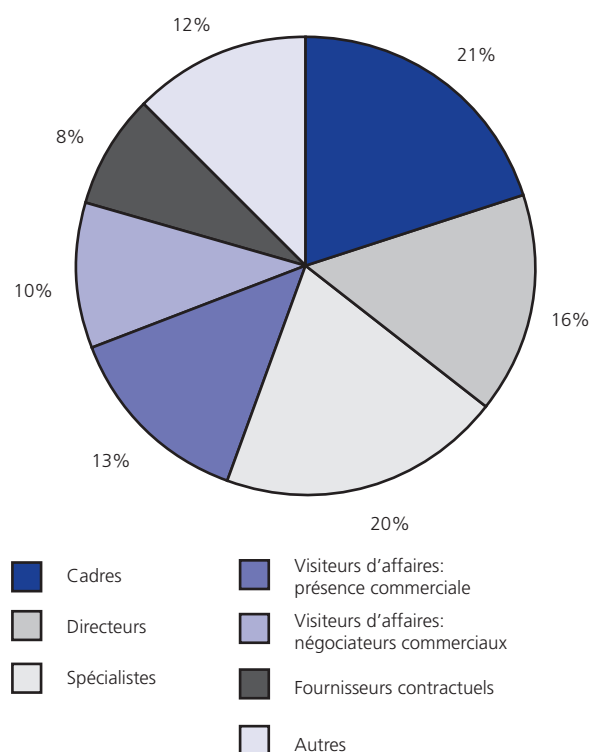
²¹ Un engagement horizontal s'applique à une liste de secteurs économiques spécifiés. Les 39 Membres restants n'ont donc pris aucun engagement ou n'ont pris que des engagements spécifiques, c'est-à-dire limités à un secteur.

l'AGCS peut être considérée comme se rapportant aux travailleurs peu qualifiés.²² Le graphique montre aussi que les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise constituent la plus forte proportion des engagements, avec 69 pour cent. Il y a donc un lien étroit entre la libéralisation du mode 4 et l'objectif consistant à attirer davantage d'IED.

L'un des traits intéressants de la libéralisation du mouvement temporaire des personnes physiques au titre de l'AGCS est que le terme «temporaire» n'est pas défini dans l'Accord. Un tiers seulement des Membres ont indiqué dans leur liste d'engagements la durée de séjour maximale des personnes relevant du mode 4.²³ Les périodes spécifiées sont généralement plus longues pour les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise: 88 pour cent des engagements autorisent un séjour d'au moins 36 mois ou ne fixent pas de limite (tableau IB2.3). Par contre, la durée de séjour des visiteurs d'affaires est beaucoup plus courte: 60 pour cent des engagements la limitent à moins de trois mois. Ces durées sont en accord avec la nature des tâches à accomplir.

On a dit plus haut que les pouvoirs publics pouvaient imposer diverses restrictions au mouvement des personnes physiques. Dans leurs listes d'engagements spécifiques, les Membres doivent inscrire les mesures réglementaires qui sont, soit des restrictions à l'«accès au marché», soit des mesures discriminatoires (incompatibles avec le traitement national). Comme la présence de chaque type de personne physique a un effet différent sur le marché du travail et, plus généralement, des effets économiques différents sur les pays d'accueil, les limites sont généralement indiquées sous la forme de catégories de travailleurs.

Graphique IB2.1
Engagements relatifs au mode 4: Répartition par catégorie de personnes physiques
(Pourcentage)



Note: Les pourcentages sont tirés du nombre de mentions inscrites par les Membres de l'OMC qui ont contracté des engagements relatifs au mode 4 dans la section horizontale de leur liste annexée à l'AGCS
Source: OMC.

Tableau IB2.3
Engagements relatifs au mode 4 par durée de séjour autorisée et par catégorie de personnes physiques
(Nombre)

Durée du séjour	Personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise			Visiteurs d'affaires	Fournisseurs contractuels	Autres
	Cadres	Directeurs	Spécialistes			
Moins de 36 mois	10	10	13	58	12	0
36 mois ou plus	28	29	30	1	0	1
Non précisé	42	58	58	34	0	16
Total	80	97	101	93	12	17

Note: Mentions figurant en avril 2004 sur les listes annexées à l'AGCS qui contiennent des engagements relatifs au mode 4 dans la section horizontale concernant la durée du séjour.
Source: OMC.

²² La définition des travailleurs peu qualifiés est donnée dans le document de l'OMC (1998a).

²³ Il faut noter que ce manque de clarté rend difficile l'évaluation des flux relevant du mode 4, car la définition de travailleur «non permanent» dans les statistiques nationales et internationales sur les mouvements de travailleurs ne correspond pas nécessairement à celle donnée dans les listes d'engagements des Membres. Sur l'évaluation des flux relevant du mode 4, voir les sous-sections d) et e).

Comme la plupart des engagements relatifs au mode 4 concernent les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise, il n'est guère étonnant que cette catégorie fasse l'objet du plus grand nombre de limitations. La condition la plus courante imposée pour le mouvement de ces personnes est l'emploi préalable. Les engagements exigent souvent que la personne transférée ait travaillé pour la société pendant au moins un an avant de pouvoir être transférée dans le pays d'accueil. Les conditions de rémunération minimales, qui empêchent les entreprises de payer des salaires moins élevés aux travailleurs étrangers, sont également importantes. Normalement, elles sont liées à d'autres mesures similaires relatives aux conditions de travail dans le pays, comme la réglementation sur le temps de travail et la sécurité sociale. Ces mesures ont pour but d'éviter des effets néfastes sur l'économie du pays d'accueil, tels que la pression à la baisse sur les salaires ou l'accroissement du chômage. Elles révèlent que le pays n'est disposé à permettre à des entreprises de faire venir des salariés de l'étranger que si ceux-ci sont indispensables pour des raisons stratégiques. Les quotas sont également fréquents dans la catégorie des personnes transférées. Ils sont établis sur la base de l'effectif total ou du nombre de cadres de l'entreprise, voire de la population active totale du pays. Les liens avec le mode 3 (présence commerciale des entreprises dans le pays d'accueil) figurent aussi parmi les restrictions. Les examens des besoins économiques sont couramment exigés pour cette catégorie. Il est intéressant de noter que, pour la plupart des Membres qui imposent de tels examens, les critères d'application ne sont pas précisés. Des clauses portant sur le transfert de technologie sont présentes dans le quart environ des engagements relatifs à cette catégorie, ce qui tend à montrer que le pays attend de la présence de personnes physiques étrangères certaines retombées ou des effets en matière de productivité. Enfin, certains Membres ont précisé qu'ils se réservaient le droit de suspendre leurs engagements en cas de conflit du travail.

Tableau IB2.4
Restrictions à l'entrée par catégorie de personnes physiques
(Nombre)

	Personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise			Visiteurs d'affaires	Fournisseurs contractuels	Autres
	Cadres	Directeurs	Spécialistes			
Examen des besoins économiques	5	20	24	0	0	6
Emploi préalable	39	37	40	6	0	1
Lien avec le mode 3	7	12	12	0	0	0
Limites numériques	20	20	25	4	0	8
Salaire minimum	15	15	15	0	1	0
Absence de litiges	4	7	6	4	1	1
Transfert de technologie	8	9	13	0	0	2

Note: Mentions figurant en avril 2004 sur les listes annexées à l'AGCS qui contiennent des engagements relatifs au mode 4 dans la section horizontale comportant des limites à l'accès aux marchés.

Source: OMC.

Les limites les plus courantes au traitement national inscrites dans les listes ont trait aux mesures budgétaires. La plus importante consiste à réserver l'octroi de subventions aux nationaux, ce qui affecte en particulier les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise et les visiteurs d'affaires. De telles limites peuvent grandement contribuer à décourager les étrangers de travailler dans le pays d'accueil. Il y a aussi des restrictions imposées aux étrangers pour l'achat de biens immobiliers. Les restrictions à la mobilité – géographique ou d'un secteur à l'autre – empêchent les salariés des multinationales de changer d'entreprise. Ces deux types de restrictions visent à empêcher les travailleurs internationaux de rester pendant de longues périodes et soulignent le caractère temporaire des engagements relatifs au mode 4.

En résumé, les particularités et le niveau de la libéralisation du mode 4 au titre de l'AGCS varient selon les Membres. On relève néanmoins plusieurs traits communs. Le premier est le caractère généralement limité de la libéralisation. Les engagements actuels portent sur un nombre limité de catégories spécifiques et détaillées de travailleurs. En outre, ils sont assortis d'un assez grand nombre de restrictions à l'accès au marché et au traitement national. Le deuxième trait important est la forte tendance à privilégier les fournisseurs de services qualifiés. Seule une petite fraction des catégories de personnes physiques figurant dans les engagements actuels peut être considérée comme se rapportant aux travailleurs peu qualifiés. Enfin et surtout, la libéralisation du mode 4 au titre de l'AGCS est très liée à l'objectif plus large d'attirer des investissements étrangers, puisque le plus grand nombre d'engagements concerne les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise.

Tableau IB2.5
Mesures discriminatoires par catégorie de personnes physiques
(Nombre)

	Personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise			Visiteurs d'affaires	Fournisseurs contractuels	Autres
	Cadres	Directeurs	Spécialistes			
Immobilier	10	11	10	10	1	5
Subventions	25	26	26	39	1	2
Change	1	1	1	0	0	0
Emprunts	0	0	0	0	0	1
Fiscalité	4	6	7	2	0	1
Restrictions à la mobilité	2	2	2	4	0	0

Note: Mentions figurant en avril 2004 sur les listes annexées à l'AGCS qui contiennent des engagements relatifs au mode 4 dans la section horizontale comportant des limites au traitement national.

Source: OMC.

d) Ampleur des flux relevant du mode 4

Depuis l'entrée en vigueur de l'AGCS en 1995, aucun cadre statistique complet n'a été mis au point pour mesurer le mouvement des personnes physiques. Aucune organisation régionale ou internationale ne recueille systématiquement des données sur les mouvements temporaires de travailleurs. Les classifications et les méthodes statistiques diffèrent selon les pays, ce qui empêche les comparaisons. Du fait de cette absence de statistiques internationales fiables et comparables, il est difficile d'évaluer l'ampleur des courants commerciaux relevant du mode 4.

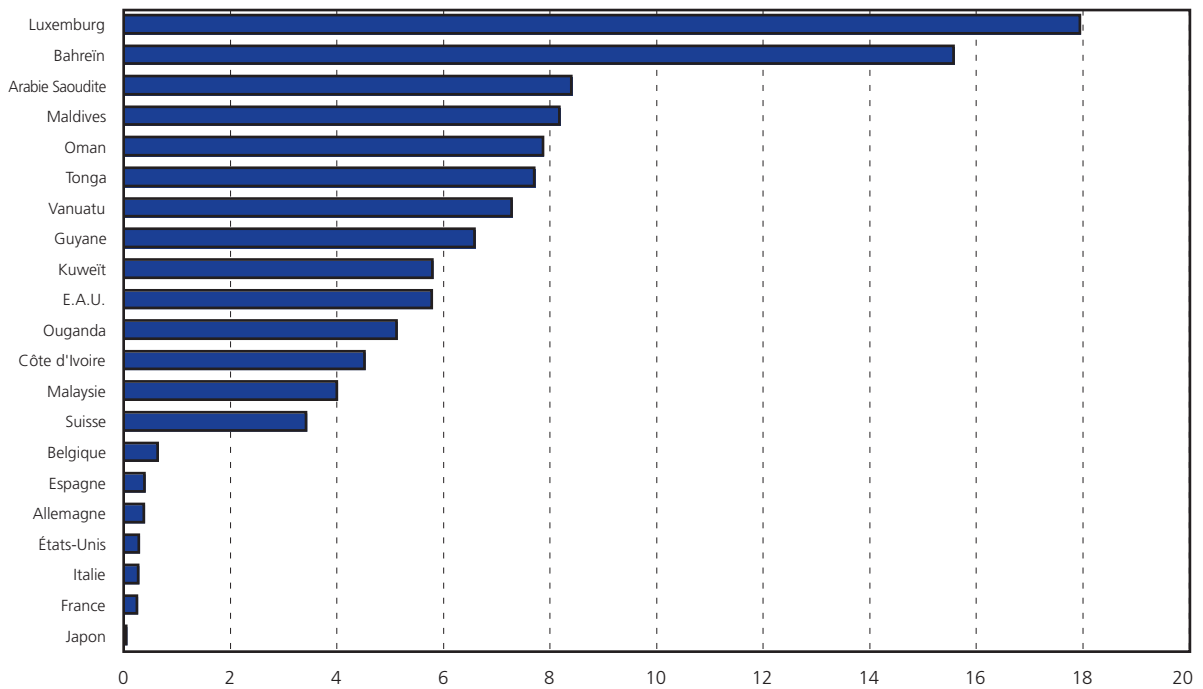
i) *Évaluation du commerce relevant du mode 4 au moyen de la balance des paiements*

Les indicateurs de la balance des paiements que sont la «rémunération des salariés» et les «envois de fonds des travailleurs» fournissent, pour un grand nombre de pays, des renseignements quantitatifs comparables au niveau international sur le mouvement transfrontières de travailleurs (voir les définitions dans l'encadré IB2.1).

La part de la somme de la rémunération des salariés et des envois de fonds des travailleurs dans le PIB donne une certaine idée de l'impact sur l'économie du recours à la main-d'œuvre étrangère (graphique IB2.2). Au Luxembourg, elle a été de 18 pour cent en 2002, en raison surtout de la rémunération versée à un grand nombre de travailleurs frontaliers. Le graphique IB2.2 montre que la main-d'œuvre étrangère a une incidence notable sur l'économie dans les pays du Golfe arabe, où le chiffre varie de près de 6 pour cent pour le Koweït à 16 pour cent pour Bahreïn. Il faut noter qu'en 2002 l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis ont occupé respectivement les deuxième et troisième rangs mondiaux pour les envois de fonds des travailleurs. Par contre, aux États-Unis, principale source d'envois de fonds au monde, l'embauche de travailleurs étrangers n'a représenté que 0,3 pour cent du PIB.

Graphique IB2.2

Part des paiements au titre de la rémunération des salariés et des envois de fonds des travailleurs dans le PIB, 2002
(Pourcentage)



Source: FMI (2004) et statistiques nationales.

Encadré IB2.1: Balance des paiements et mode 4

Les indicateurs du compte courant de la balance des paiements que sont la «rémunération des salariés» et les «envois de fonds des travailleurs» recouvrent les flux de revenus liés au travail entre les résidents d'une économie et le reste du monde, une personne étant considérée comme résidente lorsqu'elle séjourne dans le pays pendant un an au moins.

i) *La rémunération des salariés* recouvre «les salaires, traitements et autres émoluments versés, en espèces ou en nature, aux travailleurs frontaliers, saisonniers et autres travailleurs non résidents» (MBP5, 169).

Limitations pour l'évaluation des flux relevant du mode 4:

- Cette notion recouvre les travailleurs temporaires employés dans tous les secteurs économiques (c'est-à-dire pas spécifiquement dans le secteur des services), ce qui surestime les chiffres relatifs au mode 4.
- Elle ne concerne que les travailleurs qui séjournent à l'étranger pendant moins d'un an, alors que le mode 4 concerne l'emploi d'une durée allant jusqu'à cinq ans.
- Elle inclut des catégories de travailleurs étrangers moins pertinentes, telles que les travailleurs frontaliers.
- Le pays d'origine des travailleurs étrangers est rarement précisé.
- Elle recouvre des catégories de travailleurs exclus du mode 4 (par exemple le personnel local des ambassades).
- Elle ne fait pas la distinction entre un travailleur étranger employé dans le pays d'accueil par une société étrangère ou une société nationale.

ii) *Les envois de fonds des travailleurs* sont les transferts courants des migrants ayant un emploi dans l'économie d'immigration, qui les compte au nombre de ses résidents (MBP5, 302).

Limitations pour l'évaluation des flux relevant du mode 4:

- Les envois de fonds ne représentent qu'une portion de la rémunération des salariés économisée et envoyée dans le pays d'origine.
- Cette notion recouvre aussi les transferts effectués par les immigrants permanents, qui sont exclus du mode 4.
- Une part importante des envois de fonds ne passe pas par les circuits officiels et peut se trouver totalement absente des chiffres.
- La notion se rapporte aux travailleurs étrangers employés dans tous les secteurs économiques et pas spécifiquement dans le secteur des services.

Dans le compte de capital de la balance des paiements, *les transferts des migrants*, qui recouvrent les flux de biens et les variations des actifs financiers résultant de la migration, peuvent aussi fournir des renseignements indirects complémentaires au sujet du mode 4.

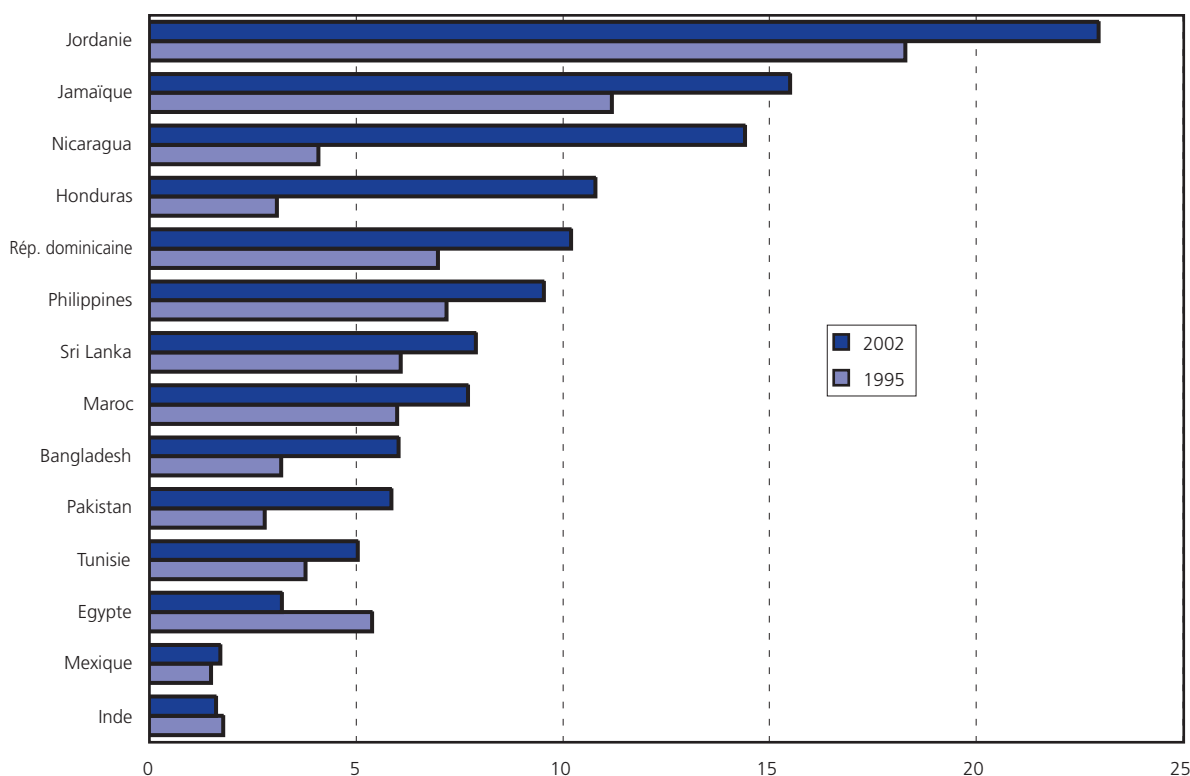
Source: Manuel de la balance des paiements du FMI, 5ème édition, 1993 (MBP5).

Le graphique IB2.3 montre l'importance croissante des envois de fonds et de la rémunération des salariés dans le PIB de certains pays en développement. D'une manière générale, la proportion a augmenté depuis 1995 pour presque tous les pays repris dans le graphique.

En 2002, la part de ces sommes dans le PIB de la Jamaïque et de la République dominicaine a culminé respectivement à 16 et 15 pour cent. Cette contribution au PIB est comparable à celle du tourisme. Par rapport aux chiffres de 1995, les parts en question ont augmenté en moyenne de 40 pour cent. On observe aussi une tendance marquée à la hausse dans les autres pays d'Amérique latine. Un scénario analogue s'est produit dans plusieurs pays exportateurs de main-d'œuvre d'Asie et d'Afrique. En 2002, le pourcentage a doublé (pour atteindre 6 pour cent du PIB) au Bangladesh et au Pakistan et il a augmenté de 30 pour cent aux Philippines, au Maroc et en Tunisie.

Graphiques IB2.3

Part des recettes au titre de la rémunération des salariés et des renvois de fonds des travailleurs dans le PIB, 1995 et 2002 (Pourcentage)



Source: FMI (2004) et statistiques nationales.

ii) *Évaluation du commerce relevant du mode 4 au moyen des statistiques nationales*

Les statistiques de la balance des paiements relatives à la rémunération des salariés et aux envois de fonds des travailleurs permettent d'évaluer au niveau international l'impact des migrations de main-d'œuvre sur l'économie des grands pays importateurs et exportateurs de main-d'œuvre, mais elle ne fournissent pas de renseignements spécifiques sur les travailleurs étrangers employés dans les services.

Les statistiques de certains pays concernant la main-d'œuvre, l'immigration et le recensement donnent souvent plus de détails sur l'emploi des travailleurs étrangers. Dans certains cas, elles n'indiquent que le nombre total de travailleurs étrangers – surtout les salariés – dans les services et leur répartition dans les divers secteurs économiques. Dans d'autres, elles distinguent l'emploi d'étrangers dans les services à titre temporaire. Parfois, on trouve aussi des renseignements sur le nombre de travailleurs étrangers temporaires par activité économique ou par profession et sur leurs gains moyens estimatifs, ce qui permet d'évaluer la dimension du commerce des services selon le mode 4 dans le pays.²⁴

Pour la présente étude, les travailleurs qui entrent dans la définition du mode 4 selon l'AGCS sont ceux qui travaillent dans les industries de services ou qui exercent une profession liée aux services pendant une période maximale de cinq ans, que ce soit dans une entreprise nationale ou dans une entreprise étrangère.

Pour quelques pays développés, le nombre de permis de travail ou de visas temporaires délivrés au cours d'une année à des travailleurs étrangers peut aider à évaluer l'ampleur de ces transactions.²⁵ Comme la plupart des données disponibles concernent l'année 2000, on a pris cette année comme référence.

Aux États-Unis, le visa H-1B destiné aux «travailleurs professionnels dans les métiers spécialisés» tels que les informaticiens ou les mannequins est également mentionné au titre du mode 4 dans les listes d'engagements des États-Unis annexées à l'AGCS. Il est d'abord délivré pour une durée maximale de trois ans mais peut être prorogé de la même durée. La présente analyse concerne uniquement les visas H-1B délivrés pour un premier emploi.

En 2000, environ 136 800 demandes nouvelles ont été acceptées pour un premier emploi, principalement dans le secteur de l'informatique.²⁶ La deuxième catégorie visée a été celle des électriciens/électroniciens, ingénieurs industriels et architectes, suivie par celle des métiers administratifs spécialisés tels que les comptables et les commissaires aux comptes spécialisés dans les industries de services connexes. Selon le tableau IB2.6, il semble que les États-Unis aient souffert d'une pénurie de spécialistes en informatique, qu'ils ont palliée principalement grâce à des travailleurs temporaires indiens.²⁷ On trouvera dans le tableau IB2.1 de l'appendice des renseignements supplémentaires sur les professions des travailleurs étrangers.

Bien que ces données présentent quelques limites, les statistiques des professions et de la rémunération moyenne perçue par les titulaires de visas H-1B permettent d'estimer la valeur globale de ces flux d'entrée. Les importations aux États-Unis de services fournis par des professionnels nouvellement arrivés dans les métiers spécialisés sont estimées à quelque 6,5 milliards de dollars pour l'année 2000, soit environ 0,1 pour cent du PIB national.²⁸ Sur ce montant, 3,6 milliards de dollars environ proviennent d'étrangers qui vivaient déjà aux États-Unis lorsqu'ils ont obtenu leur visa de travail temporaire (il s'agissait souvent d'anciens étudiants).

²⁴ Quand on analyse les statistiques nationales de la main-d'œuvre et de l'immigration, il est important de noter la distinction entre «stock» et «flux». Le stock est le nombre de travailleurs étrangers dans le pays à un moment donné de l'année. Les flux d'entrée ne concernent, pour une année donnée, que les nouveaux arrivants et non ceux qui étaient entrés précédemment dans le pays et qui y restent employés.

²⁵ Les données concernent généralement les visas ou les permis de travail délivrés, ce qui ne correspond pas nécessairement au nombre réel de salariés étrangers.

²⁶ Les données concernent l'exercice budgétaire 2000 (du 1er octobre 1999 au 30 septembre 2000).

²⁷ Pour l'exercice 2003, le nombre de demandes acceptées pour un premier emploi a été de 105 314. On n'a pas encore la répartition par profession. Pour l'exercice 2002, le plus grand groupe est resté celui des métiers de l'informatique, bien que le nombre de demandes acceptées pour un premier emploi ait fortement chuté, puisqu'il n'était plus que de 25 637 contre 74 551. Département de la sécurité intérieure des États-Unis (2003a, 2003b).

²⁸ Estimations de l'OMC.

En ce qui concerne le Royaume-Uni, bien qu'on dispose de données sur le nombre d'étrangers travaillant dans le pays, estimé à 1,4 million en 2002, il est très difficile de déterminer exactement la proportion de ces travailleurs qui relève du mode 4. En 2000, le Royaume-Uni a délivré environ 64 500 nouveaux permis de travail et premières autorisations pour une durée maximale de cinq ans à des travailleurs ne venant pas de l'UE.²⁹ Le tiers d'entre eux concernait des emplois de moins d'un an. La majorité des permis qui pourraient relever du mode 4 a été accordée à des personnes travaillant dans l'informatique, la gestion et les services fournis aux entreprises.

Les estimations montrent qu'en 2000 les importations de services dues au mouvement de cette main-d'œuvre temporaire ne venant pas de l'UE ont représenté près de 2,5 milliards de dollars, soit 0,2 pour cent du PIB du Royaume-Uni (tableau IB2.7). Globalement, les nouveaux arrivants indiens ont créé des services pour une valeur proche de 550 millions de dollars, dont plus de la moitié était due à des analystes et programmeurs informatiques. Toutefois, ces flux n'ont pas eu d'incidence notable sur l'emploi, car les nouveaux arrivants étrangers n'ont représenté que 2 pour cent du nombre de salariés dans les secteurs concernés.

Dans certains pays du Golfe arabe, au contraire, les travailleurs étrangers représentent entre 67 et 90 pour cent de l'emploi total dans le secteur privé.³⁰ En 2000, le secteur privé a employé environ 3,4 millions d'étrangers en Arabie saoudite, à Bahreïn, au Koweït et en Oman, dont 80 pour cent en moyenne dans des activités de services. Bien qu'on n'ait pas de statistiques pour les Émirats arabes unis, la part élevée des envois de fonds des travailleurs dans le PIB semble révéler l'existence d'une forte main-d'œuvre étrangère.

D'une manière générale, la moitié des étrangers présents dans la région – qui viennent principalement de l'Inde, du Pakistan, des Philippines et des pays arabes – y travaillent moins de cinq ans. La durée d'emploi moyenne d'un travailleur philippin, par exemple, est de deux ans. Selon les estimations de l'OMC, cette main-d'œuvre temporaire, qui pourrait correspondre à la définition du mode 4, représente plus de 1 million de personnes en Arabie saoudite, au Koweït et à Bahreïn. Elle constitue une part importante de l'emploi total. En Arabie saoudite, les quelque 700 000 travailleurs étrangers qui relèvent du mode 4 représentent plus du tiers de l'emploi total (nationaux plus étrangers) dans les industries de services privées, répartis de façon plus ou moins égale entre les différentes activités. À Bahreïn, le stock estimatif de travailleurs relevant du mode 4 représente 65 pour cent de l'emploi total dans les industries de services privées. Les travailleurs étrangers temporaires, qui sont concentrés dans le commerce de gros et de détail et dans l'hôtellerie et la restauration, représentent plus de la moitié de l'emploi total dans le secteur des services. Les travailleurs du secteur de la construction représentent 23 pour cent de ce total. Le graphique IB2.1 de l'appendice donne des détails sur la répartition par secteur.

Tableau IB2.6
États-Unis: Importations selon le mode 4 dans le secteur de l'informatique par grand pays, 2000^a
(Nombre et millions de dollars)

	Demandes de visa H1-B acceptées	Importations selon le mode 4 (Valeur)
Services totaux	136787	6500
Services informatiques (toutes origines)	74551	3730
Inde	50827	2540
Chine	5725	260
Philippines	1217	60

^a Exercice budgétaire.

Source: Services d'immigration et de naturalisation des États-Unis (2002) et estimations de l'OMC.

Tableau IB2.7
Royaume-Uni: Importations selon le mode 4 dans le secteur de l'informatique par grand pays, 2000
(Nombre et millions de dollars)

	Permis de travail temporaire	Importations selon le mode 4 (Valeur)
Services totaux	64574	2500
Services informatiques (toutes origines)	10470	460
Inde	5973	260
États-Unis	1404	61
Chine	108	5

Source: Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni, Direction de la recherche, du développement et de la statistique(2001).

²⁹ Il faut toutefois noter que cette catégorie de permis de travail ne concerne pas les travailleurs temporaires indépendants. Les prorogations, qui sont accordées pour cinq ans, et les changements d'employeur ne font pas partie de cette analyse. En 2000, les autorités ont accepté environ 13 500 demandes de prorogation et 7 300 demandes de changement d'employeur. Selon des sources nationales, un quart des titulaires de permis de travail de longue durée se sont établis de façon permanente au Royaume-Uni. Tous les arrivants temporaires, quelle que soit leur catégorie, ont le droit de demander leur établissement permanent après quatre ans de travail dans le pays. Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni, RDS (2001).

³⁰ Département de statistique de l'Arabie saoudite; Ministère koweïtien du Plan; Royaume de Bahreïn, 2001; Ministère omanais de l'économie nationale, 2002.

Tableau IB2.8
Stock de travailleurs étrangers relevant du mode 4
dans certains pays du Golfe arabe, 2000

	Nombre de travailleurs	Pourcentage employé dans les services	Importations selon le mode 4 (millions de dollars)
Arabie Saoudite	700000	35	5100
Koweït	272250	...	1500
Bahreïn ^a	81600	65	700

^a Pour l'année 2001.

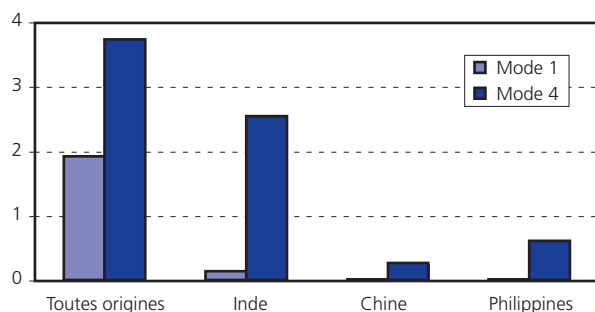
Source: Estimations de l'OMC tirées des statistiques nationales.

On estime qu'en 2000 la valeur des importations de services commerciaux dues au mouvement temporaire de personnes a dépassé 5 milliards de dollars en Arabie saoudite et 1,4 milliard de dollars au Koweït. Ces chiffres représentent 3 pour cent du PIB pour la première et 4 pour cent pour le second. Le montant correspondant pour Bahreïn a été estimé à quelque 700 millions de dollars en 2001, ce qui représente environ 9 pour cent du PIB national et plus de la moitié des envois de fonds des travailleurs étrangers pour cette année.

iii) Dimension relative du commerce des services selon le mode 4 et selon le mode 1

Il n'existe pas de données sur le commerce des services ventilées par mode de fourniture. Toutefois, le *Manuel des statistiques du commerce international des services* élaboré récemment (Commission européenne et al., 2002)

Graphique IB2.4
États-Unis: Importations de services informatiques en provenance de certains pays, par mode de fourniture, 2000^a
(Milliards de dollars)



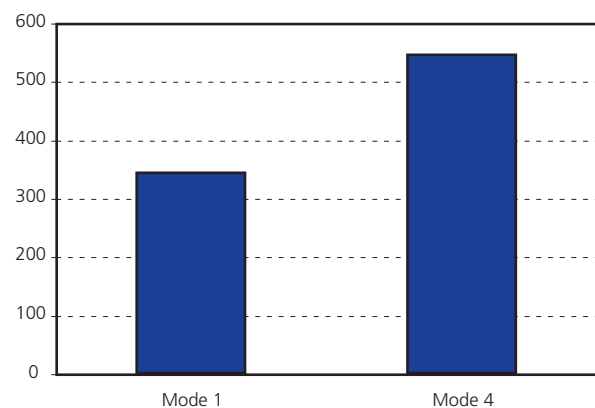
^a Exercice budgétaire.

Source: FMI (2004) et estimations de l'OMC.

propose, dans un premier temps, plusieurs règles simplifiées qui permettent d'obtenir une estimation grossière du commerce des services par mode de fourniture, sur la base des balances des paiements existantes et des statistiques du commerce des services des filiales étrangères (FATS).³¹

Selon cette approche, la valeur des importations totales de services informatiques fournis selon le mode 4 par des informaticiens nouvellement arrivés aux États-Unis avec un visa H-1B serait environ deux fois plus élevée que celle des services transfrontières (graphique IB2.4). Cela tendrait à montrer que le commerce selon le mode 4 peut revêtir une importance considérable dans certains secteurs de services.

Graphique IB2.5
Royaume-Uni: Importations de services commerciaux en provenance de l'Inde par mode de fourniture, 2000
(Millions de dollars)



Source: OCDE (2003e) et estimations de l'OMC.

L'analyse des flux de services informatiques entre les États-Unis et divers pays en développement semble confirmer cette observation. En 2000, les services d'informatique et d'information importés par les États-Unis en provenance de l'Inde n'ont représenté que 135 millions de dollars.³² Selon les estimations de l'OMC, la valeur totale des importations de services informatiques fournis par des spécialistes indiens a été d'environ 2,5 milliards de dollars. De même, les importations de services informatiques par les États-Unis en provenance de la Chine et des Philippines ont été presque insignifiantes: 9 et 10 millions de dollars respectivement.³³ La valeur estimative des services informatiques fournis par la Chine et les Philippines selon le mode 4 en 2000 a été respectivement d'environ 260 et 60 millions de dollars. En 2000 toujours, les importations totales de services

³¹ Certains échanges de services mentionnés dans la balance des paiements peuvent être imputés à plusieurs modes de fourniture. Par exemple les services d'informatique et d'information et les autres services aux entreprises peuvent être fournis selon le mode 1 ou le mode 4.

³² Département du commerce des États-Unis (2004), Bureau de l'analyse économique.

³³ Département du commerce des États-Unis (2004), Bureau de l'analyse économique.

commerciaux du Royaume-Uni en provenance de l'Inde ont avoisiné 850 millions de dollars.³⁴ Une comparaison selon les modes de fourniture estimatifs révèle que les importations du Royaume-Uni en provenance de l'Inde selon le mode 1, estimées à environ 340 millions de dollars, ont été bien inférieures à celles effectuées selon le mode 4 (graphique IB2.5).

En résumé, comme il n'existe que peu de données sur les travailleurs étrangers temporaires, on ne peut estimer le commerce des services relevant du mode 4 que pour quelques pays importateurs de main-d'œuvre et, dans certains cas, pour une fraction seulement de ces travailleurs. Toutefois, malgré ces limitations, les estimations semblent contredire, au moins dans certains secteurs, la croyance commune selon laquelle le commerce des services selon le mode 4 est modeste. Dans le cas des États-Unis, par exemple, les importations de services informatiques selon le mode 4 ont été beaucoup plus élevées en 2000 que celles qui auraient été effectuées selon le mode 1. La même constatation s'applique aux exportations de services informatiques de divers pays en développement à destination des États-Unis.

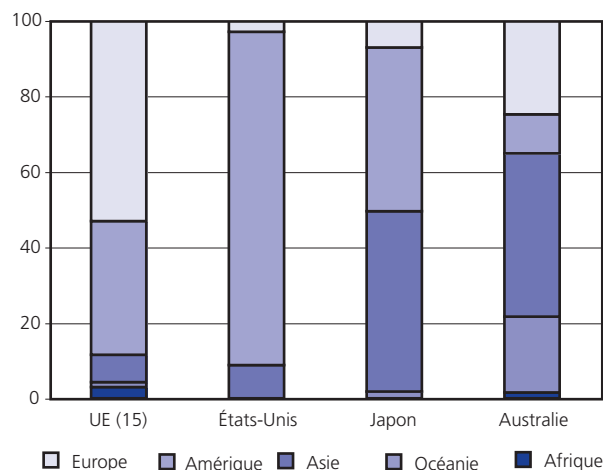
Par ailleurs, l'exemple de l'Inde souligne que les exportations estimatives de services commerciaux selon le mode 4 peuvent dépasser le commerce transfrontières (mode 1). Ces conclusions préliminaires font ressortir l'importance économique pour les pays en développement du mouvement des personnes physiques comme mode de fourniture de services au plan international.

e) Qui se rend où?

i) Migrations de courte durée: quand la proximité joue un rôle

La répartition géographique de l'indicateur de la balance des paiements qu'est la rémunération des salariés donne des indications sur les régions et pays d'origine principaux des immigrants temporaires qui travaillent à l'étranger pendant moins d'un an (graphique IB2.6). Un aperçu des plus grandes économies industrialisées par région tend à montrer qu'en général, la plus grosse part des rémunérations est versée aux salariés qui viennent de la même région. Dans le cas de l'UE, par exemple, plus de la moitié des rémunérations versées aux travailleurs extérieurs à l'UE, environ 5,5 milliards de dollars, va à des personnes qui viennent de pays européens n'appartenant pas à l'Union, tandis que les rémunérations versées aux travailleurs américains représentent environ 30 pour cent. Aux États-Unis, plus de 90 pour cent des rémunérations sont versées à des salariés venant d'autres pays de la région. Au Japon, le scénario est plus diversifié, puisque la moitié des rémunérations est versée à des pays d'Asie et l'essentiel du reste à des pays d'Amérique du Nord et du Sud. En Australie, des parts importantes sont versées aux travailleurs venant d'Asie, d'Océanie et des pays européens.

Graphique IB2.6
Travailleurs étrangers temporaires dans certaines économies par région, 2000
(Pourcentage)



Note: D'après les paiements au titre de la rémunération des salariés. L'Europe inclut l'Europe occidentale et les économies en transition. L'Amérique inclut l'Amérique du Nord et l'Amérique latine. Les données concernant l'UE (15) n'incluent pas les rémunérations versées aux travailleurs des États membres de l'UE. Pour les États-Unis, l'Asie inclut l'Océanie et l'Afrique.

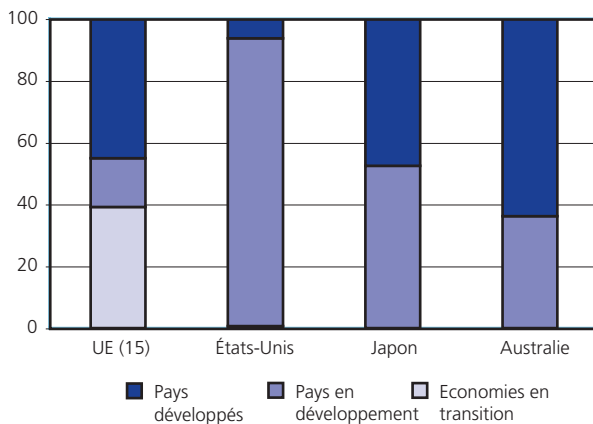
Source: Statistiques nationales.

Une analyse des flux de revenus liés au travail par groupe économique montre que les migrations de main-d'œuvre à court terme ont lieu, à des degrés divers, entre pays développés ainsi qu'entre pays ayant des stades de développement différents.

³⁴ OCDE (2003e).

Graphique IB2.7
Travailleurs étrangers temporaires dans certaines économies par zone économique, 2000

(Pourcentage)



Note: D'après les paiements au titre de la rémunération des salariés. Les données concernant l'UE (15) n'incluent pas les rémunérations versées aux travailleurs des États membres de l'UE.

Source: Statistiques nationales.

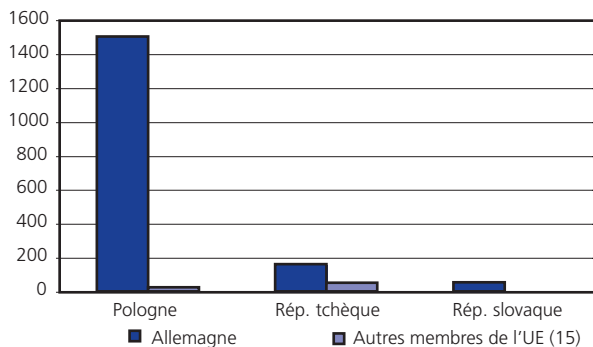
ont été les principaux bénéficiaires de visas de travail de courte durée, suivis à une certaine distance par les Jamaïcains. Ces travailleurs ont occupé principalement des emplois peu qualifiés dans l'agriculture et des emplois de services chez des particuliers et dans des hôtels et des restaurants. Les rémunérations versées aux travailleurs canadiens ont représenté 3 pour cent du total.

Outre la proximité géographique, l'un des facteurs essentiels qui détermine le mouvement temporaire de travailleurs est l'existence d'accords bilatéraux ou régionaux facilitant leur entrée dans le pays d'accueil. Ainsi, l'importance des économies en transition comme fournisseurs de main-d'œuvre à court terme dans l'UE est due aux accords bilatéraux signés principalement par l'Allemagne avec plusieurs pays d'Europe centrale et orientale depuis 1991.³⁵ Le graphique IB2.8 montre que la présence d'accords spécifiques sur la main-d'œuvre a facilité l'augmentation des mouvements temporaires. En 2000, environ 230 000 travailleurs saisonniers polonais ont été employés dans l'agriculture, la sylviculture, l'hôtellerie et la restauration (OCDE-SOPEMI, 2002).

Aux États-Unis, l'essentiel des rémunérations va aux travailleurs temporaires mexicains. Selon les statistiques nationales de l'immigration, les Mexicains

Graphique IB2.8
Travailleurs étrangers temporaires de certaines économies en transition employés en Allemagne et dans d'autres pays membres de l'UE, 2000

(Millions de dollars)

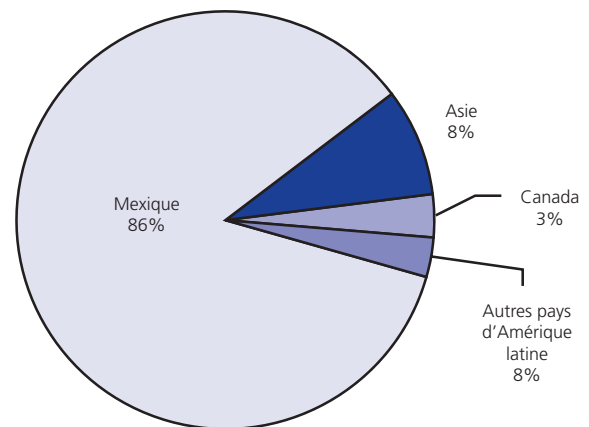


Note: D'après les paiements au titre de la rémunération des salariés.

Source: Eurostat.

Graphique IB2.9
États-Unis: Paiements au titre de la rémunération des salariés par origine, 2000

(Pourcentage)



Note: D'après les paiements au titre de la rémunération des salariés. Le chiffre concernant l'Asie inclut aussi l'Afrique.

Source: Département du commerce des États-Unis (2003).

ii) Migrations internationales de main-d'œuvre: pas seulement un phénomène Nord-Sud

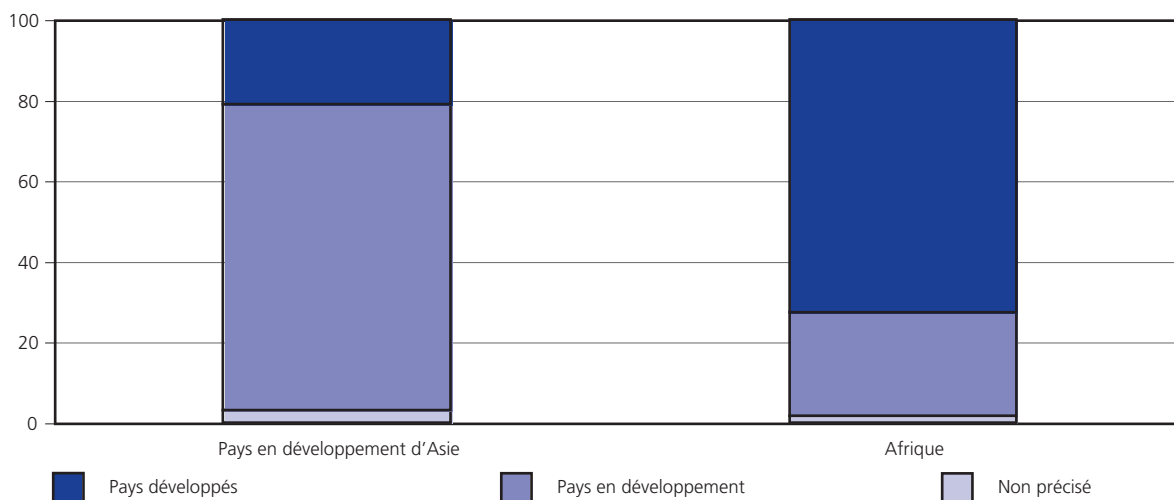
La répartition géographique des envois de fonds effectués par les travailleurs vers certains pays en développement tend à montrer que la migration de main-d'œuvre n'est pas simplement un phénomène Nord-Sud. S'il est vrai que certains pays en développement tels que ceux de l'Afrique du Nord bénéficient largement des sommes envoyées par leurs ressortissants employés dans des pays développés, pour d'autres, la majeure partie des envois provient d'autres pays en développement.

³⁵ L'Allemagne a des accords avec la Bulgarie, la Croatie, la Hongrie, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque, la Roumanie et la Slovaquie.

Graphique IB2.10

Envois de fonds de travailleurs reçus par les pays en développement d'Asie et d'Afrique par zone économique, 2000

(Pourcentage)



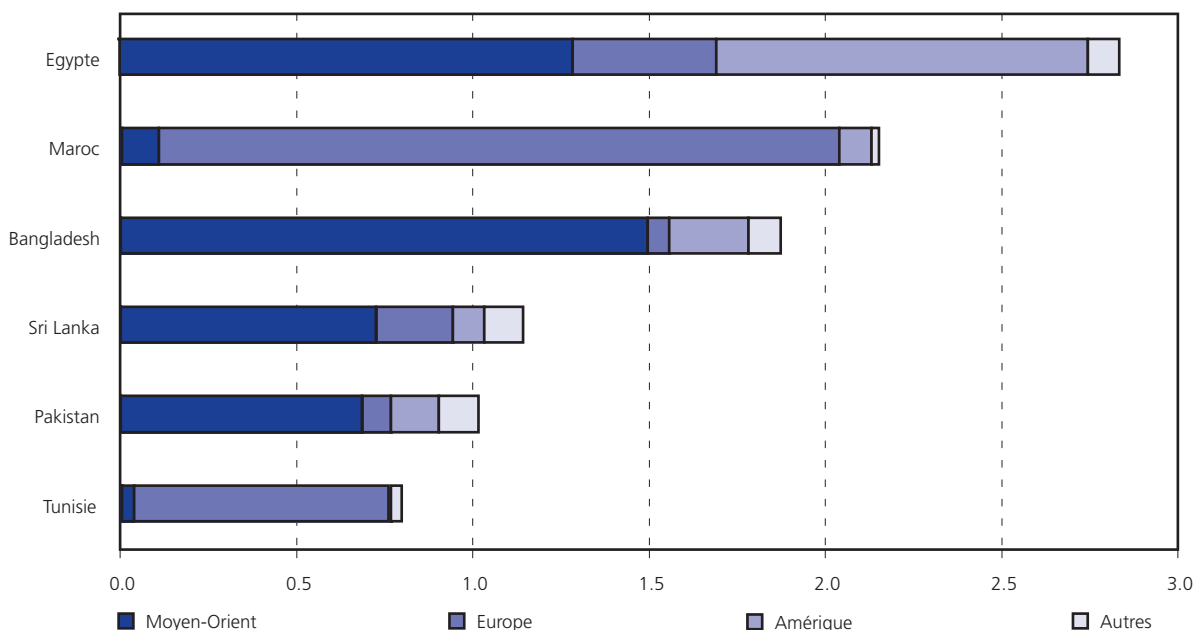
Source: Estimations de l'OMC tirées des statistiques nationales.

Le graphique IB2.11 montre que 60 à 80 pour cent des envois de fonds reçus par le Bangladesh, Sri Lanka et le Pakistan proviennent des pays en développement du Moyen-Orient, principalement les pays du Golfe arabique. Ainsi, le tiers des envois reçus par le Pakistan est venu uniquement d'Arabie saoudite. Cette part a été de 50 pour cent dans le cas du Bangladesh. Pour ces pays, les envois provenant de pays développés tels que ceux de l'Europe et de l'Amérique du Nord, même s'ils existent, n'ont qu'une importance marginale. Par contre, en Afrique du Nord, les envois reçus par le Maroc et la Tunisie sont venus principalement d'Europe, et surtout de France et d'Italie. Enfin, plus de 40 pour cent des envois reçus par l'Égypte sont venus des pays du Golfe, le reste venant des États-Unis et des pays européens.

Graphique IB2.11

Envois de fonds de travailleurs reçus par certains pays en développement par région, 2000

(Milliards de dollars)



Source: Statistiques nationales.

Les statistiques nationales confirment ces structures de migration. La grande majorité des travailleurs contractuels originaires de l'Inde, du Bangladesh et de Sri Lanka sont allés au Moyen-Orient, principalement en Arabie saoudite, au Koweït et dans les Émirats arabes unis, pour y être employés à titre temporaire. Selon les statistiques philippines, à la fin de 2001, plus de 40 pour cent des presque 3,1 millions de Philippines employés temporairement à l'étranger étaient concentrés dans la région du Golfe arabe, principalement en Arabie saoudite (Commission des Philippines à l'étranger). En Asie du Sud-Est, la Thaïlande représente une exception. Les travailleurs thaïlandais sont surtout allés dans d'autres pays d'Asie, principalement le Taipei chinois, où ils étaient employés dans l'industrie (Office national de la statistique de Thaïlande, 2000; Bureau du recensement du Taipei chinois). Le tableau IB2.2 de l'appendice donne des détails sur le pays d'origine des envois de fonds pour certains pays en développement.

iii) Qualifications et professions des travailleurs étrangers temporaires

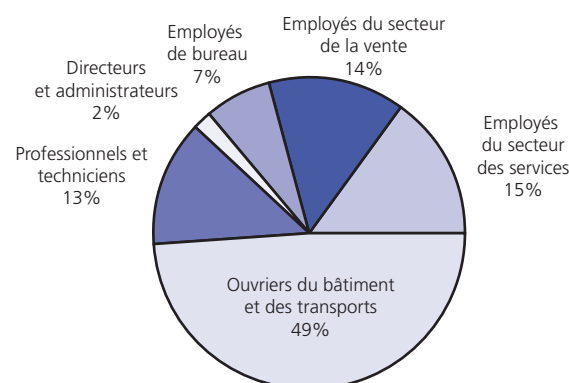
Dans les pays en développement: les pays du Golfe arabe

Les statistiques du niveau d'instruction des travailleurs migrants montrent que le travailleur temporaire moyen venu d'Asie du Sud-Est est peu qualifié. Ainsi, la moitié des travailleurs sri-lankais partant pour le Moyen-Orient ont été principalement des employés de maison, alors que les travailleurs professionnels et de niveau intermédiaire n'ont représenté que 3 pour cent du total (Sri Lanka, Bureau de l'emploi à l'étranger). La part des emplois peu qualifiés est encore plus élevée si l'on analyse les départs vers d'autres pays. De même, la moitié des 220 000 Bangladais travaillant à l'étranger en 2000, selon les estimations, avaient des emplois peu qualifiés, 11 pour cent avaient des emplois semi-qualifiés, 35 pour cent des emplois qualifiés et 4 pour cent étaient cadres ou membres des professions libérales. La proportion des Bangladais peu qualifiés à l'étranger a encore augmenté en 2001 (Bangladesh, Bureau de statistique, 2003).

Selon les statistiques des pays du Golfe, la grande majorité des travailleurs étrangers temporaires qui semblent relever du mode 4 ont un niveau d'études secondaire et occupent des emplois peu qualifiés (Département de statistique d'Arabie saoudite; Ministère koweïtien du Plan; Royaume de Bahreïn, 2001; Ministère omanais de l'économie, 2002). Au Koweït, dans les secteurs de services, la proportion des travailleurs étrangers est particulièrement élevée dans la construction et les transports, où ils sont employés comme opérateurs de matériel de transport, manutentionnaires, etc. On peut estimer sans risque qu'une grande partie des envois de fonds à l'étranger provient de cette population peu qualifiée. Les services et les métiers de la vente réunis emploient environ 20 pour cent de la main-d'œuvre étrangère temporaire à Bahreïn et environ le tiers au Koweït et en Arabie saoudite. Au Koweït, les travailleurs du secteur des services se trouvent surtout dans les services sociaux, communautaires et personnels, où ils occupent des emplois de garde privé, ou dans l'hôtellerie et la restauration, comme cuisiniers, serveurs et gardiens d'immeubles.

Graphique IB2.12
Travailleurs relevant du mode 4 par profession
dans certains pays du Golfe arabe, 2000

(Pourcentage)



Note: Les pays visés sont l'Arabie Saoudite, Bahreïn, le Koweït et l'Oman.
Source: Statistiques nationales.

Les employés de bureau temporaires tels que les secrétaires et les réceptionnistes sont comparativement peu nombreux, et les plus gros pourcentages se trouvent au Koweït et à Bahreïn. Dans la région, 15 pour cent seulement des travailleurs étrangers temporaires sont cadres ou membres des professions libérales, administrateurs ou directeurs. Au Koweït, leur proportion va de 9 pour cent dans la construction (ingénieurs et architectes principalement) à 20 pour cent dans la banque, l'assurance, l'immobilier et les autres services aux entreprises. Les administrateurs et directeurs sont surtout concentrés dans les secteurs bancaire et financier, mais on en trouve aussi dans le commerce de gros et de détail ainsi que dans l'hôtellerie et la restauration. Le secteur de la santé offre des possibilités d'emploi exceptionnelles aux personnes qualifiées et hautement qualifiées. Dans le secteur privé de la santé au Koweït, 70 pour cent des

médecins, plus de la moitié des dentistes et presque tout le personnel infirmier sont étrangers. De même, en Oman, 80 pour cent des médecins et près de 70 pour cent du personnel infirmier sont des étrangers sous contrat.

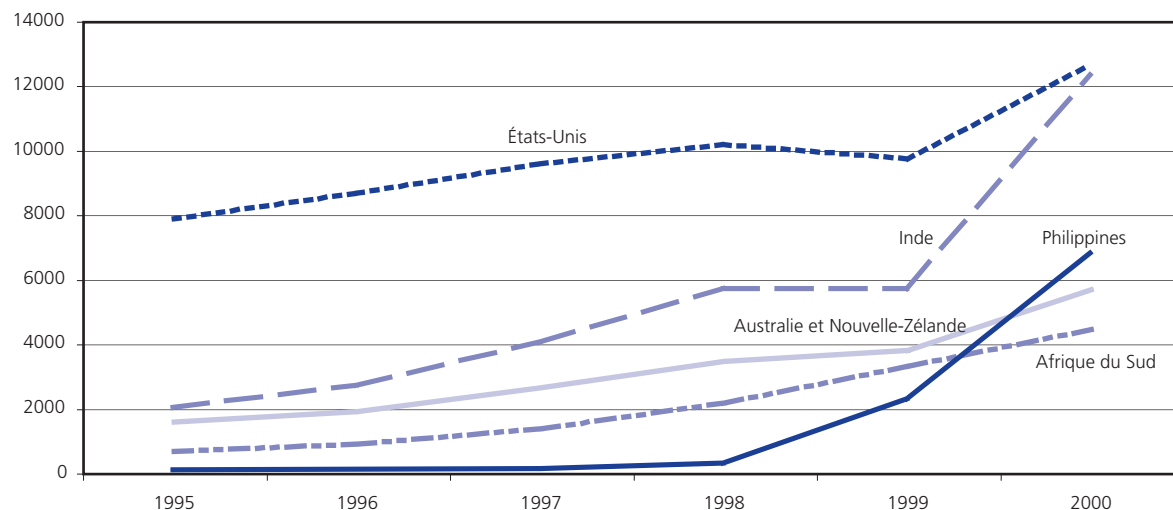
Dans les pays développés: l'expérience du Royaume-Uni

Si les migrations de main-d'œuvre temporaire entre pays en développement semblent porter en grande partie sur des emplois peu qualifiés, les statistiques des pays développés révèlent une augmentation des entrées de travailleurs temporaires qualifiés et hautement qualifiés en provenance des pays en développement. Selon une analyse par pays des permis de travail temporaires délivrés au Royaume-Uni, il apparaît qu'entre 1995 et 2000, des pays en développement tels que l'Inde, les Philippines et, dans une moindre mesure, l'Afrique du Sud ont pris place parmi les fournisseurs de main-d'œuvre temporaire (graphique IB2.13). Le nombre de permis délivrés à des Indiens, en particulier, est passé de 1 827 à 12 726 en cinq ans et a plus que doublé entre 1999 et 2000. En 2000, il y avait au Royaume-Uni presque autant de travailleurs indiens que de travailleurs des États-Unis. Le nombre de permis délivrés à des travailleurs philippins a fait un bond, passant d'environ 270 à 6 700 en trois ans (Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni, RDS, 2001). Par contre, la part des pays développés n'appartenant pas à l'UE est restée stable ou a reculé.

Graphique IB2.13

Permis de travail temporaires délivrés au Royaume-Uni pour certains pays, 1995-2000

(Nombre)



Source: Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni, Direction de la recherche, du développement et de la statistique (2001).

La nécessité d'embaucher des travailleurs qualifiés venant de pays très éloignés est peut-être due à une pénurie de nationaux compétents ou au décalage entre les besoins du marché du travail et le temps nécessaire pour former des nationaux dans certaines qualifications. La répartition par profession montre que la moitié des étrangers ont été recrutés à des postes d'auxiliaire professionnel, principalement dans le secteur de la santé, tels que le personnel infirmier dans les secteurs public et privé. Le nombre de permis de travail temporaires délivrés notamment à des établissements médicaux et de santé a fait un bond entre 1995 et 2000, passant de 1 774 à plus de 14 500. La moitié environ des auxiliaires de santé «importés» par le Royaume-Uni étaient des Philippines, suivis par les Indiens. On notera que les statistiques philippines sur le type de compétences exportées révèlent que le nombre et le pourcentage des auxiliaires professionnels et des techniciens, principalement des femmes, a doublé, tandis que le nombre d'emplois à l'étranger dans des postes peu qualifiés a diminué (Administration de l'emploi à l'étranger des Philippines).

Les analystes et programmeurs informatiques, venus principalement de l'Inde, représentent le deuxième plus grand groupe d'auxiliaires professionnels. De même que les Philippines dans la santé, les Indiens se sont spécialisés dans l'exportation de compétences en technologies de l'information. Au troisième rang viennent les concepteurs de logiciels et de matériel informatique, les enseignants et les spécialistes financiers. La Chine et, dans une moindre mesure, la Malaisie, font désormais partie des fournisseurs de chercheurs.

Les données relatives aux directeurs et administrateurs, qui viennent principalement des États-Unis, incluent vraisemblablement les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise. En 2000, environ 11 000 étrangers venant de pays extérieurs à l'UE ont été transférés au Royaume-Uni (Rapport final au Ministère de l'intérieur, 2001). Le tableau IB2.3 de l'appendice donne des renseignements détaillés sur la répartition par profession des travailleurs temporaires étrangers au Royaume-Uni.

Tableau IB2.9
Permis de travail temporaires délivrés au Royaume-Uni pour les professions liées aux services et pour certains pays, 2000
 (Nombre)

	Total	dont				
		États-Unis	Inde	Philippines	Chine	Malaisie
Total	64144	12654	12292	6772	1541	866
Directeurs et administrateurs	13487	5247	1203	55	211	139
Cadres et professions libérales	15187	1767	2947	247	285	348
Ingénieurs et techniciens supérieurs	6626	932	2616	222	147	147
Auxiliaires et techniciens	33715	5493	7879	6442	885	329
Analystes et programmeurs informatiques	10470	1404	5973	82	108	73
Auxiliaires de santé	14477	188	1301	6327	179	136
Services personnels et de protection	1587	38	194	28	125	43
Autres professions	168	42	69	-	35	7

Source: Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni, Direction de la recherche, du développement et de la statistique (2001).

Il est important de noter qu'en 2003, le Royaume-Uni a mis en place un nouveau permis de travail de courte durée, le «Programme par secteur», qui permet d'embaucher des étrangers âgés de 18 à 30 ans pendant une durée maximale d'un an pour des postes peu qualifiés dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration (serveur de bar, chef de cuisine, gouvernante, aide de cuisine, etc.) et dans certaines industries de transformation alimentaire.³⁶ Le pays connaît actuellement des difficultés de recrutement dans ces secteurs.

f) Conclusions

L'étude présentée dans cette section montre qu'une libéralisation accrue du mode 4 pourrait procurer des gains notables. Comme la libéralisation du commerce des marchandises, la libéralisation du mode 4 peut augmenter le bien-être en offrant aux consommateurs de chaque pays un éventail plus large de services à des prix inférieurs. Les effets d'une telle libéralisation sur le bien-être ne sont pas seulement directs, ils s'exercent aussi sur le commerce des marchandises et sur le commerce des services fournis selon d'autres modes. Les données analysées dans la présente section montrent que ces effets sont importants.

L'analyse des engagements relatifs au mode 4 contractés à l'OMC révèle que, jusqu'à présent, la libéralisation de ce mode a été assez limitée et a porté essentiellement sur la main-d'œuvre hautement qualifiée. Toutefois, les estimations de la valeur du commerce des services relevant du mode 4 laissent penser que, pour certains secteurs et certains pays, cette libéralisation revêt déjà une grande ampleur et qu'elle est plus importante que pour les services relevant du mode 1.

On a aussi montré que, lorsqu'il existe des accords bilatéraux ou régionaux, le mouvement des travailleurs peu qualifiés est généralement important. Un élargissement des catégories et des niveaux de qualification dans les offres présentées par les Membres au cours des négociations actuelles sur l'AGCS pourrait donc avoir un effet important sur les mouvements temporaires de main-d'œuvre et sur le bien-être du pays d'origine aussi bien que du pays d'accueil.

³⁶ Pour la période 2003-2004, le quota est fixé à 20 000 permis. Les travailleurs étrangers doivent quitter le Royaume-Uni pendant au moins deux mois avant de pouvoir bénéficier d'un nouveau permis (Permis de travail, Royaume-Uni).

Appendice Tableau IB2.1

États-Unis: Demandes de visas H1-B pour un emploi initial approuvées, par activité, 2000

(Nombre et pourcentage)

Activité	Nombre	Part
Total	136787	100
Services informatiques	74551	55
Architecture, ingénierie et prospection	17086	13
Spécialisations administratives	11468	8
Éducation	7210	5
Dirigeants et cadres supérieurs	4734	4
Médecine et santé	4366	3
Sciences sociales	3103	2
Sciences de la vie	2921	2
Professionnels, techniciens et cadres divers	2734	2
Mathématiques et sciences physiques	2364	2
Arts	1847	1
Écriture	906	1
Droit et jurisprudence	755	1
Mannequins	614	0
Spectacles et services récréatifs	449	0
Services des musées, bibliothèques et archives	186	0
Religion et théologie	68	0
Non spécifié	1425	1

Source: Services d'immigration et de naturalisation des États-Unis (2002).

Appendice Tableau IB2.2

Origine des envois de fonds des travailleurs reçus par certains pays en développement, 2000-2001

(Millions de dollars)

	Pakistan	Bangladesh	Sri Lanka	Maroc	Tunisie	Egypte
Total	1022	1882	1160	2161	796	2843
Moyen-Orient	692	1502	730	115	43	1288
Arabie saoudite	304	920	...	54	23	681
Emirats arabes unis	190	144	...	53	8	302
Koweït	123	247	...	1	1	222
Oman	38	84	...	3	4	11
Bahreïn	24	44	...	4	2	13
Qatar	13	63	...	1	4	44
États-Unis	135	226	78 ^a	84	4	1049
UE (15)	156	1879	695	301
dont France	81	56	...	977	419	49

^a Concerne l'Amérique du Nord.

Source: Banque d'État du Pakistan; Banque centrale de Sri Lanka; Bureau des statistiques du Bangladesh; Office des changes du Maroc; Banque centrale de Tunisie; Banque centrale d'Égypte.

Appendice Tableau IB2.3

Royaume-Uni: Permis de travail temporaire accordés par secteur de services, en 1995 et 2000

(Part en pourcentage)

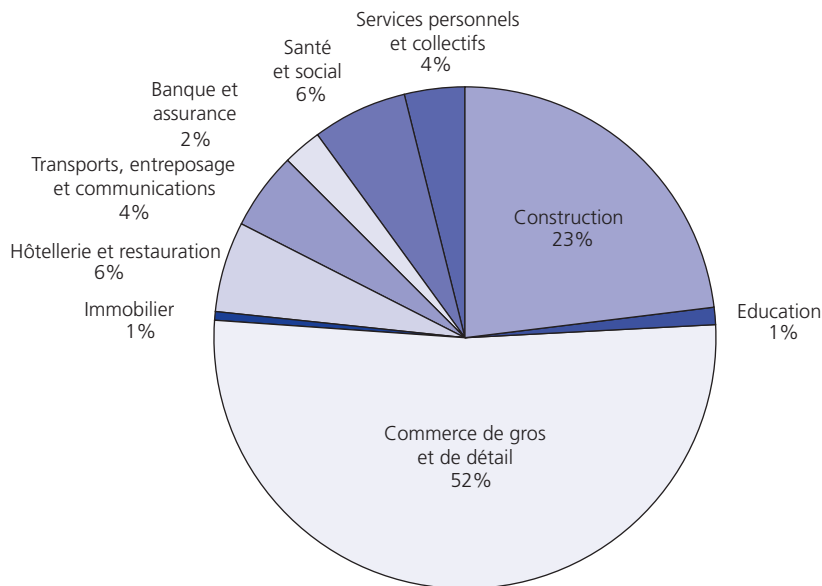
	Nombre		Part	
	1995	2000	1995	2000
Tous les services	20584	59791	100	100
Services de santé et services médicaux	1774	14516	9	24
Services informatiques	1827	12726	9	21
Services administratifs, services aux entreprises et services de gestion	4041	9026	20	15
Services financiers	3194	6997	16	12
Services de spectacles et de loisirs	2919	4235	14	7
Éducation et culture	1901	3832	9	6
Télécommunications	458	2228	2	4
Hôtellerie et restauration	320	1751	2	3
Activités sportives	544	989	3	2
Services de commerce de détail et services connexes	2826	927	14	2
Services juridiques	258	881	1	2
Transports	333	780	2	1
Services de construction et services fonciers	182	751	1	1
Services immobiliers et de gestion de biens	5	94	0	0
Services de sécurité et de protection	2	58	0	0

Source: Direction de la recherche, du développement et des statistiques, Ministère de l'intérieur du Royaume-Uni (2001).

Appendice Graphique IB2.1

Travailleurs relevant du mode 4 dans les secteurs de services dans certains pays arabes du Golfe, 2000

(Pourcentage)



Note: Les données concernant l'éducation, l'hôtellerie et la restauration et l'immobilier se rapportent uniquement aux travailleurs en Arabie saoudite.

Source: Estimations de l'OMC fondées sur des statistiques nationales.

3. INDICATIONS GÉOGRAPHIQUES

a) Introduction

Les indications géographiques (IG) sont une forme de propriété intellectuelle visée par l'Accord sur les ADPIC. En termes simples, une IG fait référence à l'utilisation du nom d'une région par les producteurs de cette région, dans le but de défendre leur réputation ou de protéger les attentes des consommateurs qui ont été amenés à associer certaines qualités à l'origine géographique d'un produit. L'expansion du commerce mondial explique en grande partie l'importance que certains accordent à la protection internationale des IG. Divers accords internationaux montrent que les pays ont compris la nécessité de coopérer au niveau international afin de préserver le rôle de vecteur d'information que jouent les IG auprès des consommateurs et de les aider à remplir leur fonction d'outils de commercialisation. Au titre de l'Accord sur les ADPIC, les Membres de l'OMC sont tenus, entre autres choses, de prévoir les moyens juridiques permettant aux parties intéressées d'empêcher l'utilisation d'indications qui trompent les consommateurs quant à l'origine géographique du produit ou qui constituent un acte de concurrence déloyale. L'Accord sur les ADPIC prévoit une protection additionnelle des IG pour les vins et les spiritueux.

La possibilité d'étendre la protection renforcée des IG pour les vins et les spiritueux à une gamme de produits plus vaste est actuellement un grand sujet de débat à l'OMC. Des négociations ont également été engagées en vue d'établir un système de notification et d'enregistrement des IG pour les vins et spiritueux. Le présent chapitre vise à permettre une meilleure compréhension de ces débats complexes. Après avoir défini le concept d'IG et l'avoir replacé dans son contexte historique, nous présenterons certaines des caractéristiques principales des diverses formes de protection des IG utilisées au niveau national. Nous exposerons ensuite brièvement la nature des problèmes qui peuvent se poser au sujet de la protection des IG sur les marchés étrangers, puis nous nous attacherons à certains aspects de l'article 23 de l'Accord sur les ADPIC. Passant alors à un examen des concepts économiques pertinents en la matière, nous nous intéresserons en particulier aux questions de différenciation des produits et d'asymétrie de l'information entre producteurs et consommateurs. À titre d'exemple, nous analyserons la prime dont bénéficient les produits protégés par des IG, afin de donner une idée approximative de la valeur de ces indications. La dernière section conclura cette réflexion.

b) Qu'est-ce qu'une IG?

i) *Aspects historiques et questions de définition*

À l'ère préindustrielle, lorsque les produits agricoles et les denrées alimentaires constituaient le principal débouché des économies, certaines régions ont développé des spécialités et leurs produits se sont forgé une excellente réputation. Ces qualités ont été entièrement attribuées au climat, au sol, à d'autres ressources naturelles ou au savoir-faire des populations de ces localités. Les IG, comme les marques de fabrique ou de commerce, représentent un droit de propriété intellectuelle concernant l'usage d'un signe distinctif. L'un de leurs objectifs est d'informer les consommateurs des caractéristiques particulières de certains produits qui sont liées à leur origine géographique. Contrairement à ce qui se passe pour les brevets ou les droits d'auteur, par exemple, on ne peut pas empêcher d'autres producteurs de copier le produit ou l'œuvre en question. En revanche, seuls les producteurs de la région sont habilités à utiliser l'IG comme moyen de mettre en avant les qualités spécifiques liées à une origine géographique et de préserver la réputation collective découlant de ce lien. Si les produits industriels ou manufacturés peuvent également être protégés par des IG, la protection porte en grande majorité sur des produits agricoles, essentiellement des denrées alimentaires et des boissons. Les produits non agricoles protégés par des IG sont habituellement des objets artisanaux, des bijoux et des textiles.

Dans beaucoup de pays, il existait des régimes spéciaux de protection des IG au niveau national avant que des accords multilatéraux ne soient élaborés. Les différences d'approche entre les pays s'expliquent dans une large mesure par l'évolution historique. Il y a des pays où la renommée de certains produits remonte à des siècles, cette pérennité reflétant l'imbrication du commerce, de l'histoire, de la culture et de l'orgueil régional ou local. Il existe actuellement un certain nombre d'accords internationaux consacrés aux différentes formes d'indications d'origine géographique (Encadré IB3.1) dans le cadre desquels les pays membres offrent une protection sur leur propre territoire aux indications des autres membres. Les principaux textes pertinents sont à cet égard la Convention

de Paris pour la protection de la propriété industrielle (164 parties contractantes), l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques (74 parties contractantes) et le Protocole de Madrid y relatif, l'Arrangement de Madrid concernant la répression des indications de provenance fausses ou fallacieuses sur les produits (33 parties contractantes), l'Arrangement de Lisbonne concernant la protection des appellations d'origine et leur enregistrement international (20 parties contractantes) et l'Accord sur les ADPIC (147 membres). Alors que la Convention de Paris date d'à peu près 120 ans, seuls 67 états (environ 41 pour cent du nombre total de membres) en sont devenus membres dans les années 90. Quant à l'Accord sur les ADPIC, bien entendu, il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995. La forte croissance du commerce mondial au cours de la dernière décennie a beaucoup contribué à favoriser la coopération sur ces questions et d'autres aspects de la propriété intellectuelle.

L'Accord sur les ADPIC est le premier accord multilatéral à proposer une définition explicite du terme «IG». Aux termes de l'article 22:1, une IG est une indication qui sert à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un Membre [de l'OMC], ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique. Les accords multilatéraux antérieurs, en particulier la Convention de Paris, l'Arrangement de Madrid (sur la répression des indications de provenance fausses ou fallacieuses) et l'Arrangement de Lisbonne, se sont intéressés respectivement aux «indications de provenance» et aux «appellations d'origine». Une indication de provenance désigne un lieu géographique spécifique comme étant l'origine du produit en question. Si une IG telle que la définit l'Accord sur les ADPIC sert aussi à identifier un produit comme étant originaire du lieu indiqué, elle exige en outre qu'une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit puisse être «attribuée essentiellement» à cette origine géographique. Selon certains, la définition de l'«appellation d'origine» aux termes de l'Accord de Lisbonne est similaire à celle des IG mais impose des prescriptions plus rigoureuses au regard de tel ou tel aspect (Addor et Grazioli, 2002).

Dans le cadre des législations internes, le terme «multilatéral» n'est pas nécessairement utilisé dans son sens le plus exact. Comme on vient de l'indiquer, les accords internationaux ont dû prendre en compte, en plus des prescriptions qui pouvaient être convenues sur le plan international, un large éventail de pratiques nationales existantes qui faisaient intervenir des concepts définis avec davantage de précision et de rigueur. Les définitions nationales s'ordonnent en trois catégories principales: i) les définitions proches du libellé de l'article 22:1 de l'Accord sur les ADPIC; ii) les définitions établies sur le modèle de celles qui ont été utilisées dans l'Arrangement de Lisbonne; et iii) les définitions nationales plus spécifiques, dont un grand nombre contiennent les éléments essentiels de la définition donnée dans l'Accord sur les ADPIC et dans l'Arrangement de Lisbonne, à savoir que le produit a des caractéristiques distinctives dues à son origine géographique. Ces définitions sont parfois associées à des prescriptions en matière de produit ou de production.

Encadré IB3.1: Dispositions clés de quelques accords internationaux concernant les indications d'origine géographique

1883 Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle

(révisée en 1925, 1934, 1958 et 1967 et modifiée en 1979)

- certaines de ses dispositions sont incorporées dans l'Accord sur les ADPIC par l'effet de l'article 2:1;
- comprend la protection des «indications de provenance ou appellations d'origine» (article 1.2);
- les pays de l'Union s'engagent à admettre au dépôt et à protéger les marques collectives appartenant à des collectivités étrangères même si ces collectivités ne possèdent pas un établissement industriel ou commercial. (article 7bis);
- interdit «l'utilisation directe ou indirecte d'une indication fausse concernant la provenance du produit» (article 10.1) mais aucune disposition particulière n'est prévue pour la protection des appellations d'origine; seules les *indications fausses* sont visées par l'article 10 et aucune protection n'est offerte dans les cas où l'indication est employée en traduction ou accompagnée d'expressions telles que «genre», «type», ou dans ceux où elle est fallacieuse, c'est-à-dire quand elle induit le public en erreur;
- signée initialement par 11 pays, la Convention regroupe actuellement 166 parties contractantes.

1891 Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques (révisé en 1900, 1911, 1925, 1934, 1957, 1967 et modifié en 1979) et Protocole de Madrid de 1989 y relatif

- établit une procédure pour l'enregistrement international des marques – la protection accordée à une marque est basée sur l'enregistrement national; l'enregistrement est valable 10 ans et renouvelable indéfiniment; si l'inscription est radiée pour une raison quelconque dans le pays d'origine dans les cinq années suivant l'enregistrement international, ce dernier est également radié;
- 74 États sont parties contractantes.

1891 Arrangement de Madrid concernant la répression des indications de provenance fausses ou fallacieuses sur les produits (révisé en 1911, 1925, 1934 et 1958)

- vise la répression des indications de provenance non seulement fausses mais aussi fallacieuses: «Tout produit portant une indication fautive ou fallacieuse par laquelle un des pays auxquels s'applique [cet] arrangement, ou un lieu situé dans l'un d'entre eux, serait directement ou indirectement indiqué comme pays ou comme lieu d'origine sera saisi à l'importation dans chacun desdits pays» (article 1 1);
- 33 États sont parties contractantes.

1958 Arrangement de Lisbonne concernant la protection des appellations d'origine et leur enregistrement international (révisé en 1967 et modifié en 1979) et les Règlements d'exécutions de 1976 y relatifs (modifiés en 2002)

- les pays s'engagent à protéger, sur leurs territoires, les appellations d'origine des produits des autres pays de l'Union particulière, reconnues et protégées à ce titre dans le pays d'origine et enregistrées au Bureau international de la propriété intellectuelle visé dans la Convention instituant l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (article 1);
- «... On entend par appellation d'origine [...] la dénomination géographique d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dus exclusivement ou essentiellement au milieu géographique, comprenant les facteurs naturels et les facteurs humains.» «Le pays d'origine est celui dont le nom, ou dans lequel est située la région ou la localité dont le nom, constitue l'appellation d'origine qui a donné au produit sa notoriété» (article 2);
- la protection sera assurée contre toute usurpation ou imitation, même si l'origine véritable du produit est indiquée ou si l'appellation est employée en traduction ou accompagnée d'expressions telles que «genre», «type», «façon», «imitation» ou similaires (article 3);
- une fois protégée dans un pays, une appellation n'y pourra être considérée comme devenue générique, aussi longtemps qu'elle se trouve protégée comme appellation d'origine dans le pays d'origine (article 6);
- 20 États sont parties contractantes.

Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)

- définit l'IG comme «... une indication qui sert à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un Membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique» (article 22:1);
- établit, à l'article 22, une norme de protection minimale imposant aux Membres de prévoir les moyens juridiques qui permettent aux parties intéressées d'empêcher l'utilisation des IG d'une manière qui induit le public en erreur quant à l'origine géographique du produit, ainsi que les actes de concurrence déloyale;
- prévoit une protection additionnelle pour les vins et les spiritueux. Les Membres sont tenus de prévoir les moyens juridiques qui permettent aux parties intéressées d'empêcher l'utilisation d'une IG identifiant des vins pour des vins (ou des spiritueux pour des spiritueux) qui ne sont pas originaires du lieu indiqué,

même dans les cas où la véritable origine du produit est indiquée, ou dans ceux où l'IG est employée en traduction ou accompagnée d'expressions telles que «genre», «type», «style», «imitation» ou autres. Il n'est donc pas nécessaire, en principe, de prouver que le public a été induit en erreur quant à l'origine véritable du produit ni d'établir l'existence d'un acte de concurrence déloyale (article 23);

- prévoit une série d'exceptions, visant essentiellement le cas où une IG pour les vins et les spiritueux continue d'être utilisée de manière similaire, les droits à une marque de commerce ou de fabrique acquis de bonne foi antérieurement et les désignations génériques (article 24).

ii) *Les moyens de protection juridique*¹

Les moyens juridiques utilisés pour protéger les IG diffèrent selon les pays. On peut globalement les répartir en lois horizontales axées sur les pratiques commerciales, lois sur les marques de fabrique ou de commerce, et moyens de protection spéciaux.² Même si elles n'assurent pas spécifiquement la protection des IG, les lois axées sur les pratiques commerciales interdisent les actions pouvant entraîner un usage abusif des IG. Au nombre des lois de cette nature, on trouve des lois sur la répression de la concurrence déloyale ou la protection des consommateurs en ce qui concerne l'étiquetage des produits. Le droit des marques peut conférer une protection contre l'utilisation par des tiers, sans autorisation, des IG enregistrées en tant que marques collectives, de certification ou de garantie, dans les cas où cette utilisation entraînerait un risque de confusion. Enfin, les moyens spéciaux de protection juridique font référence aux lois ou aux dispositions destinées spécifiquement à la protection des IG.

Lois horizontales axées sur les pratiques commerciales

Presque tous les pays protègent les IG au moyen de lois horizontales axées sur les pratiques commerciales. Cette catégorie de moyens de protection des IG vise les lois qui, même si elles n'assurent pas spécifiquement la protection des IG, interdisent les pratiques commerciales pouvant entraîner une utilisation abusive des IG. Il existe un grand nombre de lois de cette nature, dont beaucoup visent la répression de la concurrence déloyale ou la protection des consommateurs, soit de manière générale, soit sur des points plus spécifiques tels que l'étiquetage des produits, la protection de la santé ou l'innocuité des produits alimentaires.³ Certains Membres appliquent aussi des dispositions de la *common law* concernant en particulier le délit de substitution. Dans les procédures juridiques relevant de ces lois, la question en jeu est normalement de savoir si des actes interdits par la loi ont été commis, et non s'il faut déterminer qu'un terme particulier a le statut d'IG protégée.

Dans le cadre des lois sur la concurrence déloyale et la protection des consommateurs, il est important de savoir dans quelle mesure le terme géographique en question est connu du public en tant qu'indicateur de l'origine géographique. Si ce n'est pas le cas ou que le terme est devenu générique, la protection n'est pas accordée. De la même façon, dans les pays où la réparation du délit de substitution est possible, le plaignant est généralement tenu de démontrer i) que son produit s'est acquis une clientèle parmi les consommateurs, ii) qu'il est probable que les indications trompeuses données par le défendeur donneront à croire au public que les produits offerts sont ceux du plaignant, et iii) qu'une telle utilisation entraînera un dommage ou une probabilité de dommage (Cornish, 1996).

¹ Cette sous-section s'appuie en grande partie sur OMC (2003b).

² Voir OMC (2003b). L'annexe A de ce document contient des exemples d'indications géographiques protégées dans les Membres de l'OMC et des références à la législation nationale. Voir également O'Connor (2003), OMPI (2002a), Blakeney (2001) et Ladas (1975) pour d'autres exemples et un examen analytique des moyens de protection juridiques.

³ Selon le système juridique, la législation en vigueur pourra inclure tel ou tel élément d'un autre système. À des fins analytiques, la distinction suivante a été établie: les lois sur la concurrence déloyale se rapportent aux lois concernant l'établissement, les marchandises ou les activités industrielles ou commerciales d'un concurrent. Les lois sur la tromperie des consommateurs se rapportent aux lois concernant les allégations propres à induire le public en erreur au sujet des marchandises de la personne qui les énonce. À propos de cette distinction, voir également le guide de G.H.C. Bodenhausen sur l'application de la Convention de Paris, en particulier les pages 145 et 146, citée dans OMC (2003b):9, note de bas de page P.

Marques collectives et marques de certification

Dans certains Membres, les IG peuvent être protégées dans le cadre du système des marques en tant que marques collectives, de certification ou de garantie contre une utilisation non autorisée par des tiers. Ces termes sont utilisés de manière quelque peu différente dans les divers pays, mais, en règle générale, une marque collective protège un signe spécifique appartenant à un groupe d'entreprises, que ses membres utilisent pour des biens ou des services. Une marque de certification ou de garantie protège un signe spécifique appartenant à une personne morale qui contrôle ou établit des normes pour les biens ou les services. La réglementation régissant leur usage doit être communiquée dans le cadre de la procédure d'enregistrement.

La réglementation concernant les marques collectives définit les entreprises habilitées à les utiliser. Dans certains pays, cette réglementation doit comprendre une disposition selon laquelle toute personne dont les biens ou les services proviennent de la zone géographique concernée et satisfont aux conditions énoncées dans la réglementation peut devenir membre de l'association et est admise au sein du groupe de personnes autorisées à utiliser la marque. Dans le cas des marques de certification ou de garantie, des caractéristiques communes sont établies en ce qui concerne, par exemple, les matériaux, les méthodes de production, l'origine géographique ou d'autres critères (OCDE, 2000a).⁴ En principe, une marque de certification ou de garantie ne peut pas être utilisée par son titulaire ou par toute entreprise étroitement liée à celui-ci sur le plan économique. Comme elle ne sert pas à distinguer un produit ou un service d'un autre mais à remplir une fonction de garantie ou à certifier certaines caractéristiques, elle doit normalement être accessible à quiconque satisfait aux conditions d'utilisation.⁵

Dans beaucoup de pays, lorsqu'une marque collective, de garantie ou de certification est constituée exclusivement ou essentiellement d'un terme géographique, l'une des considérations importantes est que l'office des marques soit convaincu de la qualité du requérant pour contrôler l'utilisation de ce terme, autrement dit qu'il soit en mesure de s'assurer que les conditions d'admissibilité sont respectées. Aux États-Unis, par exemple, l'autorité chargée de contrôler l'utilisation du terme est en principe un organisme d'État ou agréé par l'État.

Moyens de protection spéciaux

Les formes de protection classées dans cette catégorie relèvent des lois destinées spécialement à la protection des IG, ou des dispositions prévoyant une protection spéciale des IG qui figurent dans d'autres lois concernant, par exemple, les marques de fabrique ou de commerce, la commercialisation, l'étiquetage ou la fiscalité. En règle générale, la protection accordée est plus grande que celle qui est prévue dans les deux autres catégories de moyens de protection. Il faut en général, mais pas dans tous les cas, qu'une IG ait été reconnue antérieurement pour pouvoir être protégée. Les procédures en la matière sont très variées et vont des procédures essentiellement informelles et politiques à un régime du même type qu'un enregistrement, avec des formalités et des critères clairement définis à l'avance. Dans certains pays, plusieurs régimes coexistent avec des portées différentes mais qui se recoupent parfois, des critères d'admissibilité plus ou moins rigoureux et des droits de portée différente.

Selon les définitions spécifiques utilisées au niveau national, divers critères peuvent être appliqués pour déterminer les conditions à remplir pour bénéficier de la protection spéciale des IG. La délimitation de la zone correspondant à une IG constitue en général un élément essentiel du dispositif. Elle peut être faite en spécifiant les unités géographiques admissibles conformément aux classifications politiques ou administratives, ou en définissant des zones géographiques, comme des groupements de vignobles. Certains pays mettent plutôt l'accent sur des critères d'ordre plus qualitatif visant à établir l'homogénéité des conditions de culture dans la zone et à les distinguer de celles des autres zones. D'autres critères sont destinés à garantir que le produit provient de la zone désignée. Les pratiques

⁴ Par exemple, la marque de certification des États-Unis pour le fromage Stilton (Enregistrement n° 0921358, voir <http://tess2.uspto.gov/bin/gate.exe?f=doc&state=87jj80.4.3>, site visité le 9 décembre 2003) certifie qu'il s'agit d'«un fromage bleu à pâte persillée ou d'un fromage blanc, à pâte non pressée formant une croûte naturelle, et de forme cylindrique, qui est fabriqué en Angleterre dans l'aire délimitée par les comtés de Leicestershire, Derbyshire et Nottinghamshire, à partir de lait entier provenant de vaches anglaises».

⁵ Ceci implique, par exemple, que les «marques de certification [des États-Unis] pour les produits comme les oranges de Floride ou les pommes de terre Idaho peuvent être utilisées par tout producteur qui satisfait aux critères publiés pour un tel produit» (Beresford, 2000). Voir aussi OMPI (2002b) et OMPI (2002c).

varient. Par exemple, l'article 2.2 du Règlement (CEE) n° 2081/92 du Conseil précise que, pour ce qu'il est convenu d'appeler une «appellation d'origine protégée (AOP)», la totalité du processus de production doit avoir lieu dans l'aire géographique délimitée, tandis que pour une «IG protégée (IGP)», il suffit que la production, la transformation ou l'élaboration ait lieu dans cette aire.

Dans de nombreux pays, le produit doit avoir des caractéristiques spécifiques liées à son origine. Certains d'entre eux, tout au moins, n'exigent pas explicitement un lien de causalité entre l'origine géographique du produit et ses caractéristiques. Le produit devra le plus souvent présenter des caractéristiques particulières. Les définitions ne font pas toutes figurer expressément la réputation parmi les caractéristiques spécifiques liées à l'origine géographique d'un produit. Certaines, en particulier celles qui sont fondées sur le libellé de l'Arrangement de Lisbonne, mentionnent le rôle que peuvent jouer les facteurs humains quant aux caractéristiques des produits qui sont liées à leur origine. Dans certains pays, de telles prescriptions ne sont prises en compte qu'au moment de statuer sur l'octroi de la protection d'une IG. L'attente d'une certaine qualité et les attentes des consommateurs qui en résultent sont laissées au comportement dicté par le marché de ceux qui ont le droit d'utiliser l'IG. Toutefois, dans de nombreux cas, il est nécessaire de respecter les obligations en vigueur concernant les méthodes de production et les spécifications du produit afin de pouvoir utiliser l'IG protégée, et il existe des moyens de contrôle à cet effet (OCDE, 2000a).

iii) *La protection des IG sur les marchés étrangers*

Comme cela a été indiqué plus haut, un certain nombre d'accords internationaux, dont l'Accord sur les ADPIC, prescrivent les critères minimum de la protection applicable aux IG que leur membres doivent offrir aux IG des autres membres. Dans certains cas, cette question est également régie par des accords régionaux (par exemple dans le contexte l'Accord de Carthagène de la Communauté andine) ou des accords bilatéraux (par exemple entre les Communautés européennes et l'Australie, en ce qui concerne les vins). Certains de ces traités comprennent aussi une obligation d'accorder le traitement national. À l'heure actuelle, un groupe spécial de l'OMC examine comment les dispositions de l'Accord sur les ADPIC relatives aux principes du traitement national et du traitement NPF s'appliquent au regard des IG.

Dans le cadre d'échanges internationaux, il peut arriver que des producteurs auxquels leur pays reconnaît un droit sur une IG exportent leurs produits vers des marchés où la même indication est déjà utilisée par les fabricants locaux. Ces producteurs peuvent également se trouver confrontés à la concurrence de ces fabricants dans des pays tiers. Il se peut qu'une IG protégée dans le pays ait déjà été enregistrée sur les marchés étrangers en tant que marque de fabrique ou de commerce,⁶ qu'elle soit une IG à part entière ou qu'elle soit considérée comme générique.

Marques de fabrique ou de commerce

On peut concevoir que différentes parties revendiquent, pour des produits identiques ou similaires, le droit d'utiliser respectivement une indication comme marque de fabrique ou de commerce et comme IG. La question de savoir comment traiter de tels conflits n'a pas encore été complètement résolue au niveau international. On peut distinguer trois grandes approches dans les législations nationales: tout d'abord, accorder la priorité à la partie qui a eu la première des droits sur ce terme dans la juridiction concernée (communément appelée règle du «premier arrivé, premier servi»);⁷ ensuite, permettre la coexistence de l'IG et de la marque antérieure; et enfin, prévoir que les IG prévaudront sur les marques de fabrique ou de commerce antérieures. L'Accord sur les ADPIC traite la question des conflits possibles entre un droit portant sur une IG et les droits antérieurs conférés par une marque dans l'une des exceptions relatives à la protection des IG prévue à l'article 24. Un groupe spécial de l'OMC examine actuellement la manière dont il conviendrait d'interpréter conjointement cette disposition et celles qui concernent les marques de fabrique ou de commerce.

⁶ Lorsque l'on examine les rapports entre les marques de fabrique ou de commerce et les IG, il est important d'isoler les deux questions suivantes: i) la possibilité d'enregistrer une IG, dans le cadre d'une loi sur les marques, en tant que marque collective ou de certification et ii) le conflit éventuel entre une IG et une marque antérieure constituée essentiellement de termes géographiques ou comportant de tels termes.

⁷ Il est fait exception à ce principe si le droit antérieur a été acquis de mauvaise foi, par exemple si un employé enregistre une marque qui est utilisée depuis un certain temps par son employeur. Voir également Stern (2003).

Dans nombre de systèmes juridiques, il n'est tout simplement pas possible d'enregistrer en tant que marque un nom géographique propre à distinguer les produits d'une entreprise de ceux d'une entreprise concurrente. Dans la plupart des cas, on peut considérer qu'un terme géographique décrit trop l'origine, la nature ou la qualité des marchandises et ne peut donc pas être utilisé comme marque de fabrique ou de commerce. OMPI (2000a) indique que «les noms géographiques ne peuvent être utilisés comme marques individuelles à moins qu'ils n'aient acquis un caractère distinctif par l'usage ou qu'ils ne soient utilisés de façon arbitraire et donc qu'ils ne puissent pas induire en erreur quant à l'origine des produits sur lesquels la marque est apposée». Pour un exemple célèbre, on songera aux stylos «Mont Blanc».

Dans certains pays, toute IG peut être protégée contre son enregistrement à titre de marque sans qu'il y ait lieu de satisfaire aux critères ci-dessus concernant le caractère distinctif et la probabilité d'induire en erreur ou de tromper le public quant à l'origine géographique ou à l'identité des marchandises auxquelles elle s'applique, pour autant que le signe pour lequel l'enregistrement d'une marque est demandé soit exclusivement constitué par une IG protégée ou une indication pouvant servir, dans le commerce, à désigner l'origine géographique des marchandises. De tels signes pourraient être considérés comme non distinctifs en soi. Dans l'Union européenne, par exemple, une décision de la Cour de Justice interdit l'enregistrement d'une marque de fabrique ou de commerce constituée exclusivement du nom géographique d'un lieu qui présente actuellement un lien avec la catégorie de produits concernée ou est susceptible de dénoter l'origine géographique pour cette catégorie. Dans l'appréciation de ce que pourrait être l'évolution future, différents facteurs à prendre en compte sont énumérés: la catégorie de produits concernée, les caractéristiques du lieu et la connaissance plus ou moins grande que les consommateurs ont de ce nom géographique (CJCE, 1999). De nombreux pays prévoient également, pour certaines IG, des régimes spéciaux qui offrent une protection contre l'enregistrement à titre de marque de signes constitués par ces IG ou contenant ces IG, sans considération des critères mentionnés ci-dessus (OMC, 2003b).

Indications homonymes

Le commerce international peut également conduire à une situation où deux produits de la même catégorie sont vendus avec des IG qui s'écrivent ou se prononcent de la même façon, bien qu'elles désignent des endroits du monde différents. Ces indications «homonymes» désignent toutes les deux la véritable origine géographique d'un produit. L'utilisation parallèle du même nom sans autres précisions risque d'induire en erreur les consommateurs qui s'attendent à trouver les caractéristiques spécifiques des produits respectifs. Dans nombre de législations nationales, cela n'est habituellement pas autorisé et il convient de trouver des moyens pratiques pour faire la distinction entre des indications homonymes en assurant un traitement équitable aux deux producteurs et en faisant en sorte que les consommateurs ne soient pas induits en erreur.⁸

Les producteurs (environ 40) du vin qui tire son nom de la ville située dans le canton suisse de Vaud, «Champagne», ont critiqué l'accord passé entre la Communauté européenne et la Suisse (dans le cadre de leur accord bilatéral sur le commerce des produits agricoles), car il les obligeait à renoncer au droit d'utiliser le nom «Champagne» sur leur vins. En 2002, les viticulteurs suisses ont engagé une action auprès de la Cour européenne de Justice (en instance) dans laquelle ils demandent l'annulation de cette décision (CJCE, 2002). Une autre affaire souvent citée (qui fait l'objet de consultations périodiques, peu concluantes à ce jour, entre les deux pays) est celle des vins de Rioja, nom qui désigne tout à la fois une région en Espagne et en Argentine (Addor and Grazioli, 2002).

Termes génériques

Les termes génériques ne sont pas propres à distinguer des produits provenant de sources différentes (entreprises ou origines géographiques). Ils décrivent le genre ou le type de marchandises appartenant à une catégorie donnée. Ils ne peuvent donc être enregistrés dans le cadre d'une loi sur les marques ou d'un régime spécial de protection des IG. Aux termes de l'article 24:6 de l'Accord sur les ADPIC, les Membres ne sont pas tenus de protéger une IG «pour les produits ou services dont l'indication pertinente est identique au terme usuel employé dans le langage courant comme nom commun de ces produits ou services sur le territoire de ce Membre». Pour déterminer si un nom qui a fait l'objet d'une demande de protection est devenu ou non générique, les autorités responsables (tel un bureau

⁸ Cette approche s'applique aux vins et aux spiritueux, conformément à l'article 23:3 de l'Accord sur les ADPIC.

des marques) doivent statuer sur la situation existant dans leur pays. Il semble que l'on ne trouve des indications sous la forme d'une réglementation spécifique énumérant les termes à considérer comme génériques que dans certains systèmes juridiques et pour un éventail de produits limité. Dans tous les autres exemples, les tribunaux nationaux décident cas par cas si un nom ayant une signification géographique a, en fait, perdu son sens originel et sert à désigner la catégorie de produits dans son ensemble (OMPI, 2002b). Les Membres de l'Accord de Lisbonne ont évité que cela ne soit possible pour les appellations d'origine enregistrées dans le cadre de l'accord, lesquelles ne pourront être considérées comme devenues génériques, aussi longtemps qu'elles se trouvent protégées dans leur pays d'origine (article 6).

iv) *Protection additionnelle des IG pour les vins et les spiritueux*

Les Membres de l'OMC sont tenus de prévoir les moyens juridiques nécessaires pour atteindre, pour toutes les IG⁹ telles qu'elles sont définies à l'article 22:1, le niveau de protection énoncé à l'article 22:2 à 22:4 de l'Accord sur les ADPIC, et un niveau «plus élevé» de protection pour les vins et les spiritueux, conformément à l'article 23:1 à 23:3.¹⁰ Des exceptions sont prévues à l'article 24. En substance, la protection offerte aux vins et aux spiritueux va plus loin, en ce sens: l'article 23:1 de l'Accord sur les ADPIC crée l'obligation de prévoir les moyens juridiques permettant aux parties intéressées d'empêcher l'utilisation d'une IG identifiant des vins pour des vins (et des spiritueux pour des spiritueux) qui ne sont pas originaires du lieu indiqué, même dans les cas où la véritable origine du produit est indiquée ou dans ceux où l'IG est employée en traduction ou accompagnée d'expressions telles que «genre», «type», «style», «imitation» ou autres. Ceci implique également qu'il n'est pas nécessaire de démontrer, si une indication suggère que le produit en question est originaire d'une région géographique autre que le véritable lieu d'origine, que le public a été induit en erreur quant à l'origine géographique du produit ou qu'un acte de concurrence déloyale a été commis. Pour se conformer à ces obligations, la plupart des Membres ont mis en place des moyens de protection spéciaux qui prescrivent souvent une forme d'enregistrement ou de reconnaissance au niveau national.

Conformément à l'article 23:4 de l'Accord sur les ADPIC et au paragraphe 18 de la Déclaration de Doha (document OMC WT/MIN(01)/DEC/1), des négociations ont été engagées en vue d'établir un système multilatéral de notification et d'enregistrement des IG pour les vins et les spiritueux. Ces négociations se sont avérées difficiles, certains souhaitant conférer une certaine force juridique aux enregistrements et d'autres envisageant davantage le registre comme un outil d'information, par exemple un instrument de référence pour prendre des décisions au sujet des IG conformément aux droits nationaux. Il est capital, par exemple, de savoir si l'inscription d'une IG dans le registre multilatéral entraînerait une présomption réfragable de droit à la protection au niveau national. Certains contestent une telle approche, qui créerait de nouvelles obligations de fond et ne serait pas conforme au principe de la territorialité des droits de propriété intellectuelle et de la liberté de chaque Membre de déterminer la méthode appropriée pour mettre en œuvre l'Accord sur les ADPIC comme le reconnaît l'article 1:1. Ils jugent utile de mettre facilement à la disposition de tous les Membres de l'OMC les informations notifiées et présentées dans un registre afin qu'elles puissent être utilisées au niveau national lorsque des décisions sont prises au sujet de la protection des IG. Beaucoup d'autres questions juridiques et de conséquences pratiques se rattachent à ces controverses. Faut-il, par exemple, établir une procédure permettant de faire opposition à l'inscription d'une IG au registre et, dans l'affirmative, quelle doit être la nature de cette procédure? Quels seraient les coûts d'un tel système et comment devaient-ils être répartis entre les pouvoirs publics, les producteurs, les consommateurs et l'organisme chargé d'administrer le système? Il y a aussi une controverse sur la question de savoir si les notifications et les enregistrements des IG déploieraient leurs effets pour les Membres de l'OMC qui choisiraient de ne pas participer au système (OMC, 2003c).

Nombre d'arguments avancés dans les débats actuels sur les IG reposent sur des interprétations divergentes des textes juridiques pertinents et des mandats de négociation. On a vu se dégager très peu de preuves théoriques et empiriques, voire aucune, pour justifier les affirmations concernant la valeur et le coût de la protection des IG pour les agents économiques. C'est ce qui sera examiné ci-après.

⁹ Aucun groupe de produits n'est exclu.

¹⁰ L'article 24 de l'Accord sur les ADPIC contient plusieurs exceptions aux obligations énoncées tant à l'article 22 qu'à l'article 23, qui visent à préserver les usages en vigueur dans les autres pays participants. Plus spécifiquement, l'article 24:4 traite des IG identifiant des vins ou des spiritueux qui continuent d'être utilisées de manière similaire par quiconque a utilisé ces indications de manière continue pour des produits ou services pendant au moins dix ans – ou moins en cas de bonne foi – avant la date de l'Accord de Marrakech instituant l'OMC. S'agissant de l'élargissement du champ d'application aux produits autres que les vins et les spiritueux, la question a été posée de savoir si une disposition similaire serait envisagée concernant un délai antérieur.

c) La théorie économique et les indications géographiques

Nous examinons dans la présente sous-section les travaux économiques qui pourraient éclairer la question des IG. La recherche économique s'est rarement penchée directement sur cette question. L'analyse se limitera donc aux concepts économiques qui sont utiles pour comprendre l'objet et les effets des IG sur le marché. Les travaux en question ne cherchent pas, dans l'ensemble, à comparer la réflexion économique aux approches juridiques existantes. Par conséquent, la terminologie employée ne correspond pas nécessairement à celle qui est utilisée dans les analyses juridiques.

Sur le plan économique, les IG ont une fonction importante: elles aident à distinguer les produits provenant d'une région donnée des produits similaires provenant d'une autre région. Ce faisant, elles protègent les attentes des consommateurs qui ont associé certaines caractéristiques à l'origine géographique d'un produit. Les IG peuvent donc avoir un rôle à jouer sur des marchés de biens différenciés qui présentent un dysfonctionnement appelé «asymétrie de l'information». L'expression «biens différenciés» se réfère au fait que des biens appartenant à un même groupe de produits, comme le vin rouge, peuvent différer pour certaines de leurs caractéristiques, par exemple le goût ou la qualité. L'expression «asymétrie de l'information» décrit une situation dans laquelle le consommateur n'est pas en mesure d'examiner avant l'achat toutes les caractéristiques qu'il estime pertinentes dans un produit, tel son goût. Il est donc nécessaire de disposer d'un «outil» indiquant les caractéristiques que le consommateur peut juger pertinentes, et les IG constituent l'une des options possibles à cet égard. Le reste de la sous-section proposera un examen plus détaillé des concepts de différenciation des produits et d'asymétrie de l'information.

i) *Différenciation: des produits similaires mais non identiques*

Des produits relevant de la même catégorie peuvent avoir des caractéristiques différentes. Une Mercedes et une Opel sont toutes deux des automobiles, mais la plupart des consommateurs conviendraient que ce ne sont pas les mêmes. La glace au chocolat et la glace à la fraise entrent dans la catégorie des glaces de consommation, mais leur goût est à l'évidence différent. La notion de produits présents sous des variétés différentes apparaît fréquemment dans la littérature économique. Les modèles économiques comportant des éléments de différenciation de produits sont nombreux, et certains sont très utilisés dans la théorie du commerce.¹¹

Les économistes établissent une distinction entre différenciation verticale et différenciation horizontale des produits.¹² Dans le premier cas, tous les consommateurs s'accordent sur la combinaison de caractéristiques qu'ils préfèrent et, plus généralement, sur un ordre de préférence. C'est le cas notamment pour la qualité. Chacun conviendra probablement qu'une meilleure qualité est préférable – par exemple qu'une Mercedes surpasse une Opel pour tout une série d'attributs. Il se peut néanmoins qu'un grand nombre de consommateurs achètent tout de même cette dernière. En dernière analyse, le choix du consommateur est déterminé par ses revenus et par le prix des automobiles. De la même façon, un ordinateur plus petit et plus puissant est préférable à un autre plus grand et moins puissant. À prix égal, tous les consommateurs choisiraient probablement le premier. Dans le cas de la différenciation horizontale toutefois, le choix optimal à prix égal sera fonction du consommateur. Les préférences varient dans la population, comme le montre bien l'exemple des couleurs. Tel consommateur achètera un T-shirt rouge, tel autre préférera le même en bleu. Le parfum est également un exemple souvent cité. Certaines personnes préfèrent systématiquement la glace au chocolat à la glace à la fraise; pour d'autres, c'est l'inverse qui est vrai.

En général, une entreprise est en concurrence non seulement avec des entreprises qui proposent la même variété de produits, mais également avec d'autres qui fournissent diverses variétés d'un même groupe de produits. Ainsi, même si Mercedes et Opel sont des voitures relativement différentes qui s'adressent à des catégories de consommateurs différentes, le prix auquel une Mercedes peut être proposée sur le marché n'est pas totalement indépendant de celui d'une Opel et *vice versa*. En fonction de facteurs comme les conditions d'entrée sur le marché, les coûts de production des différentes variétés de produits et les goûts des consommateurs, le degré de concurrence peut être élevé ou faible sur les marchés de biens différenciés.

¹¹ On pensera, par exemple, aux publications consacrées au commerce intrabranche (par exemple Krugman, 1980).

¹² Voir Tirole (1993) pour une analyse des dimensions verticale et horizontale de la différenciation des produits et des types de modélisation utilisés.

S'il est souvent utile, pour l'analyse économique, d'établir une distinction claire entre différenciation verticale et différenciation horizontale des produits, en pratique beaucoup de produits se distinguent suivant les deux dimensions. Les voitures sont de couleurs diverses et elles diffèrent quant à leur consommation de carburant. La première caractéristique ne peut pas être classée («horizontale») alors que, toutes choses étant égales par ailleurs, l'efficacité du carburant constitue un atout («verticale»). Nous nous bornerons, dans le reste de la sous-section, à l'examen de biens différenciés verticalement puisque les travaux consacrés à l'asymétrie de l'information sont généralement axés sur la différenciation verticale des produits.

ii) *Asymétrie de l'information: des produits qui paraissent identiques peuvent ne pas l'être*

Les consommateurs sont différents et apprécient différemment les caractéristiques des produits. La présence sur le marché de différentes variétés de produits devrait donc être bien accueillie. D'une manière générale, on peut présumer que les marchés offrent les variétés demandées par les consommateurs et cela, en quantité suffisante. Pourtant, il n'en va pas toujours ainsi. Par exemple, lorsque le consommateur ne dispose que de renseignements imparfaits sur les caractéristiques d'un produit à l'achat, on tend à observer une insuffisance de l'offre de produits de «qualité» sur les marchés de biens différenciés verticalement. Dans ce contexte, le terme «qualité» est généralement utilisé dans un sens très large pour désigner toute caractéristique pertinente d'un produit susceptible d'être classée selon des critères objectifs, comme la consommation de carburant dans l'exemple précédent ou la puissance, dans le cas des ordinateurs personnels.

Les économistes ont classé les produits en trois catégories, selon le degré d'information dont dispose le consommateur au moment de l'achat. Dans le cas de ce qu'il est convenu d'appeler les biens de recherche (search goods), par exemple les robes, le consommateur peut déterminer la qualité avant l'achat. Dans d'autres cas, il ne découvrira la qualité qu'après l'achat et la consommation du produit. Il en va ainsi, par exemple, du goût d'un aliment ou de la qualité d'un restaurant. C'est ce que les économistes appellent les biens d'expérience (experience goods).¹³ Pour d'autres produits encore, certains aspects de la qualité (par exemple la teneur en fluor d'une pâte dentifrice ou le fait de savoir si de la viande de bœuf a été contaminée ou non par l'ESB) sont rarement découverts, même après consommation. Dans les travaux économiques, ce dernier type de produits est désigné sous le nom de biens de confiance (credence goods).¹⁴ Une fois encore, la plupart des produits ne peuvent être classés simplement dans l'une ou l'autre catégorie, car ils possèdent certaines caractéristiques qui sont découvertes avant l'achat et d'autres qui le sont, après ou jamais.¹⁵ Dans le cas d'une miche de pain, par exemple, la taille de la miche est une caractéristique des biens de recherche, son goût relève des biens d'expérience et sa valeur calorique, des biens de confiance. Pour l'analyse économique, cependant, la classification pure est très utile. Les économistes ne parlent de distorsion du marché due à une asymétrie de l'information que dans le cas des biens d'expérience et de confiance. Dans le cas des biens d'expérience, l'achat répété donne au consommateur un certain contrôle sur la qualité, et les mécanismes du marché garantissent une offre suffisamment diversifiée et d'un niveau de qualité élevé. S'agissant des biens de confiance, le problème de l'information se pose avec plus d'acuité et l'intervention des pouvoirs publics est souvent indispensable pour que la qualité proposée soit acceptable.¹⁶ Ces questions seront examinées de manière plus approfondie dans les paragraphes qui suivent.

¹³ Voir Nelson, 1970.

¹⁴ Le terme a été utilisé pour la première fois par Darby et Karni (1973). Il est à noter que les biens de confiance ont été analysés *supra* dans le contexte des services: l'opportunité de l'intervention d'un médecin, la qualité des conseils d'un avocat, l'opportunité et la qualité de la réparation d'une automobile sont des exemples typiques des caractéristiques d'un bien de confiance.

¹⁵ Une autre catégorie de produits qui a retenu l'attention des économistes est celle du groupe des «biens de statut». Dans le cas des biens de statut, ce qui compte pour le consommateur, c'est non seulement les caractéristiques du produit, mais également (au moins pour certains) l'effet que ces caractéristiques produisent sur les tiers (prestige). Selon l'importance du facteur prestige, le fait de ne pas avoir le «vrai produit» pourra ne pas déranger le consommateur, pour autant que les autres croient qu'il s'agit bien du «vrai». L'asymétrie de l'information est différente – ce sont les tiers qui ne sont pas informés, mais on ne considère généralement pas qu'il s'agisse d'une défaillance du marché (voir Grossman et Shapiro, 1988a).

¹⁶ Voir par exemple Tirole (1993), chapitre 2.

Les achats répétés et l'incitation à maintenir la qualité de la production

Si le consommateur ne peut établir une distinction entre la qualité des différentes variétés avant d'acheter et de consommer un produit, il hésitera à payer des prix différents pour des produits qui, à ses yeux, paraissent identiques.¹⁷ Si, par exemple, une bouteille de vin ressemble exactement à une autre et que le consommateur n'a aucune raison de supposer que l'une contient un vin de meilleure qualité, il serait raisonnable qu'il achète la moins chère des deux. C'est un problème que connaissent les producteurs de produits de qualité supérieure, qui supportent vraisemblablement des coûts de production plus élevés que ceux qui proposent une qualité plus médiocre. Sur un marché de biens d'expérience, le producteur d'un bien de qualité supérieure doit donc trouver le moyen d'amener les consommateurs à tester son produit mais, en même temps, ses prix doivent, à long terme, être tels que la production soit rentable. En lançant son produit sur le marché, il pourra, par conséquent, décider d'offrir son produit de qualité au même prix que les variétés concurrentes de qualité inférieure, ce qui implique qu'il subira probablement une perte dans un premier temps. Il pourrait aussi investir dans la publicité pour essayer de forger dès le départ une image de produit haut de gamme. Cette dernière option peut lui permettre de demander un prix plus élevé pour les ventes initiales, mais elle entraîne également un investissement et donc un coût.

Une fois que le consommateur a essayé le produit et constaté qu'il était de qualité supérieure, il devrait être disposé à accepter un prix plus élevé, par rapport aux autres variétés, lors de l'achat suivant. Si le producteur veut qu'il soit rentable pour lui de proposer un produit de qualité, il devra vendre son produit plus cher pour deux raisons. Tout d'abord, il supportera sans doute des frais de production plus élevés que ses concurrents qui produisent des variétés de qualité inférieure. Ensuite, il doit pouvoir pratiquer une marge par rapport à ces coûts s'il veut compenser les pertes subies ou les investissements effectués au départ. La marge a aussi une autre fonction: elle dissuade le producteur de tromper le consommateur par une brusque diminution de la qualité de son produit. En offrant un produit de moindre qualité, le producteur dégagerait dans l'immédiat des bénéfices exceptionnels mais perdrait pour la suite la réputation de qualité de son produit, réduisant ainsi ses bénéfices futurs. En d'autres termes, la marge l'incite à maintenir un certain niveau de qualité. Le consommateur peut donc s'attendre à ce qu'il honore sa réputation en proposant aujourd'hui le produit de qualité qu'il fournissait hier.¹⁸

Le temps joue un rôle important dans les modèles d'achats répétés. Les consommateurs doivent découvrir la qualité d'un produit suffisamment vite et renouveler leurs achats suffisamment souvent pour inciter le producteur à proposer de la qualité. Si ces conditions ne sont pas satisfaites, ce dernier ne peut pas compenser les investissements qu'il a consentis pour assurer la qualité de son produit. À l'inverse, s'il n'attend à l'avenir aucun profit supplémentaire provenant d'achats répétés, il aurait intérêt à proposer le bas de gamme.¹⁹ C'est la raison pour laquelle les restaurants de qualité d'une ville ont plus de chance de se trouver dans les quartiers qui accueillent une population stable que dans les endroits touristiques, où la clientèle change tous les jours.

Plus il s'écoule de temps entre deux achats, plus grave sera le problème de l'insuffisance qualitative et quantitative de l'offre sur le marché concerné. Dans le cas extrême des achats exceptionnels, c'est-à-dire des achats de biens durables qui ne sont pas répétés, les marchés concernés peuvent disparaître complètement. Étant donné que le consommateur ne connaît pas la qualité du produit au moment de l'achat, le prix d'achat doit être indépendant de la qualité réelle du produit. Au contraire, ce prix reflètera probablement la qualité moyenne que le consommateur s'attend à trouver sur le marché. Comme il n'est pas rentable pour les producteurs ou les fournisseurs de biens haut de gamme de mettre leurs produits sur le marché dans ces conditions, ils vont les retirer. De ce fait, la qualité moyenne de l'offre va baisser et, avec elle, le prix que le consommateur est prêt à payer. Les producteurs de produits de qualité intermédiaire voudront alors également se retirer du marché, et cette dynamique va se poursuivre jusqu'à ce qu'il ne reste plus que des produits bas

¹⁷ Voir Shapiro (1983) et Klein et Leffler (1981) pour des modèles d'achats répétés.

¹⁸ Cela n'implique pas nécessairement que la qualité offerte sera parfaitement constante. Le producteur peut décider de temps à autre d'apporter de légers ajustements à la qualité de son produit, compte tenu du changement des conditions du marché, comme l'entrée de nouveaux concurrents ou une modification des revenus des consommateurs. Ce faisant, il gardera néanmoins toujours à l'esprit les investissements effectués pour établir la réputation de son produit et l'effet qu'un ajustement de la qualité aurait sur les futurs achats.

¹⁹ Cette incitation du producteur à baisser la qualité de son produit est un problème connu en économie sous l'expression d'«aléa moral».

de gamme ou plus de produits du tout.²⁰ En fait, plus le temps passe avant que le consommateur ne soit informé sur la qualité d'un produit et/ou n'effectue un nouvel achat, plus le marché en question commence à ressembler à un marché de biens de confiance. Dans ce cas, l'intervention des pouvoirs publics - sous forme, par exemple, d'un contrôle de la qualité, de normes minimales de qualité ou d'une réglementation en matière de sécurité - pourra être souhaitable, dans la mesure où elle pourra avoir pour effet d'assurer une meilleure qualité et/ou la présence d'un plus grand nombre de variétés de produits sur le marché.²¹

Protection juridique contre le parasitisme

Le type d'intervention réglementaire des pouvoirs publics mentionnée ci-dessus n'est pas nécessaire sur la plupart des marchés où les achats se répètent. Comme il a été dit plus haut, l'achat répété garantit que les producteurs seront incités à ne pas tromper les consommateurs et à honorer la réputation de qualité qu'ils se sont faite dans le passé. Pour que cela se produise, il faut cependant que le consommateur puisse reconnaître le produit qu'il a consommé auparavant. Si toutes les bouteilles de vin se ressemblent – une bouteille de verre vert contenant un liquide rouge – il ne pourra pas «récompenser» le producteur d'un vin de qualité, ni «punir» celui qui propose un vin bas de gamme. C'est pourquoi les producteurs rendent leurs produits reconnaissables pour les consommateurs au moyen, par exemple, d'étiquettes dans le cas des vins.²² L'étiquette précisera le nom du producteur ou la région de production et fournira aux consommateurs des informations précieuses indiquant que le vin sera probablement de qualité identique à celui qu'ils ont acheté précédemment.²³

Les marques de fabrique ou de commerce ou les noms de marque sont sans doute les formules les plus fréquemment utilisées par les producteurs pour communiquer des informations au consommateur et lui permettre d'identifier facilement leurs produits.²⁴ Pour citer Landes et Posner (2003), une marque de fabrique ou de commerce communique des informations permettant au consommateur de se dire: «Je n'ai pas besoin de rechercher les attributs de la marque que je vais acheter, car la marque de fabrique ou de commerce est une façon abrégée de m'indiquer que ce sont ceux de la marque qui m'a plu auparavant.» On entrevoit ici une autre explication au fait que le consommateur puisse être disposé à payer plus cher pour un produit de marque: le nom de marque diminue pour lui les coûts de recherche.²⁵ Au lieu d'avoir à rechercher les caractéristiques spécifiques qu'il a appréciées dans le produit acheté précédemment, il lui suffit de chercher le nom de la marque. C'est moins compliqué et donc beaucoup moins long.²⁶

Pour qu'une marque de fabrique ou de commerce joue son rôle, il faut empêcher les tiers d'utiliser la même marque. Ainsi qu'on l'a déjà vu, il faut que les producteurs de produits de qualité puissent pratiquer une marge par rapport aux coûts pour compenser les investissements consacrés à établir leur réputation. Si elles étaient autorisées à utiliser la même marque de fabrique ou de commerce, des entreprises qui n'ont pas fait cet investissement pourraient proposer ce même produit de qualité moins cher et évincer les premiers producteurs du marché. Elles pourraient aussi décider de produire sous cette même marque des produits bas de gamme. Ceci leur permettrait de réaliser d'énormes bénéfices sur une courte période, car le consommateur serait encore prêt à payer un prix élevé pour le

²⁰ Cette argumentation s'appuie sur Akerlof (1970). Dans ce modèle particulier, le marché (des voitures d'occasion) disparaît totalement, résultat qui repose en grande partie sur le postulat selon lequel les fournisseurs ne peuvent pas ajuster la qualité de leur produit. Le seul choix dont ils disposent en fait est de vendre la voiture à d'autre ou de la «consommer» eux-mêmes.

²¹ Voir, par exemple, l'analyse faite dans Tirole (1993).

²² De tels procédés peuvent n'être pas nécessaires si le consommateur achète directement au producteur, comme c'est le cas lorsque le producteur est installé à proximité du domicile du consommateur et connu de lui, par exemple la boulangerie du quartier.

²³ Il semble que la plupart des modèles économiques d'achats répétés supposent implicitement l'existence d'un mécanisme permettant de reconnaître les produits d'un même producteur. Les marques de fabrique et de commerce et la protection contre les contrefaçons ont été explicitement modélisées dans Grossman et Shapiro (1988b).

²⁴ Les termes «marque de fabrique ou de commerce» et «marque» sont employés ici en tant que quasi-synonymes, comme dans Landes et Posner (2003). Les recherches empiriques effectuées par Png et Reitman (1995) confirment que, dans le cas des stations-service, les vendeurs de marques sont plus susceptibles de vendre des produits pour lesquels se pose la question de la fraude sur la qualité, autrement dit les produits qui sont l'objet d'asymétries de l'information.

²⁵ Voir Landes et Posner (2003) pour une analyse plus approfondie de ce mécanisme. Leur méthode s'inspire d'Ehrlich et Fisher (1982).

²⁶ Bien que l'analyse exposée dans cette sous-section continue ensuite de porter sur les biens différenciés verticalement, il est possible *a priori* d'appliquer le raisonnement développé dans ce paragraphe au cas des biens différenciés horizontalement.

produit portant la marque.²⁷ Cependant, lorsque le consommateur se présentera à nouveau sur le marché, c'en sera fini de la réputation du producteur d'origine. La protection juridique des marques de fabrique ou de commerce est donc indispensable pour empêcher les tiers d'en profiter indûment, ce qui détruirait inévitablement le capital d'information incorporé dans une marque de fabrique ou de commerce.²⁸

La protection des IG obéit à la même logique. Elle empêche les producteurs situés à l'extérieur de la zone indiquée par une IG d'utiliser la même IG et donc de parasiter la réputation établie par les producteurs de cette région. La garantie que les produits sur lesquels sont apposées les IG sont originaires de la zone indiquée est également supposée transmettre des renseignements sur certaines caractéristiques du produit. La production dans la région indiquée peut, par définition, apporter au produit des qualités spécifiques qui peuvent être attribuées essentiellement à l'origine géographique parce qu'elles sont liées, par exemple, aux facteurs climatiques.²⁹ Cependant, il se peut aussi que l'intervention des producteurs de la région ait un effet supplémentaire sur les caractéristiques du produit final – par exemple, en raison d'une méthode particulière pour transformer le lait en fromage, le raisin en vin ou la viande en jambon. Dans cette dernière hypothèse, les producteurs régionaux partageant un signe distinctif devront convenir de certaines caractéristiques du produit final ou des techniques de production qui doivent être utilisées pour que le signe conserve un sens particulier aux yeux du consommateur.³⁰ Étant donné qu'en principe, plusieurs producteurs sont en droit d'utiliser la même IG, le risque de parasitisme existe également au sein du groupe de producteurs pertinent, et une association de producteurs, par exemple, a besoin de trouver un moyen de veiller à ce que son IG ne perde pas toute signification suite au comportement opportuniste de certains membres.³¹ Si ces éventuels problèmes de coordination sont traités de manière adéquate, la protection des IG procure aux producteurs d'une région les mêmes avantages que ceux mis en lumière par les travaux économiques pour les titulaires de marques de fabrique ou de commerce. Ils peuvent recueillir les fruits des investissements effectués sur certaines qualités de produit et les conserver durablement. De ce fait, l'économie dans son ensemble bénéficie en moyenne de produits de meilleure qualité et d'une plus grande variété.³²

d) Incidence de la protection des IG sur les prix

Dans cette section, nous examinerons les données empiriques concernant l'incidence des IG sur les prix. En théorie, le consommateur peut être disposé à payer plus cher pour des produits qui bénéficient d'une IG protégée, parce que cela supprime l'incertitude concernant l'origine et la qualité des produits sur lesquels sont apposées ces indications. Il a l'assurance que ces produits proviennent de la région indiquée et présentent la qualité requise. Les enquêtes auprès des consommateurs tendent à confirmer que ceux-ci sont plus enclins à payer. L'enquête réalisée auprès des consommateurs de l'Union européenne en 1999 montre que 40 pour cent d'entre eux sont disposés à payer 10 pour cent de plus pour des produits d'origine garantie (Commission européenne, 2003). Examinant les résultats des enquêtes menées auprès des consommateurs italiens, Torelli (2003) conclut que ces derniers sont généralement prêts

²⁷ Cette stratégie peut être rentable pour les producteurs qui sont en mesure de proposer un produit bas de gamme mais ne peuvent pas offrir un produit de bonne qualité, à moins de supporter des coûts plus élevés que le producteur qui a développé initialement la marque de fabrique ou de commerce.

²⁸ Le titulaire d'une marque de fabrique ou de commerce est également protégé contre les signes similaires induisant un risque de confusion. Il ne serait pas possible, par exemple, d'apposer sur des chaussures de baskets l'étiquette «Comme Nike» ou de vendre des systèmes stéréo portant l'indication «Sony espagnol».

²⁹ Pour un exemple de la façon dont le lien entre les caractéristiques du climat et celles du produit peut être décrit, voir, par exemple, l'AOP européenne pour le fromage de Comté, «fabriqué à partir du lait cru de vaches «Montbéliardes», la race locale. Le troupeau est nourri en prairie ou reçoit un fourrage provenant de l'aire délimitée dans les montagnes du Jura. La flore spécifique due à la terre et au climat de cette zone semi-montagneuse, les vaches du terroir dont le lait se prête particulièrement à la fabrication du fromage, et le savoir-faire apporté par les producteurs à l'élaboration et l'affinage au moyen de ferments naturels confèrent à ce fromage son caractère original et le distinguent des autres fromages de la même catégorie» (Vital, 2000: 52).

³⁰ Dans la mesure où les caractéristiques des biens de confiance présentent un intérêt pour le consommateur, l'intervention des pouvoirs publics peut également être souhaitable, comme on l'a vu précédemment.

³¹ Le contrôle de la qualité et la prévention du parasitisme sont habituellement assurés par un organisme de contrôle composé d'un groupement de producteurs ou de représentants des producteurs. La simple existence d'un tel mécanisme de contrôle et de coordination expose au risque que le groupement de producteurs en question adopte un comportement anticoncurrentiel, comme cela a été analysé dans OCDE (2000a).

³² Une augmentation de la qualité moyenne n'implique pas que les produits bas de gamme et donc moins chers disparaissent du marché, ce qui pourrait léser potentiellement les consommateurs dont les revenus sont peu élevés. Il y a aussi des exceptions au résultat selon lequel la protection conférée par une marque de fabrique ou de commerce à des biens d'expérience amène une meilleure qualité de produit et donc un bien-être global plus élevé, comme le montrent Grossman et Shapiro (1988b).

à payer plus cher un produit bénéficiant d'une appellation régionale protégée afin d'avoir de meilleures garanties de qualité. Cependant, l'auteur avertit par ailleurs que les réponses à l'enquête peuvent être exagérées et ne prédisent pas forcément la façon dont le consommateur se comportera en fait sur le marché.

Il existe quelques données empiriques sur les écarts de prix liés à la protection des indications d'origine géographique. Par exemple, Rangnekar (2003) relève que le café jamaïcain «blue mountain» se vend 14,50 dollars de plus par kg, que les cafés colombiens doux choisis comme prix de référence. Le rapport Commission européenne (2003) indique également que les fromages français qui bénéficient d'une IG se vendent 2 euros de plus par kg que les autres fromages français, que le prix de vente du «poulet de Bresse» est quatre fois supérieur à celui du poulet français ordinaire, et que l'huile d'olive italienne «Toscano» se vend 20 pour cent plus cher depuis l'enregistrement de cette IG en 1998.

Des études économétriques ont été consacrées aux rapports entre les origines régionales et les prix du vin. Le principal outil économétrique utilisé dans l'analyse est le modèle de prix hédoniste (Rosen, 1974), qui permet de décomposer le prix d'un produit en fonction des contributions apportées par ses différentes caractéristiques.³³ Appliqué aux vins, il permettrait d'estimer la valeur de caractéristiques aussi importantes que l'origine géographique, le cépage, le millésime, etc., dont la somme forme le prix du vin. Combris, Lecocq et Visser (1997) ont utilisé un modèle de prix hédoniste pour comparer l'importance des étiquettes apposées sur les vins de Bordeaux, qui donnent des informations sur la région d'origine, par rapport à l'avis des experts sur la qualité du vin. Ils ont constaté que les prix des vins de Bordeaux étaient influencés par les renseignements figurant sur les étiquettes apposées sur les bouteilles. De la même façon, Landon et Smith (1998) montrent que la réputation des vins de Bordeaux, y compris leur origine géographique, contribue très largement à expliquer leurs prix. Par exemple, le tableau IB3.1 montre qu'un Pomerol se vendra 15 dollars de plus par bouteille qu'un vin de Bordeaux ordinaire.

Tableau IB3.1
Effet de la classification régionale sur le prix des Bordeaux

Classification régionale	Effet marginal sur les prix en dollars constants
Graves	10,08**
Margaux	5,48**
Pauillac	11,84**
Pomerol	15,15**
St. Emilion	8,04**
St. Estèphe	11,86**
St. Julien	9,43**

** Significatif au seuil de 5 pour cent.
Source: Landon et Smith (1998).

En utilisant une approche similaire, Schamel (2000) a constaté que la réputation régionale était un facteur important dans la détermination du prix du Cabernet sauvignon sur le marché des États-unis. Bombrun et Sumner (2003) ont examiné tout une liste de vins de Californie et remarqué que les vins bénéficiant d'appellations de la région côtière se vendaient plus chers que ceux qui portaient simplement l'appellation «de Californie». Les autres caractéristiques étant maintenues constantes, l'appellation «Napa Valley» permettait de vendre des vins 61 pour cent plus cher que l'appellation «de Californie». Étendant cette analyse aux vins australiens, Schamel et Anderson (2003) ont relevé qu'au fil du temps (1992-2000), l'origine régionale intervenait de plus en plus dans la détermination du prix, avec un écart moyen de 31 pour cent en 2000. Les coefficients du tableau IB3.2 montrent la différence en pourcentage, entre les prix des vins provenant de différents cépages et origines régionales et ceux d'une bouteille de Shiraz produite dans la vallée de Barossa qui sert de référence. Ainsi, un Pinot noir se vend 22 pour cent moins cher qu'un Shiraz de la vallée de Barossa, alors qu'un Canberra est 25 pour cent plus cher.

Les travaux empiriques sur les vins ne reposent pas tous sur des modèles hédonistes. Utilisant un cadre d'analyse conjointe³⁴, Gil et Sánchez (1997) ont comparé les préférences des consommateurs pour divers attributs des vins

³³ Dans les modèles hédonistes, le prix du marché observé d'un produit est la somme des prix implicites (non observés) payés pour chacun des attributs du produit. Ces modèles reposent sur le postulat selon lequel les préférences (fonctions d'utilité) des consommateurs dépendent des attributs d'un produit. De même, les fonctions de coût des producteurs dépendent des attributs du produit. En situation d'équilibre, les marchés déterminent les prix implicites (non observés) de ces caractéristiques.

³⁴ L'analyse conjointe est une technique permettant de mesurer le poids des divers attributs d'un produit dans la décision d'achat du consommateur. Comme son nom l'indique, elle est utilisée quand le choix du consommateur dépend des effets conjoints des attributs du produit. L'analyse conjointe obéit à une conception plus rigoureuse que les études traditionnelles et, à la différence de celles-ci, elle requiert des personnes interrogées qu'elles fassent des compromis semblables à ceux qu'elles consentiraient sur le marché. À la différence du modèle hédoniste, qui produit un ensemble de prix implicites pour différents attributs du produit, le résultat d'une analyse conjointe est un classement des attributs du produit et des compromis que le consommateur est prêt à consentir entre ces attributs. Voir Green et Srinivasan (1978).

Tableau IB3.2
Effet de la classification régionale sur le prix des vins australiens

Cépage	Effet sur les prix
Pinot Noir	-0,223**
Chardonnay	-0,288*
Riesling	-0,42*
Sauvignon Blanc	-0,336*
Semillon	-0,324*
Classification régionale	Effet sur les prix
Great Southern	0,267*
Margaret River	0,276*
Autres, Australie occidentale	0,233**
Adelaide Hills	0,301*
Clare Valley	0,234*
Coonawarra	0,177***
Eden Valley	0,152***
Autres, Australie méridionale	-0,194**
Canberra	0,253*
Hunter Valley	0,163*
Riverina	-0,280**
Autres, Nouvelles-Galles du Sud	0,252*
Bendigo	0,376*
Grampians	0,218**
Macedon Ranges	0,322*
Mornington Peninsula	0,310*
Pyrenees	0,280**
Yarra Valley	0,212*
Autres, Victoria	0,266*
Northern Tasmania	0,259*
Southern Tasmania	0,386*

*** Significatif au seuil de 1 pour cent.
** Significatif au seuil de 5 pour cent.
* Significatif au seuil de 10 pour cent.

Source: Schamel et Anderson (2003).

Cultivé en Inde, dans le Bengale occidental, le thé Darjeeling est une spécialité régionale. Sa culture s'étend sur environ 19 000 hectares de collines (à une altitude allant de 700 à 2 000 mètres), et sa production était estimée à un peu plus de 5 000 tonnes en 2002. Environ 70 pour cent de cette production est exportée, les principaux marchés d'exportation étant le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon, les États-Unis, les Pays-Bas et la France (Rao, 2003). En 1983, un label Darjeeling a été créé. Ce label a été enregistré en Inde en 1986 à titre de marque de certification. Son enregistrement à titre de marque de certification a eu lieu plus tard dans les principaux marchés d'exportation – en 1988 aux États-Unis et en 1997 au Royaume-Uni. Le mot «Darjeeling» a aussi fait l'objet d'un enregistrement distinct à titre de marque de certification auprès de l'Office indien du thé.³⁵

L'instauration de la protection juridique du nom «Darjeeling» devrait avoir plusieurs effets. Elle devrait être suivie d'un relèvement du prix (effet temporel). Le prix devrait augmenter par rapport à d'autres produits étroitement apparentés (effet de prime). Cette prime à la différenciation pourrait être accentuée si les producteurs se servent du nom protégé comme outil commercial ou promotionnel pour attirer l'attention sur

de deux régions d'Espagne, l'Aragón et la Navarre. Les auteurs ont retenu trois attributs pour cette comparaison: le prix, l'origine et le millésime. Ils ont observé que, dans les deux régions, les consommateurs attachaient plus d'importance à l'origine du vin qu'au millésime ou au prix.

Les éléments de preuve statistiques tirés de ces études qui portent sur un éventail de vins de qualité élevée provenant de divers continents et hémisphères étayent la conclusion selon laquelle le consommateur infère la qualité du nom de la région et paie une prime importante pour les vins provenant de régions dont la réputation est établie. Cependant, dans le cas de l'étude australienne, Schamel et Anderson vont plus loin et affirment que l'adoption, en 1993, d'un texte de loi visant à autoriser l'enregistrement d'IG pour les vins a beaucoup contribué à cette tendance en rentabilisant davantage la promotion régionale des vins. Parallèlement, le tableau IB3.2 montre que les consommateurs établissent une distinction selon les cépages, ce qui peut également permettre d'augmenter la marge.

Outre le cas des vins, le présent rapport examine l'exemple particulier du thé Darjeeling. Alors que l'intention initiale était d'analyser des éléments de preuve concernant une plus large gamme de produits (fromages bleus, riz au jasmin, Cava et Champagne) protégés par des IG, l'insuffisance des données pour nombre d'entre eux s'est révélée un obstacle majeur. Par-delà les conclusions particulières que l'on peut tirer d'une analyse consacrée au thé Darjeeling, il faudra donc de toute évidence élargir à l'avenir l'analyse quantitative en y incluant davantage de produits protégés par des IG.

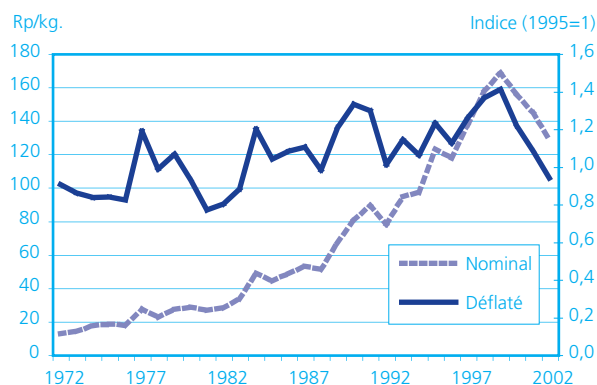
³⁵ Voir Das (2003).

le produit. Il faudrait aussi s'attendre à observer une amélioration de la qualité du produit (effet de qualité). Ces trois éléments devraient nous permettre d'établir une distinction entre l'effet de la protection juridique et celui des autres facteurs susceptibles de jouer sur l'offre et la demande et de modifier les prix.

L'Office indien du thé organise chaque semaine des ventes aux enchères pour diverses catégories de thé. Les données utilisées sont les prix moyens annuels et les quantités vendues aux enchères de Calcutta entre 1972 et 2002 pour diverses feuilles de thé: Darjeeling, Assam Cachar, Doaars et Terai. On observe une hausse prononcée du prix nominal du thé Darjeeling depuis 1984 environ (graphique IB3.1). Cependant, le prix déflaté du Darjeeling a augmenté jusqu'en 1998 seulement et a ensuite baissé brutalement.³⁶ La période considérée a été marquée aussi par une augmentation de l'écart de prix entre le thé Darjeeling et les autres variétés vendues aux enchères de Calcutta (graphique IB3.2). L'analyse de régression de la tendance temporelle des écarts de prix permet de constater que les augmentations ont été significatives sur le plan statistique. Toutefois, la protection juridique du nom «Darjeeling» contribue-t-elle à l'expliquer?

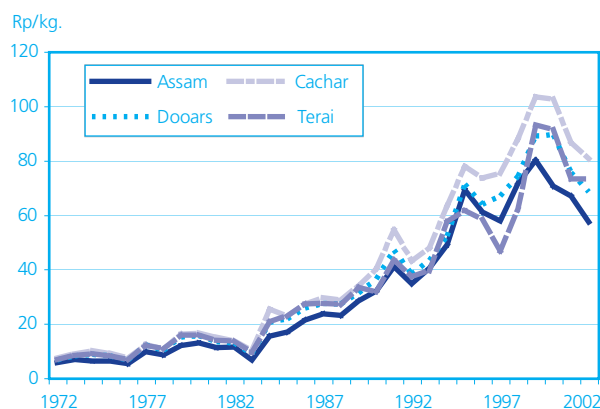
Pour déterminer l'incidence des IG, la demande de thé Darjeeling a été évaluée sur la période 1972-2002. Il ressort des résultats obtenus que la protection des IG a fait monter le prix du thé Darjeeling de moins de 1 pour cent au total, en valeur réelle, pendant la période 1986-2002 (voir encadré IB3.2 pour plus de détails). Ce résultat semble indiquer que la protection de l'IG n'a eu qu'un effet de différenciation très modeste, même si la diminution observée de la proportion de poussière par rapport à la feuille (graphique IB3.3) laisse voir les signes d'une amélioration de la qualité de la production. Le thé préparé avec des feuilles entières est réputé comme le meilleur, le thé en sachets fait à partir de fannings et de poussière étant habituellement considéré comme de qualité inférieure. À partir du milieu des années 80, la part de poussière par rapport aux feuilles dans les ventes totales de Darjeeling a baissé. Ceci cadre avec le fait que les plantations de thé de la région de Darjeeling ont amélioré la qualité de leurs cultures, produisant ainsi davantage de feuilles pour la vente sur le marché tandis qu'une moins grande part de leur production allait aux fannings et à la poussière.

Graphique IB3.1
Prix nominal et prix déflaté du thé Darjeeling, 1972-2002



Source: International Tea Committee Annual Bulletin of Statistics (divers numéros) et FMI, Statistiques financières internationales.

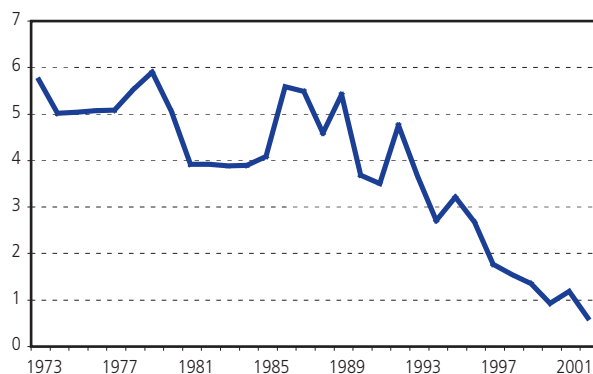
Graphique IB3.2
Ecart prix entre les prix du Darjeeling et ceux des autres thé, 1972-2002



Source: International Tea Committee Annual Bulletin of Statistics (divers numéros).

³⁶ Le prix nominal est ajusté d'après l'indice indien des prix de gros.

Graphique IB3.3
Proportion des ventes de poussières de thé Darjeeling par rapport à celles de Darjeeling en feuilles entières, 1973-2002
(Pourcentage)



Source: International Tea Committee *Annual Bulletin of Statistics* (divers numéros).

différents niveaux de protection offerts. L'étude de cas sur le Darjeeling constitue une première tentative pour combler les lacunes existantes sur le premier point. La méthode doit encore être affinée, et il faudra entreprendre de nouvelles études empiriques sur d'autres produits pour permettre au consommateur comme au producteur de mieux comprendre la valeur des IG.

Selon cette étude, la protection des IG semble avoir à peine fait monter les prix du thé Darjeeling. Ceci pourrait s'expliquer par l'écart entre la protection juridique conférée en Inde au thé Darjeeling et son application effective. Pettigrew (2000) estime que 40 000 tonnes de thé sont écoulées chaque année sur le marché mondial en tant que thé Darjeeling, alors que la production annuelle de thé dans la région de Darjeeling n'a jamais dépassé 10 000 tonnes depuis 1976.

À ce jour, on trouve extrêmement peu de travaux empiriques sur les IG. Si certains d'entre eux ont étudié le rôle joué par l'origine régionale dans les prix, rares sont ceux qui se sont penchés sur l'effet qu'a eu l'instauration de la protection juridique des IG et aucun n'a cherché à mesurer l'incidence des

Encadré IB3.2: Le cas du thé Darjeeling

L'équation de demande inverse a été calculée pour le thé Darjeeling, le prix déflaté constituant la variable dépendante. Les variables explicatives sont une variable muette pour l'indication géographique, la quantité demandée, le prix déflaté d'un thé de substitution et la croissance du PIB pour cinq des principaux marchés d'exportation (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Japon et Pays-bas). La variable muette prend la valeur 1 à partir de 1986, date de l'instauration de la protection. Le choix de la croissance de PIB étrangers comme variable explicative traduit le fait que l'essentiel de la production de Darjeeling est exporté.

Dans la mesure où le prix et la quantité sont tous deux des variables endogènes, estimer l'équation par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) donnera des estimations incohérentes pour les coefficients de régression. L'équation de la demande a donc été estimée à l'aide de variables instrumentales (IV). La technique consiste en l'identification et l'utilisation d'un ensemble de variables exogènes (instruments), qui sont corrélées avec les variables explicatives, mais pas avec le terme d'erreur dans l'équation de la demande. Dans le cas présent, les variables additionnelles utilisées sont des variables climatiques qui affectent l'offre et non la demande. L'estimation par les IV est similaire (mais non identique) à un processus d'estimation en deux étapes consistant tout d'abord à effectuer une analyse de régression de toutes les variables endogènes sur les instruments, puis, dans un second temps, à remplacer les variables endogènes par les valeurs ajustées (Davidson et MacKinnon, 1993).

Les instruments comprennent: a) toutes les variables exogènes de l'équation de la demande – constante, variable muette, prix de la feuille de thé Assam (substitut), croissance du PIB dans les principaux marchés d'exportation; et b) les variables exogènes qui affectent l'offre mais non la demande – pluviométrie moyenne annuelle, température moyenne et offre de thé Assam (substitut). Toutes les variables, à l'exception de la variable IG, sont exprimées en logarithmes népériens. Les résultats de la régression sur les IV sont indiqués ci-après. La première colonne du tableau énonce la liste des variables explicatives. La deuxième colonne indique la valeur estimée des coefficients. La troisième colonne reproduit les «statistiques t» (mesure de la signification statistique des estimations), et la dernière colonne indique la probabilité que le coefficient estimé soit zéro.

Régression par variables instrumentales: prix déflaté du thé Darjeeling, 1972-2002

Paramètre	Coefficient	Statistiques T	Probabilité
Constante	4,106	3,789	[,000]
Indication géographique	0,086	1,923	[,054]
Quantité demandée	-0,288	-2,572	[,010]
Prix de la feuille de thé Assam	0,591	7,431	[,000]
PIB du marché d'exportation	2,611	2,436	[,015]

$R^2 = 0,87$

Il est à noter que chaque variable est assortie du signe correct. La constante, la quantité demandée et le prix du substitut sont significatifs au seuil de 1 pour cent. La croissance du PIB dans les marchés d'exportation est significative au seuil de 5 pour cent, alors que la variable factice pour les IG est significative au seuil de 10 pour cent. Le R^2 (qui mesure le pouvoir explicatif de la régression) montre que la variabilité du prix s'explique en grande partie par le jeu des variables. Le coefficient de la variable IG représente l'écart de prix correspondant à la protection, soit environ 1,08 roupies par kg pour les prix de 1995. Toutefois, il représente moins de 1 pour cent du prix du Darjeeling pendant la période 1986-2002, ce qui semble indiquer que la protection conférée par les IG n'a pratiquement pas joué.

Sources des données: Les prix et les quantités pour le thé Darjeeling et les autres théés proviennent de différentes éditions du Bulletin annuel de statistiques publié par le Comité international du thé. L'indice indien des prix de gros utilisé pour ajuster les prix nominaux et les données concernant le PIB des États-Unis, du Japon, de l'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas sont extraits des statistiques financières internationales du FMI figurant sur CD-ROM. Les données concernant les précipitations au nord-est de l'Inde, où est situé le Bengale occidental, sont issues de l'Institut indien de météorologie tropicale. La température moyenne observée dans la station météorologique de Gauhati est empruntée au NASA Goddard Institute for Space Studies.

e) Conclusions

L'Accord sur les ADPIC est le premier accord multilatéral qui définit le terme «IG» en tant que tel. Les Membres de l'OMC adoptent des pratiques diverses lorsqu'ils mettent en œuvre les obligations que leur impose l'Accord sur les ADPIC de prévoir les moyens juridiques permettant aux parties intéressées d'empêcher l'utilisation d'une IG d'une manière qui induit le public en erreur, ainsi que d'empêcher les actes de concurrence déloyale. Ces moyens juridiques se répartissent, globalement, entre les lois horizontales axées sur les pratiques commerciales, les lois sur les marques de fabrique ou de commerce et les moyens de protection spéciaux.

Dans les échanges internationaux, il peut arriver que des producteurs dont les droits sur une IG sont reconnus dans leur pays, exportent leurs produits vers des marchés où le même signe est utilisé par d'autres parties. Il existe en droit national et en droit international un certain nombre de principes directeurs qui servent à résoudre de telles situations.

L'Accord sur les ADPIC prévoit une protection renforcée pour empêcher qu'une IG identifiant des vins soit utilisée pour d'autres vins (ou une IG de spiritueux pour d'autres spiritueux) qui ne sont pas originaires du lieu indiqué. Outre le débat sur la question de savoir s'il conviendrait d'étendre ce niveau de protection à d'autres produits, des négociations sont menées actuellement en vue d'établir un système multilatéral de notification et d'enregistrement des IG pour les vins et les spiritueux. Ces négociations s'avèrent difficiles, en particulier pour ce qui est de l'incidence juridique des inscriptions qui seraient portées sur un tel registre.

Si l'on prend un peu de recul par rapport aux questions juridiques complexes soulevées dans les débats de l'OMC, un certain nombre de concepts économiques nous fournissent des indications utiles sur l'objectif et les effets des IG sur les marchés de produits différenciés. Dans des marchés caractérisés par l'asymétrie de l'information entre producteurs et consommateurs, l'IG peut constituer pour le consommateur un outil utile pour reconnaître le produit dont il a précédemment expérimenté et apprécié les propriétés spécifiques. Les signes distinctifs tels les IG permettent des achats répétés qui viendront, dans le cas des biens d'expérience, récompenser le maintien de la combinaison particulière des caractéristiques du produit. La marge dégagée

permettra aux producteurs de ces produits de supporter les coûts de production plus élevés, par rapport à ceux des autres variétés, qui sont nécessaires pour maintenir ces qualités. Afin de protéger le capital d'information incorporé dans le signe, il sera auparavant indispensable d'empêcher toute utilisation induue de ce signe par des tiers – d'où la nécessité de protéger ces signes au niveau national et, lorsqu'il s'agit du commerce international, au niveau international. En conséquence, les marchés de biens différenciés se caractériseront en général par une variété et une qualité de produits plus grande, en moyenne, ce dont bénéficieront les consommateurs.

Si l'on excepte le cas des vins, rares sont les travaux économétriques qui aient étudié la contribution de l'origine régionale aux prix. On ne trouve pratiquement pas d'étude qui examine spécifiquement si l'adoption d'une législation en matière d'IG permet d'obtenir un écart de prix, et aucune qui analyse l'incidence que peuvent avoir différents niveaux de protection des IG. Il ressort de notre étude sur le thé Darjeeling que la protection conférée à cette appellation n'a pas eu d'effet perceptible sur le prix. Ces résultats semblent indiquer que la protection ne suffit pas et qu'il faut, si l'on veut que le consommateur attache de la valeur à l'indication, que cette protection soit appliquée de façon rigoureuse et aille de pair avec des investissements importants destinés à promouvoir le produit. Les recherches empiriques devront se poursuivre dans cette direction en s'intéressant à un groupe de produits plus large.

II COHÉRENCE

La présente étude part d'un constat: des mesures de libéralisation des échanges élaborées et programmées de façon appropriée, conjuguées à un ensemble bien conçu de règles commerciales, peuvent apporter une contribution positive à la croissance et au développement. Toutefois, l'importance de cette contribution dépend aussi des autres politiques mises en œuvre. La notion de cohérence a été utilisée dans la présente étude pour caractériser une situation dans laquelle ces politiques vont dans le même sens. Dans un monde où les objectifs et les priorités des politiques suivies sont multiples et où il n'existe aucun consensus sur un ensemble de mesures idéal, il est impossible de donner une précision opérationnelle à la notion de cohérence – au contraire, cette notion montre qu'en réalité les politiques sont interdépendantes et qu'une politique inadaptée ou une négligence dans un domaine peut compromettre l'efficacité des efforts déployés dans un autre domaine.¹ On ne peut pas donner une définition unique de la cohérence tant qu'un ensemble d'objectifs n'a pas été établi de façon formelle et que ces objectifs n'ont pas été classés selon un ordre de priorité indiquant comment effectuer des compromis si nécessaire. La détermination précise d'un ensemble de mesures entièrement cohérent permettrait aussi de préciser la nature et le moment exacts de toutes les interventions pertinentes des pouvoirs publics. Une telle entreprise déborde largement du cadre de la présente étude. La cohérence, dans notre contexte, se rapporte simplement à l'idée que des approches qui se soutiennent mutuellement dans des domaines connexes produiront probablement une plus grande harmonie entre les intentions et les résultats. La cohérence examinée ici est une question de degré, et une meilleure cohérence signifie que les avantages découlant de politiques commerciales judicieuses sont plus nombreux que s'il n'existait pas de politiques de soutien dans d'autres domaines.

Si l'objectif est d'assurer l'efficacité des politiques commerciales (et d'investissement²), quels sont les autres domaines d'action les plus importants? La présente étude en identifie quatre et analyse chacun d'eux du point de vue de son incidence sur le commerce et l'économie de façon plus générale. Les domaines visés sont la politique macro-économique, l'infrastructure, la structure des marchés nationaux, ainsi que la gouvernance et les institutions. L'étude vise à montrer comment la mise en œuvre d'une politique cohérente dans chacun de ces domaines peut contribuer à la réalisation des objectifs de la politique commerciale.

Les quatre premières sections de l'étude portent sur les domaines d'action susmentionnés. La cinquième section vise à déterminer dans quelle mesure une action internationale est nécessaire pour assurer la cohérence des politiques élaborées au niveau national. Cette discussion s'inscrit dans un bref examen de la manière dont l'OMC peut contribuer à la cohérence des politiques en proposant des mécanismes de coopération internationale.

L'accent est mis sur le contenu et l'élaboration des politiques, et non sur leurs modalités. Toutefois, il convient de noter que la manière de mener les politiques est également décisive pour la cohérence. Par exemple, la capacité des divers ministères à coopérer efficacement dans le cadre national influera fortement sur les résultats obtenus. Les carences dans la mise en œuvre d'une politique peuvent être tout aussi préjudiciables que ses défauts de conception. De même, l'attitude du public à l'égard de la légitimité des décisions des pouvoirs publics dépendra de la nature des processus d'élaboration des politiques nationales et de la mesure dans laquelle les particuliers et les groupes estiment être entendus.

A COMMERCE INTERNATIONAL ET POLITIQUE MACRO-ÉCONOMIQUE

1. INTRODUCTION

Les politiques commerciales et macro-économiques sont des instruments bien connus des pouvoirs publics. Ce que l'on connaît moins, ce sont les liens qui existent entre elles et la manière dont elles s'influencent mutuellement. Les responsables des questions commerciales aiment à considérer les politiques commerciales comme des instruments permettant de protéger les branches de production ou de mener les négociations internationales. Dans les pays en développement, qui ont souvent une base d'imposition réduite, les pouvoirs publics comptent sur les recettes tarifaires pour financer les dépenses publiques.

¹ Pour des réflexions intéressantes sur l'utilisation correcte ou abusive de la notion de cohérence, voir Winters (2002).

² La présente étude n'examine pas séparément les politiques d'investissement en tant qu'éléments de la cohérence. En effet, les politiques d'investissement et les politiques commerciales sont considérées comme faisant partie d'un même ensemble qui définit les relations économiques internationales d'un pays, et l'efficacité dans chacun de ces domaines est subordonnée de façon comparable aux autres politiques examinées ici.

Par contre, les responsables des banques centrales et des ministères des finances sont surtout préoccupés, respectivement, par l'inflation, le budget de l'État et la politique budgétaire. Les banques centrales ont en général des objectifs monétaires ou relatifs à l'inflation au plan national, alors que les résultats commerciaux d'un pays sont uniquement préoccupants du point de vue de l'évolution des réserves de devises ou du creusement de déficits insoutenables de la balance courante.

Il existe des liens importants entre le commerce et les résultats macro-économiques, de même qu'entre le commerce et les politiques macro-économiques. Les gouvernements devraient-ils essayer de réduire le déficit extérieur courant à l'aide de la politique commerciale, par exemple, plutôt que par d'autres politiques? Dans le passé, les gouvernements ont toujours été tentés de recourir à des restrictions commerciales pour rétablir l'équilibre de la balance des paiements.³ Si les gouvernements ont le choix, quel est le meilleur moyen d'atteindre cet objectif?

Une autre série de questions pertinentes concerne les mouvements de capitaux. Comme les entrées de capitaux étrangers aident à financer les déficits de la balance courante, elles peuvent influencer indirectement sur la portée et même la conduite des politiques commerciales. Les gouvernements devraient-ils, par exemple, créer des conditions propices à l'entrée des capitaux étrangers, ou compter au contraire sur des sources de financement nationales? Pourquoi les gouvernements sont-ils préoccupés quand des capitaux étrangers servent à financer un déficit de la balance courante? Quels sont les avantages d'une politique qui table sur l'ouverture des marchés de capitaux pour maintenir l'équilibre externe?

La présente section examine ces questions. Le principal objectif consiste à identifier les liens entre le commerce et les résultats macro-économiques et ceux qui existent entre le commerce et les politiques macro-économiques. Nous nous inspirerons largement des travaux existants pour fournir une «marche à suivre» aux décideurs.

La sous-section 2 commence par un résumé des explications intuitives sur les liens entre le commerce et les conditions macro-économiques. La sous-section suivante donne un bref aperçu du cadre théorique dans lequel s'inscrit l'explication de ces liens, et les sous-sections 4 et 5 examinent les travaux empiriques pertinents. La sous-section 4 est consacrée aux effets du commerce et des politiques commerciales sur les résultats macro-économiques et la sous-section 5, à l'inverse, étudie les effets des résultats et des politiques macro-économiques sur le commerce. La sous-section 6 examine les conséquences à tirer pour la conduite de la politique commerciale et dans d'autres domaines, en cas de déséquilibre de la balance extérieure. La sous-section 7 tire les conclusions de l'étude.

2. COMMERCE ET MACRO-ÉCONOMIE: EXPLICATIONS INTUITIVES

Le commerce et les variables macro-économiques ne fonctionnent pas en vase clos. Ils sont étroitement liés entre eux et interdépendants. Avant de préciser leurs liens de manière formelle, il peut être utile d'en donner quelques explications intuitives.

De façon générale, ces liens sont de deux sortes. Premièrement, le commerce influe sur les variables macro-économiques, telles que le revenu national, l'emploi, le niveau des prix, l'investissement global et la consommation (et donc l'épargne).⁴ Il pèse sur les résultats macro-économiques en influant sur la dynamique de la croissance économique, sa stabilité et sa répartition.⁵

³ Pour une discussion pertinente sur ce point, voir par exemple Lawrence (1996), chapitre 3.

⁴ Les effets du commerce sur l'emploi et le niveau des prix sont indirects. L'emploi évolue en fonction des variations de la demande de main-d'œuvre, tandis que l'évolution du niveau des prix dépend aussi des variations relatives de l'offre et de la demande globales au niveau national.

⁵ Le commerce et la politique commerciale agissent principalement sur des variables micro-économiques telles que la productivité et l'efficacité de l'allocation des ressources. Bien que les exportations et les importations fassent partie des relations qui existent entre l'offre et la demande dans une économie, elles sont liées par des mécanismes plus complexes et indirects à des facteurs qui sont d'ordre monétaire et fiscal ou relatifs à la balance des paiements et à la production. Les relations micro-économiques qui sous-tendent les effets du commerce sur les variables macro-économiques ne sont pas examinées ici de façon plus précise, et le lecteur intéressé peut se référer, par exemple, au Rapport sur le commerce mondial 2003, section II.A.

Les importations peuvent être utilisées en tant qu'intrants dans la production et, par conséquent, influent directement sur le niveau de la production et indirectement sur la demande de main-d'œuvre, donc sur l'emploi. Les importations de biens de consommation reflètent le choix des consommateurs et, partant, leurs décisions de dépenser leurs revenus ou d'épargner. En outre, elles entrent en concurrence avec la production intérieure et peuvent entraîner l'éviction des entreprises nationales du marché. La production intérieure s'en trouve modifiée, de même que le revenu et l'emploi – négativement si les entreprises nationales ne sont pas en mesure d'affronter la concurrence ou positivement si elles deviennent plus compétitives.

Les exportations, qui sont une composante de la demande globale, stimulent la croissance de la production nationale, et donc le revenu et l'emploi. En élargissant les marchés ouverts aux entreprises nationales, elles créent les conditions d'une baisse des coûts de production, car les entreprises bénéficient d'économies d'échelle, ce qui entraîne une augmentation de leur productivité. De nombreux pays ont compté sur les exportations pour servir de «moteur» à leur croissance économique.

Deuxièmement, le lien de causalité inverse – l'influence des variables macro-économiques sur le commerce – est également vrai. La croissance intérieure entraîne une augmentation de la demande d'importations et détourne les ressources de la production de marchandises exportables vers la production de marchandises destinées au marché intérieur. Toutes choses égales par ailleurs, la balance commerciale tendra à se détériorer. De même, une demande intérieure stagnante «poussera» les producteurs à rechercher des marchés à l'étranger: conséquence, les exportations tendront à augmenter et la balance commerciale s'améliorera.

Les variations du niveau des prix intérieurs ont aussi des répercussions sur le commerce. L'inflation érode la compétitivité des entreprises nationales par rapport aux importations et aux entreprises étrangères sur les marchés extérieurs. Là encore, les importations tendent à augmenter et les exportations à diminuer, et la balance commerciale se détériore en conséquence.

Les variations des prix extérieurs sont également importantes pour le commerce et les résultats macro-économiques nationaux – en particulier pour les petits pays qui, par nature, dépendent davantage du commerce international. L'augmentation des prix mondiaux par rapport aux prix intérieurs encourage les exportations et décourage les importations. En outre, la hausse des prix à l'importation renchérit les intrants importés et peut susciter des pressions inflationnistes. La hausse des prix à l'exportation renforce la rentabilité des opérations d'exportation et améliore la capacité d'autofinancement des entreprises exportatrices, qui sont davantage incitées à transférer des ressources vers la production de marchandises échangeables. Les variations des prix extérieurs relatifs à l'étranger modifient les termes de l'échange d'un pays et, pourtant, la situation de sa balance des paiements.

Le commerce est également sensible aux modifications des politiques macro-économiques. Par exemple, une expansion de la politique monétaire ou budgétaire fait augmenter les dépenses globales, y compris les dépenses à l'importation, et influence l'allocation des ressources entre les biens échangeables et non échangeables. Les politiques macro-économiques affectent aussi les conditions des marchés financiers, donc sur les incitations qui poussent les flux de capitaux à entrer ou sortir d'un pays. Cela constitue à son tour un facteur déterminant du montant des ressources externes disponibles pour financer les déficits extérieurs courants.

La dernière observation concerne l'importance comparée des facteurs économiques et des forces micro-économiques pour le commerce. Le commerce peut être déterminé par des modifications des variables macro-économiques, telles que les dépenses de consommation ou l'investissement. Si, par exemple, les autorités monétaires des États-Unis abaissent les taux d'intérêt, les dépenses intérieures consacrées aux produits nationaux et aux importations augmenteront. De même, il se peut que des ressources servant à produire des biens exportables soient transférées vers la production de biens destinés au marché intérieur. D'autre part, le commerce peut aussi être influencé par les résultats des secteurs ou de certaines entreprises. Pour prendre un autre exemple, les exportations des États-Unis peuvent augmenter du fait de nouveaux contrats conclus par Boeing afin de vendre des avions aux pays européens. Dans ce cas, l'expansion résulte du succès de Boeing et non des modifications des variables ou des politiques macro-économiques. La distinction entre facteurs macro-économiques et facteurs micro-économiques doit être gardée à l'esprit dans le reste du chapitre, qui en souligne l'importance.

3. CADRE THÉORIQUE

a) Équilibre macro-économique en économie ouverte

Il existe un ensemble de liens économiques formels entre le commerce et les variables macro-économiques. Ces relations constituent le système macro-économique d'une économie ouverte, qui identifie les conditions nécessaires au maintien de l'équilibre de cette économie (encadré IIA.1). Le lien entre le commerce et les variables macro-économiques résulte de ce qu'il est convenu d'appeler l'équation macro-économique fondamentale, qui sert elle-même de base à la théorie du «modèle d'absorption». Le modèle d'absorption est souvent combiné à un autre cadre théorique dénommé «modèle monétaire», qui sert de fondement à l'approche monétaire de la balance des paiements.

Le modèle d'absorption relie des variables macro-économiques, telles que la consommation, l'épargne, l'investissement et le revenu, aux soldes extérieurs (en général à la balance courante): ces relations montrent le côté «réel» de l'économie. Le modèle monétaire lie ensuite les variables nationales réelles aux variables monétaires. Certains aspects de ces modèles peuvent prêter à controverse, mais ils reposent sur une théorie solide et continuent de jouer un rôle essentiel dans les avis donnés, en particulier dans le contexte de la conditionnalité imposée par le FMI.⁶

L'équilibre macro-économique en économie fermée est défini comme la situation dans laquelle les dépenses globales prévues (*ex ante*) (ou absorption) sont égales au revenu effectif (production). Dans une économie ouverte, cela suppose que l'investissement prévu ou *ex ante* soit égal à la somme de l'épargne du secteur privé, de l'épargne du secteur public et du montant de l'épargne que les étrangers mettent à disposition des résidents du pays concerné ou de son gouvernement. L'équilibre macro-économique en économie ouverte a donc deux composantes: la première est l'équilibre intérieur sur le marché des biens et services, le marché financier et le marché de l'emploi. Il est défini de façon générale comme étant la production en période de plein emploi ou de quasi-plein emploi.⁷ La seconde composante est l'équilibre extérieur, qui est défini en termes de balance courante soutenable et du financement de celle-ci. Dans les situations réelles, cela suppose que l'on porte un jugement sur les sources de financement externe et la viabilité de la dette extérieure.⁸

Si l'on combine ces deux éléments pour examiner la question de la balance courante, il s'ensuit que:

- L'ampleur du déséquilibre de la balance courante montre directement la différence entre le revenu national et les dépenses à ce niveau. Il ne peut y avoir excédent des dépenses nationales par rapport au revenu national que s'il existe un déficit correspondant de la balance courante. Inversement, un excédent du revenu national par rapport aux dépenses nationales entraîne une «épargne» intérieure qui devient un excédent des exportations par rapport aux importations (un excédent de la balance courante).
- En l'absence de mouvements de capitaux, un déficit de la balance courante n'est possible qu'à condition de prélever sur les réserves en devises ou d'emprunter à l'étranger via le système bancaire. En l'absence de réserves ou d'emprunts extérieurs, l'équilibre de la balance courante ne peut être rétabli que par un ajustement des variables macro-économiques nationales.

⁶ Il peut être utile de citer Michael Mussa, ancien économiste en chef du FMI: «À cet égard, il existe une conclusion bien connue (et souvent citée), établie par Richard Cooper en 1982 lors d'une conférence sur la conditionnalité du FMI, selon laquelle cinq personnes quelconques choisies de façon aléatoire dans un groupe de participants à la conférence mettraient en place, si elles étaient confrontées à une crise externe alors qu'elles sont dans une position d'autorité, un programme d'ajustement «qui ne serait guère différent d'un programme typique du FMI»; cette conclusion semble aussi pertinente et valable aujourd'hui que par le passé.» (Mussa et Savastano, 1999, page 22)

⁷ Le concept keynésien du chômage est parfois accepté comme faisant partie de la définition, et montre qu'il est difficile de passer à un niveau de «plein emploi» en raison des imperfections du marché ou des effets d'illusion monétaire». Dans les deux cas, l'augmentation de la demande globale ne conduit pas à l'accroissement de la production, mais à l'inflation. Toutefois, l'équilibre intérieur est plus souvent défini en termes de production «potentielle», c'est-à-dire le niveau de production qui peut être atteint à pleine capacité.

⁸ Il faut noter aussi que le modèle suppose l'absence de restrictions de change pour les transactions courantes, ce qui est une situation très fréquente dans de nombreux pays en développement. Ainsi, les variations de la balance courante reflètent les modifications des prix intérieurs relatifs, des termes de l'échange et des conditions monétaires sur le marché intérieur. S'il existe des restrictions de change, l'équilibre des «balances» extérieures est établi en rationnant les devises.

Encadré IIA.1: Le modèle monétaire de la balance des paiements

Le rôle des politiques monétaire et budgétaire pour rétablir et préserver l'équilibre de la balance extérieure peut être mieux compris à l'aide de modèles théoriques basés sur l'approche de la balance des paiements par l'«absorption» ou conformes à cette approche. Ces derniers reposent eux-mêmes sur l'équation macro-économique fondamentale établie ci-après. L'un de ces modèles – sans doute le plus connu – est le modèle monétaire.¹

Le modèle monétaire du FMI comprend (entre autres) les éléments suivants:

$$dM = dR + dDC \quad (1)$$

L'identité (1) indique que la variation de la masse monétaire (dM) est égale, par définition, à la variation des réserves de change d'un pays (c'est-à-dire ses avoirs extérieurs nets) (dR) plus la variation du crédit intérieur du système bancaire (dDC).

$$dR = X - IM - NF + dK \quad (2)$$

L'identité (2) indique que la variation des réserves de change (dR) est égale, par définition, aux exportations (X) moins les importations (IM) de biens et de services, moins la rémunération nette des facteurs et les transferts courants (NF), plus les entrées nettes de capitaux étrangers du secteur non bancaire (dK).

Le lien entre les politiques monétaire et budgétaire et les comptes extérieurs est établi par l'équation macro-économique fondamentale». Si l'on définit tout d'abord:

$$Y = GDP - NF \quad (3)$$

$$GDP = C + I + (X - IM) \quad (4)$$

$$A = C + I \quad (5)$$

$$CAB = X - IM - NF \quad (6)$$

où Y — représente le revenu national brut disponible,
 A — représente l'absorption intérieure (C la consommation, et I l'investissement),
 CAB — représente la balance courante,

et si l'on remplace (4), (5) et (6) dans (3), on obtient l'«équation macro-économique fondamentale» suivante:

$$Y = C + I + (X - IM) - NF \quad \hat{A} \quad Y = A + CAB, \text{ et donc } CAB = Y - A \quad (7)$$

La balance courante (CAB) est la différence entre le revenu d'un pays (Y) et son absorption intérieure (A). L'équation (7) montre également que la balance courante enregistre un excédent si le revenu est plus élevé que l'absorption intérieure, et un déficit dans le cas inverse. Le déficit de la balance courante peut donc être réduit par une baisse de l'absorption (par rapport au revenu) ou par une augmentation du revenu (par rapport à l'absorption).

Par ailleurs, en combinant les équations (7) et (2), on obtient:

$$dR = Y - A + dK \quad (8)$$

ce qui montre que si l'excédent de l'absorption intérieure par rapport au revenu n'est pas financé entièrement par des entrées de capitaux étrangers, il en résultera une réduction des avoirs extérieurs nets du système bancaire.

L'équation (1) peut être modifiée de manière à lier la variation des avoirs extérieurs nets à la différence entre la variation de la masse monétaire (dM) et la variation du crédit intérieur (dDC):

$$dR = dM - dDC \quad (9)$$

L'équation (9) montre que les réserves de change diminuent dans la mesure où la variation de la masse monétaire totale est inférieure à la variation du crédit intérieur. En combinant les équations (7), (8) et (9), on obtient:

$$Y - A + dK = dM - dDC \quad (10)$$

Ainsi, l'excédent de la variation du crédit intérieur par rapport à la variation de la masse monétaire est égal au déficit de la balance courante (en supposant qu'il n'y a aucune entrée nette de capitaux étrangers).

¹ Pour plus de détails, voir par exemple Polak (1997).

b) Instabilité macro-économique: chocs et déficits insoutenables de la balance courante

On examine d'ordinaire la nature des déséquilibres de la balance courante en fonction de quatre thèmes.⁹ Leur distinction est importante, car ils déterminent la manière dont un pays peut réagir à un déficit de la balance courante et dont il conçoit ses politiques. Ces thèmes sont les suivants: i) l'origine des déficits de la balance courante; ii) leurs modes de transmission; iii) la persistance des déséquilibres de la balance courante et iv) le moment et l'ordre d'intervention des réponses.

Trois thèmes sont examinés dans les sous-sections ci-après. Le quatrième, qui concerne le calendrier et la chronologie, c'est-à-dire la rapidité et l'ordre des réponses que les décideurs doivent apporter aux déséquilibres externes, soulève des questions complexes. Avec quelle rapidité, par exemple, les mesures d'ajustement peuvent-elles être prises et mises en œuvre? Doivent-elles s'échelonner selon un certain ordre? Par exemple, faut-il libéraliser le compte de capital uniquement après que les opérations en devises recensées dans la balance courante ont été stabilisées et libérées de toute restriction pendant une certaine période? Quel rôle doit jouer la libéralisation des échanges dans le cadre des programmes d'ajustement? Doit-elle faire partie de ces programmes ou être reportée? Quels sont les avantages d'une réponse immédiate par rapport à une réponse différée? Les aspects de ces questions relatifs aux politiques commerciales sont évoqués également dans différents contextes à partir de la sous-section 4.

i) Origines des déséquilibres de la balance courante

Les déséquilibres de la balance courante peuvent être d'origine – interne ou externe. Les chocs externes sont, par exemple, les modifications des termes de l'échange, les nouvelles restrictions à l'accès aux marchés, l'effondrement des marchés¹⁰, l'instabilité des prix des produits de base ou les fluctuations des taux d'intérêt. Les chocs internes comprennent la chute (variation) de l'investissement ou de la consommation sur le marché intérieur, la modification des comportements d'épargne, les variations de la compétitivité ou de la productivité de certaines branches de production nationales ou l'évolution de la politique budgétaire des pouvoirs publics (épargne et revenu).

Plusieurs études montrent que les perturbations des équilibres interne et externe sont d'origines diverses, mais principalement internes. Cette présomption a été examinée également de manière formelle dans des études comme celles de Glick et Rogoff (1995) ou de Prasad et Gable (1997). En outre, même si les chocs sont d'origine externe et entraînent des déséquilibres, il est très probable que les pouvoirs publics devront malgré tout y répondre par des initiatives de politique intérieure.

ii) Canaux de transmission

Si la théorie est très claire au sujet des relations économiques (encadré IIA.1), elle ne donne pas d'explication évidente du fonctionnement du mécanisme qui lie les conditions et les politiques macro-économiques au commerce.¹¹ Il existe plusieurs canaux de transmission, dont l'un est le secteur financier. Par exemple, l'inflation peut être très préjudiciable au processus de sélection des investissements et à la spécialisation commerciale. Les entreprises auront vraisemblablement plus de facilité à obtenir un crédit bancaire en période d'inflation pour autant qu'elles exercent leur activité sur un marché en pleine croissance, même si elles n'opèrent pas sur des segments de marchés où le pays bénéficie d'un avantage comparatif. Comme Corbo *et al.* (1992) l'ont indiqué, la variabilité des prix relatifs caractéristique des contextes d'inflation élevée ne permet pas de dégager les gains d'efficacité attendus en général de l'élimination des distorsions de prix, tels que les droits de douane, qui faussent elles-mêmes les décisions d'investissement.

⁹ Voir, par exemple, Calderon *et al.* (2003) qui présentent aussi un bref aperçu des travaux en la matière.

¹⁰ Par exemple, l'effondrement de ce qu'on appelait le marché du CAEM, qui s'est soldé, au début des années 90, par la disparition presque totale des marchés traditionnels pour les exportateurs d'Europe centrale et orientale.

¹¹ Les modèles théoriques examinés aux sous-sections précédentes analysent ces relations dans un contexte de statique comparative définissant deux points d'équilibre sans expliquer comment se fait l'ajustement.

De même, lorsque le secteur financier est en difficulté, les banques peuvent s'intéresser particulièrement aux emprunteurs qui sont disposés à payer le taux d'intérêt le plus élevé, même s'ils représentent probablement un risque important. Cette «sélection négative» des clients, conjuguée aux problèmes résultant d'un environnement inflationniste, pourrait fausser les caractéristiques de la spécialisation d'un pays et donc la dynamique de la croissance commerciale. En pareil cas, l'instabilité intérieure se transmet aussi par le secteur financier.

Le marché des changes est un autre canal de transmission important. Eichenbaum et Evans (1995), par exemple, suggèrent que les taux de change sont déterminés principalement par la politique monétaire. L'instabilité macro-économique peut se solder par d'amples fluctuations des dépenses et des prix, qui entraînent elles-mêmes des variations sur le marché des changes, des pressions visant l'ajustement des taux de change et donc des fluctuations des flux commerciaux. Les constatations de ces auteurs vont à l'encontre de la majeure partie des travaux de ce type, qui établissent en général un rapport entre les fluctuations des taux de change nominaux et réels et les cycles conjoncturels.¹² Il est intéressant de noter que la politique commerciale peut être aussi un facteur interne pesant sur les taux de change. Une étude de Hau (1999), portant sur un échantillon de 54 pays, conclut que les différences d'instabilité du taux de change réel effectif au niveau international peuvent s'expliquer par des différences d'ouverture commerciale.¹³

Les chocs monétaires, comme les autres chocs internes, peuvent avoir différentes origines. Dans un grand nombre de pays en développement ou en transition, ils résultent souvent du financement du déficit budgétaire par la banque centrale. Pour diverses raisons, la capacité fiscale de ces pays est souvent très limitée et ne correspond pas à la propension des pouvoirs publics à effectuer des dépenses.

iii) Persistance des déséquilibres de la balance courante

Le creusement de déficits courants élevés et croissants représente une grave menace pour les économies. Ils reflètent des déséquilibres internes qui devront finalement être corrigés. Cela nécessitera des ajustements internes appropriés, qui peuvent avoir lieu automatiquement sur les marchés ou exiger une modification de la politique des pouvoirs publics. Le risque lié avec les déficits extérieurs courants importants, c'est qu'ils peuvent devenir «excessifs» si les investisseurs perdent confiance et demandent le remboursement ou le refinancement de leurs prêts, ou si les pays voient leurs réserves en devises s'amenuiser. En bref, certains déséquilibres de la balance courante sont soutenables, et d'autres non.

La distinction entre un déficit chronique et un déficit transitoire de la balance courante vient essentiellement de la différence entre les chocs permanents et les chocs transitoires. Certains se sont demandé si cette distinction avait des conséquences sur la manière dont varient les balances courantes. On peut faire valoir, par exemple, qu'une dégradation persistante des termes de l'échange (due, entre autres, à un effondrement des prix des produits de base) aggrave le déficit courant, car les personnes ont tendance à épargner davantage, et donc à réduire leur consommation de façon passagère et non en permanence. D'autre part, comme Obstfeld et Rogoff (1995a) l'ont soutenu, les chocs transitoires affectant la productivité peuvent entraîner un excédent de la balance courante, mais ne s'accompagnent pas nécessairement d'une progression de l'investissement reflétant la réponse des investisseurs aux nouvelles possibilités générées par les gains de productivité.

La nature des chocs, c'est-à-dire leur caractère chronique ou transitoire, affecte tant le volet «investissement» de l'équilibre macro-économique que le volet «épargne». Comme il est indiqué dans l'étude susmentionnée d'Obstfeld et Rogoff (1995a), les chocs résultant des variations de la productivité, par exemple, peuvent peser sur les décisions d'investissement. L'essentiel pour les décideurs, est de savoir si ces chocs entraînent ou non une modification permanente du comportement des épargnants. Une augmentation provisoire de la productivité ne se traduit pas par une amélioration permanente de la balance courante, alors qu'une augmentation permanente permet d'y parvenir.

¹² Voir, par exemple, Frankel et Rose (1994). Toutefois, les constatations d'Eichenbaum et Evans ont été confortées par Prasad et Gable (1997), qui concluent que les chocs nominaux, tels que l'expansion monétaire, ont tendance à améliorer la balance commerciale à court terme.

¹³ Le lien de causalité peut être inversé dans le cas d'une surévaluation du taux de change. Un déséquilibre du taux de change peut entraîner une modification de la politique commerciale. Voir Drabek et Brada (1998).

La nature des chocs influe sur la manière dont les agents économiques y répondent et décident si le déficit courant peut être financé par une réduction des réserves ou par l'emprunt, ou s'il faut procéder à un ajustement pour rétablir l'équilibre extérieur. Sur le plan théorique, la «sagesse» voudrait que l'on finance les déséquilibres temporaires par l'emprunt ou les prêts, selon la nature du déséquilibre. Les déséquilibres permanents devraient être corrigés par un ajustement modifiant les politiques suivies. La difficulté pour les décideurs consiste donc à gérer les chocs en trouvant un juste équilibre entre les mesures discrétionnaires et le respect de certaines règles. Cela revient en partie, pour toutes les économies, à éviter de réagir excessivement lorsqu'il faut corriger les déséquilibres macro-économiques.

4. LE COMMERCE EST-IL IMPORTANT POUR LES RÉSULTATS MACRO-ÉCONOMIQUES?

Les liens solidement établis, en théorie, entre le commerce et les conditions et politiques macro-économiques sont aussi confirmés par les faits. Ils ont été examinés de deux manières distinctes. La plupart des études ont analysé l'incidence du commerce et des politiques commerciales sur les résultats macro-économiques. L'autre méthode a consisté à étudier le rôle des variables et des politiques macro-économiques en tant que déterminants du commerce. Cette sous-section examine le premier point, à savoir les effets du commerce sur les résultats macro-économiques, tandis que la sous-section suivante étudie la relation inverse.

Comme les résultats macro-économiques peuvent être définis de différentes manières, les travaux empiriques couvrent des questions variées. La plupart des études ont concerné l'incidence des politiques commerciales et du degré d'ouverture des marchés sur la croissance économique. Certaines ont examiné l'incidence de ces politiques sur la répartition des revenus et la pauvreté. Mais d'autres effets du commerce ont aussi des répercussions sur un plan macro-économique. C'est le cas, en particulier, des effets du commerce sur le niveau des prix intérieurs et sur l'inflation.

Les données relatives aux deux types de liens susmentionnés figurent dans le tableau IIA.1, qui est divisé en trois parties. La partie A contient des données concernant les effets du commerce sur la croissance économique. Le tableau comprend aussi une liste de variables liées aux politiques macro-économiques et à d'autres facteurs macro-économiques identifiés pour chaque modèle figurant dans ce tableau. Les variables dépendantes sont, selon le cas, le PIB par habitant, le revenu par habitant ou la pauvreté.¹⁴ La partie B résume certaines données empiriques concernant l'incidence des variables et des politiques macro-économiques sur le commerce. En outre, la gestion de la balance commerciale et de la balance courante dépend essentiellement de la disponibilité de financements extérieurs. Le tableau IIA.1 propose par conséquent un bref résumé des études sur l'importance des conditions et des politiques macro-économiques pour l'apport de capitaux étrangers et la disponibilité d'une aide extérieure. Ces études sont reproduites dans la partie C. Les données figurant dans chaque partie ne sont pas exhaustives, mais les études ont été choisies de manière à être suffisamment représentatives.

¹⁴ Le lien peut-être le plus débattu dans ces travaux concerne l'effet du commerce sur le revenu global. De nombreuses études ont été consacrées à l'effet des politiques commerciales (en général la libéralisation des échanges) sur la croissance économique, la répartition du revenu, la pauvreté et d'autres indicateurs économiques et sociaux. Toutefois, elles ne sont pas toutes incluses dans la partie A en raison d'un manque de place et du fait que nous examinons principalement les effets relativement à court terme. D'autres questions, comme le lien entre le commerce et une croissance économique durable, qui est une relation à long terme, dépassent largement le domaine de la politique macro-économique.

Tableau IIA.1

Conditions commerciales et macro-économiques – Diverses données empiriques

Partie A. Effet des conditions macro-économiques et des échanges sur la croissance

Auteurs	Variable dépendante	Nombre total de variables	Variables de la politique commerciale	Nombre de variables statistiquement significatives		Remarques sur les paramètres estimatifs des variables macro-économiques ¹
				Conditions	Politique	
Rodriguez et Rodrik (1999)	Croissance de la PTF	10	9		1	<i>Politique macro-économique:</i> ratio de l'impôt perçu
Collier et Dehn (2001)	Taux de croissance du PIB par habitant	21	-	2	-	<i>Conditions macro-économiques:</i> (paramètres tous faiblement significatifs) PIB initial, M2/PIB
Burnside et Dollar (1997)	Taux de croissance du PIB par habitant	15	1	3	2	<i>Politique commerciale:</i> ouverture <i>Conditions macro-économiques:</i> PIB par habitant initial, M2/PIB (faible), inflation <i>Politique macro-économique:</i> (paramètres faiblement significatifs) excédent budgétaire, consommation du secteur public
Arteta, Eichengreen, Wyplosz (2001)	Taux de croissance moyen du PIB par habitant	7	1	1	1	<i>Politique commerciale:</i> Indice de Quinn <i>Conditions macro-économiques:</i> PIB par habitant <i>Politique macro-économique:</i> taux d'investissement
Borensztein, Gregorio, Lee (1995) I	Taux de croissance du PIB par habitant	8	-	1	2	<i>Conditions macro-économiques:</i> PIB initial <i>Instruments macro-économiques:</i> (paramètres faiblement significatifs) consommation du secteur public, IED
Borensztein, Gregorio, Lee (1995) II	Taux de croissance du PIB par habitant	8	-	1	2	<i>Conditions:</i> PIB initial <i>Instruments macro-économiques:</i> (paramètres faiblement significatifs) consommation du secteur public, IED
Dollar et Kraay (2001) I	Taux de croissance du PIB par habitant	8	-	3	4	<i>Conditions:</i> revenu initial, volume des échanges, inflation <i>Instruments macro-économiques:</i> (paramètres faiblement significatifs) investissement/PIB, IED, consommation du secteur public/PIB, monnaie autre que scripturale/masse monétaire
Dollar et Kraay (2001) II	Ln (revenu par habitant, quintile inférieur)	6	-	4	1	<i>Conditions:</i> Actifs des banques commerciales/actifs totaux des banques, ln (PIB par habitant), (exportations + importations)/PIB, inflation <i>Politique macro-économique:</i> (paramètres faiblement significatifs) consommation du secteur public/PIB
Dollar et Kraay (2002)	Revenus des populations pauvres	6	-	3	2	Pas de renseignements sur le nombre de variables fictives <i>Condition macro-économique:</i> (paramètres faiblement significatifs) (exportations + importations)/PIB
Edison, Klein, Ricci, Sloek (2002)	Croissance du revenu par habitant	10		2		<i>Conditions:</i> croissance du revenu par habitant, investissement moyen

¹ Cette colonne recense l'ensemble des variables macro-économiques et commerciales utilisées dans les documents correspondants.

Partie B. Effet des conditions macro-économiques sur le commerce (déterminants commerciaux)

Auteurs	Variable dépendante	Nombre total de variables	Variables de la politique commerciale	Nombre de variables statistiquement significatives		Remarques
				Conditions	Politique	
Catao et Falcetti (2002) II	Log (Exportations)	5	-	2	1	<i>Conditions:</i> stock de capital; croissance du PIB dans les pays partenaires, indice des prix étrangers <i>Politique macro-économique:</i> Absorption interne réelle
Catao et Falcetti (2002) III	Log (Importations)	4	1	3	-	<i>Politique commerciale:</i> taux de droit à l'importation <i>Conditions:</i> PIB réel, indice des prix à la consommation corrigé par le taux de change nominal, taux d'intérêt réel
Frankel et Rose (2000)	Log (échanges bilatéraux)	14	1	2	-	<i>Politique commerciale:</i> existence d'accords de libre-échange <i>Conditions:</i> PIB réel et PIB par habitant réel

Partie C. Effet des conditions macro-économiques et du commerce sur l'offre de financement externe

Broadman et Recanatini (2001)	IED en Russie	10	1	1	1	—
Boone (1995)	Aide/PNB	17	1	5	-	Conditions de la restructuration de la dette commerciale (paramètres faiblement significatifs)
Alesina et Dollar (1998)	Ln (Aide bilatérale) Ln (IED)	13	-	1	-	Revenu initial et (revenu initial) ² comptés comme une seule variable
Singh et Jun (1995)	IED réel	11	1	5		<i>Politique commerciale:</i> <i>Conditions:</i> PIB réel, PIB par habitant réel
Dasgupta et Ratha (2000)	Flux de fonds de la BIRD vers le pays/PIB	8	-	5	2	<i>Conditions:</i> Commerce mondial/PIB mondial; flux nets hors IED/PIB; taux de croissance du PIB mondial; taux de croissance du PIB des pays en développement; LIBOR (trois mois, réel); <i>Politique macro-économique:</i> Flux officiels nets/PIB

a) Commerce et croissance économique

Comme il a été indiqué ci-dessus, les conditions et les résultats macro-économiques sont influencés par le commerce de différentes manières. Les exportations sont l'une des composantes de la demande globale et constituent donc l'un des facteurs de la croissance économique. Par exemple, Prasad et Gable (1997) ont montré que les exportations des pays de l'OCDE ont servi de catalyseur dans toutes les reprises économiques, et cet effet positif a été mis en corrélation également avec le degré d'ouverture des économies au commerce international. En outre, comme le montre le tableau IIA.1, toutes les études examinées témoignent de l'importance du commerce pour la croissance économique. Celles de Dollar et Kraay (2001), Burnside et Dollar (1997), Arteta, Eichengreen et Wyplosz (2001), de même que l'examen antérieur des travaux par Edwards (1993) et d'autres études, montrent que l'ouverture du commerce est une variable (statistiquement significative) qui permet d'expliquer les différences de croissance économique entre les divers pays. En outre, chaque modèle figurant dans le tableau comprend des variables macro-économiques qui déterminent, ensemble, le rythme de la croissance. Ainsi, l'étude de Burnside et Dollar recense jusqu'à cinq facteurs macro-économiques différents servant de variables explicatives, sur les 15 facteurs utilisés dans leurs estimations. Ces cinq variables sont toutes statistiquement significatives. Même ceux qui critiquent l'orientation générale des travaux menés dans ce domaine¹⁵ considèrent les conditions économiques comme des variables explicatives déterminantes. En bref, la plupart des économistes estiment que les conditions macro-économiques, conjuguées à une politique d'ouverture commerciale et à d'autres facteurs, sont essentielles pour expliquer l'accélération de la croissance économique.

Toutefois, cette conclusion prête à controverse sur au moins un point théorique important. Les critiques, comme Rodriguez et Rodrik (1999), soutiennent que le lien de causalité qui rattache le commerce aux politiques commerciales et aux résultats (macro-économiques) nationaux ne va pas dans ce sens, mais en sens inverse. Ce qui importe, c'est l'investissement intérieur qui est une composante de la demande intérieure globale, et donc une composante macro-économique. C'est l'investissement intérieur qui entraîne un renforcement des capacités de production et un accroissement de la productivité, et qui améliore par conséquent la compétitivité des entreprises nationales face à la concurrence étrangère. Un raisonnement quelque peu différent est présenté par Frankel et Rose (2000), qui critiquent les arguments les plus souvent avancés dans ces travaux en faisant valoir que la politique commerciale ne peut pas être traitée comme une variable exogène (comme c'est le cas dans les modèles de la partie A du tableau IIA.1). Ils laissent penser que l'on pourrait en fait considérer que la politique commerciale est déterminée en même temps que les politiques conduites au niveau national, y compris dans le domaine macro-économique.

b) Commerce et «inflation importée»?

Les importations de biens intermédiaires constituent l'un des facteurs de la croissance économique, mais elles peuvent aussi déstabiliser les économies nationales en raison des variations des prix ou des pressions de la concurrence sur les producteurs nationaux de produits rivaux. En général, les importations entrent en concurrence avec la production nationale et influent sur la manière dont les ressources intérieures sont utilisées pour encourager les gains d'efficacité. En bref, le commerce est un autre canal de transmission des chocs internes et externes, qui a des effets réels ou des effets sur les prix.

La mesure dans laquelle les variations des prix à l'importation se traduisent par une hausse des coûts nationaux dépend de la part des intrants importés dans le coût de production total, des méthodes de fixation des prix des intrants importés¹⁶ et du lien plus ou moins étroit entre les prix à l'importation et les taux de change. Plus ce lien est étroit, plus l'instabilité des taux de change dépend des mouvements des prix à l'importation. Ce dernier point est particulièrement important pour les pays tributaires du commerce des produits de base. Comme Cuddington et Hong Lian (1998) l'ont montré, l'instabilité des prix réels des produits de base est beaucoup plus forte dans le cadre d'un régime de taux de change flexible que dans le cadre d'un régime de taux de change fixe. Toutefois, le lien entre la hausse des prix à l'importation

¹⁵ Par exemple, Rodriguez et Rodrik (1999).

¹⁶ Les débats récents sur les méthodes de fixation des prix concernent essentiellement les principes de fixation des prix dans la monnaie du producteur et en monnaie locale. Pour avoir une idée de la manière dont ces règles peuvent influencer sur la transmission des variations de prix, voir Campa et Goldberg (2002) qui prennent comme exemple les pays de l'OCDE. Les auteurs montrent que dans tous les pays de l'OCDE, les variations des prix à l'importation n'ont été répercutées que partiellement. Il apparaît aussi que la hausse de l'inflation et l'instabilité accrue des taux de change n'ont été que rarement associées à une répercussion plus importante des variations des taux de change dans les prix à l'importation.

et l'inflation intérieure est déterminé en fin de compte par la réaction des autorités monétaires, qui peuvent décider de répondre ou non à une demande nominale accrue d'importations par une augmentation de la masse monétaire.

c) Libéralisation des échanges et recettes fiscales

Un autre lien concerne l'effet du commerce et des politiques commerciales sur l'épargne publique. L'évolution du commerce et des politiques commerciales entraîne des variations des recettes tarifaires et donc des recettes budgétaires, ce qui modifie la capacité de mobilisation des ressources (épargne) des pouvoirs publics. La croissance des importations se traduit par une augmentation des recettes tarifaires. De même, une réduction des taux de droits conduit à une diminution des recettes tarifaires, à moins que cette réduction ne soit compensée par un accroissement de la demande d'importations et par une conception et une mise en œuvre plus efficaces du système fiscal. En théorie, il est possible de compenser toute perte de recettes due à des réductions tarifaires. Ce remplacement peut résulter, par exemple, d'une réforme effective de la fiscalité indirecte passant par l'adoption d'une taxe sur la valeur ajoutée, l'amélioration de l'administration fiscale ou la réduction des crêtes tarifaires excessives. En outre, la réduction des droits de douane entraînera vraisemblablement un accroissement des volumes d'importation - qui peut déboucher sur une hausse des recettes tarifaires -, et une diminution de la contrebande.

Comme de nombreuses études l'ont montré, la libéralisation des échanges peut être préjudiciable aux recettes fiscales des pays qui dépendent fortement des droits de douane comme source de recettes publiques. Ebrill *et al.* (1999) ont montré que les pays non membres de l'OCDE avaient recouvré environ 15 pour cent de la valeur de leurs importations entre 1975 et 1990.¹⁷ Dans certains pays en développement, les recettes budgétaires dépendent encore largement des taxes sur le commerce international. Cela pourrait poser des problèmes plus graves pour les pays dont la base d'imposition intérieure est réduite, où le recouvrement des impôts est peu efficace ou dont le régime fiscal est mal conçu. Toutefois, de nombreux pays en développement ont tendance à réduire leur dépendance budgétaire à l'égard des taxes sur le commerce extérieur.¹⁸

5. LES RÉSULTATS MACRO-ÉCONOMIQUES SONT-ILS IMPORTANTS POUR LE COMMERCE?

Les données empiriques concernant les effets des facteurs macro-économiques sur le commerce sont plus rares et relativement plus récentes. Les travaux entrepris dans ce domaine ont porté sur deux aspects principaux des résultats macro-économiques, à savoir les effets de la croissance économique sur le commerce et les cycles économiques, d'une part, et sur les flux commerciaux, d'autre part. Une attention particulière a été accordée aux études consacrées aux effets des récessions économiques et de l'instabilité macro-économique sur le commerce.

a) Récessions économiques et politique commerciale

Les effets de la croissance économique sur le commerce se font sentir à la fois à court terme et à long terme. Les effets à court terme correspondent aux variations des importations qui résultent en général des fluctuations du niveau et de la composition des dépenses intérieures, dues à l'évolution des prix relatifs des produits de base. Les effets à long terme reflètent les modifications des techniques de la production et les fluctuations plus durables de la demande. Ces derniers ont peut-être été moins étudiés et moins bien compris.

En revanche, les études les plus connues des effets de la croissance économique sur le commerce ont concerné les récessions économiques.¹⁹ Ces effets sont à la fois directs et indirects. Les effets directs résultent d'une baisse réelle de la demande globale et de l'inflation, tandis que les effets indirects découlent des pressions accrues exercées par les entreprises nationales pour être protégées contre la concurrence étrangère. En outre, le renforcement de la protection dans un pays peut entraîner des mesures de rétorsion, donc un repli des autres partenaires commerciaux

¹⁷ Pour des chiffres plus récents, voir, par exemple, le Rapport de l'OMC (2003a). Cette étude confirme que de nombreux pays en développement continuent de percevoir d'importantes recettes au titre des taxes internationales.

¹⁸ Pour des données récentes sur les pays d'Amérique latine (et certains pays de l'OCDE), voir BDI (2004).

¹⁹ D'une manière générale, les «récessions économiques» peuvent aussi être considérées comme des éléments de l'instabilité macro-économique.

sur eux-mêmes (politique du «chacun pour soi»). Le cas extrême de la récession des années 30 a été marqué à son début par l'adoption de telles politiques, les pays ayant dressé des obstacles au commerce afin de protéger les producteurs nationaux des importations étrangères face au déclin de la demande intérieure. Paradoxalement, le protectionnisme a accentué la déflation intérieure et a aggravé et prolongé la dépression. Cet épisode montre les risques énormes que de fortes baisses de la demande intérieure font courir au commerce international.

Le lien entre la croissance de la production et l'augmentation de la demande d'importations à court terme est un autre aspect de la croissance économique et de ses effets sur le commerce qui a fait l'objet d'études approfondies. Celles-ci montrent que l'augmentation de la demande intérieure a une incidence positive sur la demande d'importations. L'élasticité de la réponse des entreprises et des ménages aux variations de leur revenu disponible diffère en général selon la nature des produits de base. Elle est très faible pour des produits comme les combustibles, l'énergie ou les produits alimentaires, et plus élevée pour les articles de mode ou les produits de luxe. Les variations de la demande intérieure globale peuvent aussi peser sur les exportations à court terme, bien que la fonction de réaction effective dépende de la conjoncture spécifique de chaque pays. Dans certains pays, les exportateurs répondent positivement à une baisse des ventes intérieures en cherchant de nouveaux marchés; dans d'autres pays, ils sont beaucoup plus lents à réagir.

b) Effets des chocs réels et monétaires

Comme il a été indiqué ci-dessus, le principal canal de transmission des chocs macro-économiques au commerce est le marché des changes, qui agit via l'instabilité des taux de change et du niveau des prix intérieurs. En outre, les chocs internes nominaux peuvent résulter des modifications des politiques monétaires, qui sont transmises par les marchés financiers. La seconde série de travaux empiriques étudie donc principalement les effets à court terme et à long terme, des chocs (monétaires) nominaux sur le commerce.

L'inflation est préjudiciable au commerce pour plusieurs raisons. Elle crée une incertitude qui peut entraîner une allocation des ressources peu judicieuse chaque fois que les décisions d'investissement faussent l'affectation des ressources entre biens échangeables et non échangeables. Les prix en hausse, instables et donc imprévisibles découragent l'investissement. Des taux très élevés d'inflation peuvent même se solder par une fuite des investisseurs qui se désengagent des actifs financiers et productifs au profit de marchés plus sûrs. L'inflation peut aussi entraîner une demande de protection accrue contre la concurrence étrangère, car le niveau de protection existant est compromis par la hausse des prix nationaux.

Les travaux empiriques sur les cycles conjoncturels ont privilégié trois approches distinctes. La première a consisté à évaluer l'importance des chocs internationaux communs par rapport à celle des chocs affectant certains pays ou certaines branches de production. La seconde a été d'évaluer le rôle du commerce international en tant que mécanisme de transmission des chocs résultant des cycles conjoncturels. La troisième, enfin, a consisté à simuler la dynamique des liens entre le commerce et les cycles conjoncturels dans des modèles d'équilibre général dynamiques.²⁰

En général, les études confirment que l'instabilité du taux de change et des prix intérieurs est fortement liée aux résultats commerciaux et aux déséquilibres externes. Comme il a déjà été indiqué, l'étude de Prasad et Gable (1997) montre que la croissance monétaire tend à améliorer la balance commerciale à court terme. Les études consacrées aux cycles conjoncturels et à leurs effets sur le commerce montrent aussi que les variations de la production au niveau international sont fortement corrélées et que le commerce fait office de canal de transmission. Lumsdaine et Prasad (1997), par exemple, montrent qu'il existe une forte corrélation positive entre les fluctuations de la production industrielle et une composante commune des fluctuations internationales.²¹

L'instabilité du taux de change et du niveau des prix joue un rôle particulièrement important dans l'explication des résultats commerciaux.²² Les pays où le taux d'inflation est faible ont tendance à développer davantage d'activités commerciales entre eux et sont mieux intégrés que ceux où l'inflation est très instable (Wyplosz 2003). Les pays qui

²⁰ Pour de plus amples détails, une bibliographie et un bref examen des travaux sur cette question, voir Prasad (1999).

²¹ Toutefois, il est intéressant de noter que Prasad et Gable (1997) n'ont pas constaté, dans leurs travaux précédents, que les variations des balances commerciales avaient contribué sensiblement aux reprises cycliques des économies industrielles entre les années 70 et 90.

²² Comme il a déjà été indiqué précédemment, les taux de change sont déterminés simultanément par des facteurs qui résultent de conditions internes et externes. Toutefois, les facteurs internes sont essentiels, comme nous l'avons aussi mentionné.

enregistrent une forte volatilité du taux de change ont aussi tendance à être moins intégrés (Rose 2000). Frankel et Rose (2000) et, plus récemment, Parsley et Wei (2003) vont même plus loin en affirmant que l'adhésion des pays à une union monétaire dans laquelle les taux de change des membres sont fixes et soutenus par les autorités monétaires stimule le commerce tout autant ou davantage que les arrangements de libre-échange.²³

Nous avons aussi effectué un test économétrique simple pour apporter des données supplémentaires sur l'importance de la stabilité macro-économique pour le commerce, et les résultats obtenus sont reproduits dans l'encadré IIA.2. Les pays qui ont connu une forte instabilité de la production ont aussi enregistré plus souvent une croissance moyenne plus faible de leurs échanges commerciaux. Ces résultats donnent à penser que la stabilité macro-économique peut être préjudiciable à la croissance commerciale et donc à la croissance économique, car un ralentissement de la croissance des échanges «freine» la production intérieure et la progression des revenus.

Encadré IIA.2: Commerce et stabilité macro-économique: une expérience économétrique

Afin de déterminer l'importance de la stabilité macro-économique pour le commerce, nous avons effectué une régression multivariée en tenant compte des modifications des obstacles au commerce.¹ En utilisant des données sur 114 pays, nous avons procédé à une analyse de régression du taux annuel moyen de croissance réelle des importations sur la croissance moyenne du PIB, les taux de droits NPF moyens et l'écart type de la croissance du PIB pour la période 1980-2000. L'écart type de la croissance du PIB est en principe un indicateur raisonnable de l'instabilité macro-économique. La spécificité de ce modèle est que la croissance des importations d'un pays dépend de celle de son PIB, du niveau des restrictions à l'importation et – pour évaluer l'importance de l'instabilité macro-économique – de l'instabilité de la croissance de son PIB.

Les données sur la croissance moyenne du volume des importations ont été fournies par l'OMC pour 57 pays seulement (soit la moitié de l'échantillon). Pour l'autre moitié, on a utilisé des données sur les importations en dollars nominaux, exprimées en prix constants en utilisant le déflateur du PIB des États-Unis. Les taux de croissance du PIB fournis par les indicateurs du développement dans le monde ont servi à calculer la moyenne et l'écart type de la croissance pendant cette période. Faute de données sur les droits NPF moyens pendant la période 1980-2000, nous avons utilisé les taux moyens de droits NPF récents figurant dans le Rapport de l'OMC (2003a).

Les résultats de la régression figurent dans le tableau reproduit ci-après. Les trois variables explicatives affichent toutes le signe attendu et sont très significatives. Comme prévu, les résultats confirment que l'essor des importations est subordonné positivement à la croissance du PIB, mais négativement à l'ampleur des obstacles au commerce et à l'instabilité de la croissance du PIB. Les pays qui ont connu une forte instabilité de la production ont aussi enregistré plus souvent une croissance moyenne plus faible de leurs échanges commerciaux. En moyenne, la croissance des importations a diminué de 0,32 pour cent chaque fois que l'écart type du PIB a augmenté de 1 pour cent. Le R² indiqué est aussi relativement élevé, s'agissant de données transversales.

Résultats de la régression: croissance des importations et instabilité macro-économique

Variable	Coefficient estimatif	Statistiques T
Constante	1,18	1,61
Croissance moyenne du PIB	1,14*	11,55
Droit NPF moyen	-0,14*	-4,24
Ecart type du PIB	-0,32*	-3,81

R² = 0,64 *indique une donnée significative au seuil de 1 pour cent.

¹ Ce test ne tient pas compte de la simultanéité qu'il faut présumer dans le modèle pour les raisons examinées dans le texte. Faute de données, il n'a pas été tenu compte des réductions tarifaires opérées au fil du temps. En outre, les résultats dépendent indéniablement de la taille des pays et de leur poids dans l'échantillon. Nous n'avons cependant pas été en mesure de normaliser l'équation, de nouveau en raison de problèmes de données. De plus, la régression utilise les valeurs actuelles des variables, même s'il existe sans doute des effets de décalage.

²³ Le FMI s'est aussi préoccupé de l'incidence des différents régimes de change sur les flux commerciaux. Les études qu'il a menées récemment n'ont pas confirmé de façon totalement convaincante le point de vue, assez répandu, selon lequel l'instabilité des taux de change est préjudiciable au commerce. Voir Clark *et al.* (2003). Cela donne à penser que de nouveaux tests empiriques sont nécessaires.

6. RÉPONSES DES POUVOIRS PUBLICS AUX DÉSÉQUILIBRES EXTERNES

La sous-section 3 a mis en lumière les principaux éléments du modèle théorique qui précise les liens entre le commerce et les variables macro-économiques. L'exposé présenté dans le texte et dans l'encadré IIA.1 a rappelé les conditions nécessaires au maintien des équilibres interne et externe. Dans cette section, nous examinerons les principales politiques qui permettent de rétablir l'équilibre externe.

Les décideurs doivent répondre à trois questions essentielles lorsqu'ils craignent que les déséquilibres externes d'un pays ne soient plus soutenables:

- *«Financer ou ajuster?»* Considérons une situation de déficit extérieur courant. La première question à laquelle sont confrontés les décideurs est de savoir si ce déficit peut être financé de l'étranger par des emprunts extérieurs, l'investissement étranger direct (IED) ou d'autres sortes de capitaux étrangers, ou s'il faut opérer une ponction sur les réserves nationales. Le recours à un financement externe est particulièrement intéressant pour les pays où l'ajustement budgétaire entraînerait de nouvelles pénuries d'épargne privée, ou si l'on estime que le déficit résulte de facteurs transitoires. Si le déficit ne peut pas être financé par des sources extérieures ou par les réserves en devises, un ajustement intérieur s'impose pour équilibrer la balance courante. En outre, comme il a déjà été indiqué ci-dessus, la «sagesse» voudrait, sur le plan théorique, que l'on finance les déséquilibres temporaires par des emprunts ou des prêts, selon la nature du déséquilibre. Les déséquilibres permanents devraient être corrigés par un ajustement des politiques mises en œuvre.
- *«Ajustement automatique ou à l'initiative des autorités?»* Dans les économies de marché, l'ajustement intérieur aux chocs internes ou externes a lieu spontanément et automatiquement, ou résulte d'initiatives gouvernementales. Dans le premier cas, il faut en général que les marchés soient efficaces et sans distorsion. Si ces conditions ne sont pas remplies, le second cas s'applique. Par exemple, la rigidité des salaires empêche les marchés du travail d'être en équilibre et conduit au chômage. Les distorsions rendent aussi les politiques de change inefficaces, car les variations des taux de change compensent les variations des salaires réels.
- *«En cas d'ajustement à l'initiative des autorités, quel ajustement et quelle initiative?»* Si le déséquilibre résulte de chocs externes, on ne peut rien faire pour traiter directement l'origine des chocs.²⁴ Il n'en va pas de même s'il s'agit de chocs internes – par exemple, les gouvernements peuvent en général réduire l'absorption intérieure ou s'attaquer aux contraintes structurelles, qui pèsent sur les résultats économiques, ou les deux. Toutefois, la plupart des mesures, à l'exception des coupes dans les dépenses globales, demandent un certain temps pour être efficaces. C'est pourquoi les mesures macro-économiques visant les composantes internes de la demande globale sont essentielles en cas de déséquilibres externes.

a) Politique commerciale et ajustement de la balance des paiements

Lorsque l'objectif des autorités est de rétablir l'équilibre externe, les mesures commerciales visant à restreindre les importations sont tout à fait inefficaces et inadaptées. Comme Machlup et Corden l'ont indiqué dans des travaux antérieurs, le recours aux droits de douane et à d'autres mesures à la frontière afin de restreindre les importations est asymétrique, non seulement parce que ces droits n'affectent directement qu'un côté des échanges, à savoir les importations, mais aussi parce qu'ils constituent des incitations «inappropriées» à l'exportation. Ainsi, non seulement les droits de douane à l'importation réduisent la demande d'importations, mais ils augmentent aussi le prix des intrants utilisés dans la production de biens exportables, ce qui est exactement le contraire de ce qu'il faudrait faire pour redresser la balance des paiements. En outre, les droits de douane encouragent davantage la production de biens importables que celle des produits de base qui sont compétitifs sur les marchés mondiaux. Utilisés comme instruments de la politique de balance des paiements, les droits de douane ont des effets totalement opposés à ceux d'un régime de change flexible, qui sera examiné ci-après. En résumé, le recours aux mesures à la frontière pour équilibrer la balance des paiements est très inefficace, réduit le bien-être et est inutile à long terme.

Néanmoins, certains pays en développement ont utilisé par le passé la politique commerciale dans le cadre de leur programme de stabilisation, pour différentes raisons et plus particulièrement pour financer leurs dépenses

²⁴ Par exemple, un gouvernement ne peut guère annuler ses décisions à court terme si d'autres pays imposent aussi des restrictions commerciales à ses exportations. Il ne peut pas non plus revenir sur les modifications des termes de l'échange.

budgétaires. Comme nous l'avons déjà indiqué ci-dessus, ils l'ont fait principalement parce qu'ils disposaient d'une base d'imposition étroite et d'une fiscalité très inefficace, si bien que les droits de douane constituaient pour eux d'importantes sources de recettes publiques. En conséquence, la politique commerciale est souvent considérée comme une menace pour les recettes publiques, et donc pour l'épargne publique.²⁵

Sauf dans des circonstances très exceptionnelles, la libéralisation des échanges a fait partie de nombreux programmes d'ajustement bénéficiant ou non du soutien du FMI. Il s'agissait principalement d'essayer de supprimer les distorsions provoquées par la protection commerciale et de répartir plus efficacement les ressources. En outre, afin de réduire au minimum le coût de la libéralisation des échanges, qui peut entraîner une baisse des prix à l'importation et provoquer ainsi de brusques poussées des importations, les programmes d'ajustement soulignent en général la nécessité de modifier de façon appropriée le taux de change (dévaluation). Une telle modification accroît le coût des importations et compense donc les effets défavorables qui affectent les branches de production des pays aux marchés plus ouverts.²⁶ De plus, il est indispensable d'associer la libéralisation des échanges et l'ajustement des taux de change si l'on veut éviter des dérapages (revirements) ultérieurs des politiques commerciales.

b) Politique de change

Une méthode plus directe d'ajustement de la balance des paiements existe dans le cadre des régimes de change flexible. Les mouvements de capitaux ne sont pas nécessaires en cas de déséquilibre de la balance courante, car ce déséquilibre est corrigé automatiquement par les variations du taux de change. Ces variations surviennent dès qu'il existe une demande ou une offre excédentaire de devises. Ainsi, lorsque les importations augmentent relativement plus vite que les exportations, l'offre de devises sur les marchés des changes dominés par les transactions commerciales n'est pas suffisante pour satisfaire la demande de devises. Les devises s'apprécient en cas d'excédent de la balance courante, et inversement dans le cas contraire.

L'ajustement du taux de change a deux effets: premièrement, il modifie les prix relatifs des produits étrangers par rapport aux prix des produits nationaux.²⁷ Par exemple, la dévaluation d'une monnaie renchérit les importations par rapport aux marchandises d'origine nationale, ce qui tend à faire baisser la demande d'importations. Par contre, la dévaluation rend les produits nationaux plus compétitifs à l'étranger et encourage donc la production destinée à l'exportation. Une réévaluation de la monnaie produit l'effet inverse.

En second lieu, une variation du taux de change se traduit par une variation des prix des biens échangeables par rapport à ceux des biens non échangeables.²⁸ Cette fluctuation des prix relatifs nationaux entraîne non seulement une modification de la croissance des exportations et des importations, mais modifie aussi les habitudes de consommation et la structure de l'investissement sur le marché intérieur. En d'autres termes, toute variation des prix relatifs entraîne l'ajustement interne de deux variables macro-économiques importantes, à savoir la consommation et l'investissement.²⁹

Si l'équilibre externe est le seul objectif des pouvoirs publics, un système de taux de change flexible est préférable aux droits de douane. Les ajustements des taux de change sont symétriques, car ils influent à la fois sur la demande d'importations et sur les incitations à l'exportation.³⁰ En règle générale, toutefois, les autorités gouvernementales se

²⁵ Go et Mitra (1998).

²⁶ Cette question est examinée de façon plus détaillée dans la section suivante.

²⁷ Plus précisément, une variation du taux de change modifie les prix relatifs des biens échangeables par rapport aux biens non échangeables. Ainsi, par exemple, une dévaluation renforce la compétitivité des producteurs nationaux par rapport aux producteurs étrangers, ce qui incite à réaffecter les ressources vers l'exportation et les activités destinées à remplacer les importations. C'est pourquoi nous considérons que le taux de change correspond au prix des biens échangeables par rapport au prix des biens non échangeables.

²⁸ Pour des détails supplémentaires, voir la note de bas de page précédente.

²⁹ L'efficacité des politiques de change est basée sur l'hypothèse d'un ajustement instantané sur différents marchés. Si l'ajustement est «laborieux» sur les marchés de produits, ce qui arrive fréquemment, et rapide sur les marchés financiers, une variation du taux de change peut entraîner un «surajustement» par rapport à sa valeur d'équilibre. Voir Dornbusch (1976).

³⁰ Les économistes ne sont pas tous de cet avis. Les partisans de l'«approche monétaire» de la balance des paiements soutiennent qu'une dévaluation ne peut être efficace qu'à court terme. Ils font valoir que la dévaluation entraînera, avec le temps, un excédent commercial et une croissance de la masse monétaire qui relèveront le niveau des prix et réduiront la compétitivité. Ce résultat est néanmoins très improbable, principalement du fait que les dévaluations sont effectuées en général pendant des périodes de chômage et de capacités de production inemployées. En outre, les autorités monétaires ont tendance à intervenir pour neutraliser la croissance monétaire excessive.

préoccupent non seulement de l'équilibre externe mais aussi de l'équilibre interne. Le choix de la dévaluation comme moyen d'intervention pose un problème car la dépréciation de la monnaie entraîne une baisse des revenus réels exprimés en devises et une hausse des coûts de production exprimés en monnaie nationale.

Les économistes s'accordent à penser que le taux de change est le meilleur instrument pour rétablir l'équilibre externe, mais le choix du régime de change fait néanmoins l'objet d'un débat permanent. Il s'agit de savoir quel est le régime de change le plus approprié et le plus efficace pour rétablir l'équilibre et la stabilité macro-économiques. Le débat se complique encore du fait qu'il est plus juste de considérer ces régimes comme autant de variantes s'inscrivant dans un continuum de flexibilité que de les classer selon une dichotomie taux fixe/taux flexible. Frankel (1999), par exemple, identifie ainsi les différents régimes de change: union monétaire, caisse d'émission, taux «réellement» fixe, taux ajustable, parité mobile, taux fixé par rapport à un panier de monnaies, zone ou fourchette-objectif, flottement contrôlé et flottement libre.

Les taux de change fixes ont pour avantage d'offrir un point d'ancrage aux politiques monétaires, c'est-à-dire des orientations prévisibles qui maintiennent des niveaux de prix stables et évitent les coûts de transaction que les régimes de taux de change multiples occasionnent dans les opérations internationales, qu'elles concernent le commerce ou les mouvements de capitaux. Les taux de change flexibles ont pour avantage de donner une certaine indépendance aux autorités monétaires nationales, de mieux isoler l'économie des chocs réels et de constituer un mécanisme d'ajustement moins perturbateur face aux rigidités nominales. Les observations à long terme semblent indiquer que les taux de change fixes entraînent des taux moyens d'inflation plus faibles, mais il n'existe aucune relation systématique entre la croissance économique et le régime de change.

Depuis une dizaine d'années, les pays s'orientent vers l'adoption de taux de change variant d'un extrême à l'autre. Ils choisissent soit l'union monétaire (ou une certaine forme de rattachement réel à un point d'ancrage), soit un système de change flottant. En effet, les pays où les mouvements de capitaux sont exempts de restrictions ont constaté que les régimes de change intermédiaires «[étaient] sujets à des crises et non viables sur de longues périodes». ³¹ Après la crise financière asiatique, des orientations similaires ont été recommandées aux pays en développement. Il s'agit d'éviter les régimes intermédiaires, ni entièrement fixes ni entièrement flexibles, qui peuvent faire l'objet d'attaques spéculatives. Cette idée est basée sur l'argument selon lequel la surévaluation du taux de change réel – observée de façon générale avant le début des crises – et les régimes de change intermédiaires adoptés par les pays en crise ont permis aux spéculateurs de parier à coup sûr contre les devises de ces pays.

La plupart des économistes conviendraient probablement qu'il n'existe pas un système monétaire convenant à tous les pays ou à toutes les époques. En fin de compte, il est probable que le choix d'un régime de change est moins important que la mise en place d'institutions budgétaires, financières et monétaires adaptées si l'on veut assurer la stabilité macro-économique, en particulier dans les économies émergentes.

c) Politique monétaire

L'examen des liens entre la politique monétaire et le commerce suppose que l'on distingue deux scénarios, selon que l'économie enregistre ou non des flux de capitaux. Nous supposons d'abord l'absence de mouvements de capitaux et considérerons une économie dont la balance courante présente un déficit.

Financement des déséquilibres de la balance courante en l'absence de mouvements de capitaux dans le cadre d'un régime de taux de change fixe

Si les autorités monétaires ne prennent pas de mesures compensatoires, un déficit de la balance courante se solde par une contraction monétaire et une tension des taux d'intérêt. La hausse des taux d'intérêt entraîne une diminution des dépenses du secteur privé (entreprises et ménages), et en particulier de la demande de produits sensibles aux variations du taux d'intérêt, tels que les biens d'équipement (et donc l'investissement) ou les biens de consommation durables. En outre, comme la demande d'actifs financiers augmente en même temps que les taux d'intérêt, les banques centrales peuvent être tentées d'intervenir. Une politique d'expansion monétaire peut réussir ou non à faire baisser les taux d'intérêt, mais elle accompagnera la hausse des coûts de production et la dépréciation du taux de change réel.

³¹ Pour de plus amples détails, voir Fischer (2001).

Il convient de noter que la politique monétaire n'est pas utilisée pour rétablir l'équilibre extérieur dans les pays qui maintiennent des restrictions de change (c'est-à-dire des monnaies non convertibles).³² L'équilibre extérieur est maintenu en imposant des restrictions à l'accès aux devises et à leur utilisation. Ces restrictions permettent de maintenir les dépenses totales en devises au même niveau que les recettes courantes en devises, mais elles entraînent néanmoins des distorsions qui se traduisent par des taux de change multiples et une modification du volume et de la structure des échanges commerciaux. Ces distorsions ne sont pas modifiées par les politiques monétaires (et budgétaires), qui ne peuvent viser que les variables monétaires intérieures.

Politique monétaire en cas de mouvements de capitaux et de taux de change flexible

En cas de mobilité parfaite des capitaux, le mécanisme d'ajustement est quelque peu différent. Si une petite économie ouverte juge souhaitable de disposer d'un marché des capitaux, les autorités monétaires perdent un peu de leur liberté. Elles doivent choisir entre un taux de change fixe accompagné d'une perte d'autonomie monétaire, et un taux flottant maintenant leur souveraineté monétaire.³³ Si les autorités choisissent la souveraineté monétaire et le taux de change flottant, la politique monétaire agira sur la balance courante par le biais des taux d'intérêt intérieurs. Les déséquilibres de la balance courante seront entièrement financés par les entrées de capitaux, et les excédents compensés par les sorties de capitaux.³⁴

Les politiques d'expansion monétaire (baisse des taux d'intérêt à court terme) entraînent une diminution de la demande d'actifs financiers libellés en monnaie nationale et, partant, une dépréciation du taux de change. Si les prix des produits sont déprimés, cela se traduit par une dépréciation réelle qui rend les exportations plus compétitives et les importations plus coûteuses.³⁵ Les politiques monétaires qui accompagnent davantage la conjoncture seront donc associées normalement à une amélioration de la balance courante. Celle-ci ira de pair avec une détérioration correspondante de la balance des opérations en capital, car les investisseurs se désengageront des actifs financiers intérieurs. Les politiques monétaires restrictives auront un effet inverse sur les exportations, les importations et la balance courante.

Politique monétaire en cas de mouvements de capitaux et de taux de change fixe

Là aussi, les déficits courants sont entièrement financés par des entrées de capitaux, et les excédents courants compensés par des sorties de capitaux correspondantes. Toutefois, contrairement à ce qui se passe en régime de taux de change flexible, la politique monétaire ne peut pas être efficace dans une économie où les taux de change sont fixes. Toute tentative visant à modifier la masse monétaire et les taux d'intérêt est compensée par des mouvements de capitaux, donc par des pressions correspondantes visant à modifier le taux de change. La banque centrale doit intervenir afin de maintenir le taux de change fixe à un certain niveau. Il n'y a donc aucun effet sur le commerce.

On notera que la marge d'intervention monétaire est faible, même si les marchés de capitaux sont imparfaits. Si, par exemple, les investisseurs ne réagissent pas immédiatement aux écarts de taux d'intérêt, il est probable que ceux-ci ne dureront qu'un temps. En pareil cas, l'indépendance monétaire ne sera qu'un phénomène à court terme.

Une politique monétaire optimale?

Dans une économie ouverte, la difficulté pour les autorités monétaires est de faire en sorte que l'instabilité intérieure n'entraîne pas une instabilité et un déséquilibre externes. La question des politiques optimales en période «normale», lorsque les gouvernements ne doivent pas répondre à une crise externe, fait l'objet d'un débat permanent. Les discussions théoriques sur les politiques monétaires optimales ont porté principalement sur le choix entre l'imposition

³² Voir les arguments exposés à la section 3 ci-dessus.

³³ Cette perte de liberté est parfois qualifiée d'«impossible trinité» et dans la mesure où l'on estime que deux seulement des conditions suivantes peuvent se vérifier: i) les capitaux sont parfaitement mobiles, ii) les taux de change fixes et iii) les autorités monétaires autonomes (pour déterminer les agrégats monétaires et le taux d'intérêt intérieur).

³⁴ Pour un point de vue opposé, voir Rose (1996), qui a essayé d'examiner empiriquement la validité de cette proposition. Il n'a pas trouvé d'argument solide pour étayer l'incompatibilité mutuelle des taux de change fixes, de l'indépendance monétaire et de la mobilité parfaite des capitaux, bien qu'il ait reconnu la difficulté de mesurer l'indépendance monétaire et la mobilité des capitaux.

³⁵ Cela peut s'accompagner d'un «surajustement» du taux de change, comme nous l'avons déjà indiqué ci-dessus.

de règles ou l'octroi d'une certaine latitude. Les règles, telles qu'un taux de croissance fixe de la masse monétaire ou le ciblage de l'inflation, donnent un caractère plus prévisible à la politique monétaire. En outre, lorsque les autorités monétaires suivent des règles bien précises et s'engagent au préalable à ne pas prendre de mesures inopinées, ces règles permettent d'enregistrer un taux d'inflation à long terme moins élevé.³⁶ Il existe néanmoins un inconvénient: les banques centrales ne sont pas en mesure de réagir en cas de circonstances imprévues. La marge de discrétion dont elles bénéficient donne aux banques centrales une certaine latitude pour déterminer la politique à suivre, mais représente une source d'incertitude importante pour l'économie.

Dans le passé, les banques centrales ont conjugué ces deux approches. Cependant, l'idée que la politique monétaire doit obéir à des règles relativement simples gagne progressivement du terrain, la seule question étant de savoir quelle règle serait la meilleure. Paradoxalement, les règles ont été mieux accueillies à mesure que le ciblage des agrégats monétaires perdait de son importance. En effet, la relation entre la masse monétaire et l'activité économique, à savoir la vitesse de circulation de la monnaie, est devenue moins prévisible, en raison probablement des distorsions du fonctionnement du système bancaire dans le processus d'intermédiation financière. Une grande attention a été accordée récemment à la règle de Taylor, selon laquelle les taux d'intérêt à court terme s'ajustent positivement à la hausse de l'inflation de base et aux écarts de la production par rapport au taux de croissance naturel.³⁷ Au cours de ces dernières années, un grand nombre de banques centrales ont adopté le ciblage de l'inflation à la place de la règle de Taylor.³⁸

d) Politique budgétaire

En général, les politiques budgétaires prudentes visant à faire concorder dépenses publiques et recettes fiscales tendent à favoriser la stabilité macro-économique. Toutefois, cela ne veut pas dire que les budgets doivent être équilibrés chaque année, mais que les déséquilibres doivent être soutenables et ne pas porter préjudice au reste de l'économie. En outre, lorsque les recettes fiscales sont en baisse, toutes choses égales par ailleurs, l'épargne publique diminue, ce qui augmente les pressions tendant à élargir le déficit de la balance courante.

Les déséquilibres budgétaires peuvent être transmis à la balance commerciale de multiples manières. L'une est directe, et passe par l'augmentation de l'absorption et donc des importations. L'autre fait intervenir l'incidence de l'emprunt public sur les taux d'intérêt et le taux de change réel. Un accroissement des dépenses publiques tend à faire augmenter les taux d'intérêt intérieurs et à amorcer un processus d'appréciation de la monnaie nationale.³⁹ À court terme, les prix des produits étant déprimés, cela représente une appréciation réelle de la monnaie nationale et une perte éventuelle de compétitivité sur les marchés d'exportation. L'augmentation du déficit budgétaire ira donc normalement de pair avec une détérioration de la balance courante.

On s'accorde à penser que la politique budgétaire agit en général assez lentement compte tenu des délais relatifs aux processus de décision et d'exécution. En outre, les banques centrales peuvent réagir rapidement, en ayant affaire à des pressions politiques relativement limitées, dans les pays où elles ont un statut d'indépendance. Dans certaines circonstances, toutefois, la politique budgétaire peut être plus efficace que la politique monétaire. Elle peut l'être par exemple, à la différence de la politique monétaire, en situation de mobilité (parfaite) des capitaux et de taux de change fixe. Une politique budgétaire expansionniste se traduit par des pressions à la hausse des taux d'intérêt, des entrées de capitaux et une appréciation du taux de change. Les autorités doivent intervenir en augmentant la masse monétaire intérieure afin de maintenir le taux de change au même niveau, ce qui entraîne un accroissement de la production et une baisse des taux d'intérêt. L'augmentation de la production et des revenus se solde par une hausse de la demande d'importations et une détérioration de la balance courante, qui est financée par un accroissement des entrées de capitaux.

³⁶ C'est la solution au problème de l'incohérence dans le temps, identifié par Kydland et Prescott (1977).

³⁷ La règle de Taylor se représente en général de la façon suivante: $i = r + \theta^* + \alpha(y - y^*) + \beta(\Theta - \Theta^*)$, où i , r , θ^* , y , y^* et Θ sont le taux d'intérêt à court terme (cible), le taux d'intérêt réel, le taux d'inflation cible, la production effective, le taux de production naturel et le taux d'inflation réel. α et β sont des paramètres qui doivent être tous deux positifs. La règle de Taylor semble correspondre à la politique monétaire effective de plusieurs pays, et notamment à celle des États-Unis.

³⁸ Les pays en question sont, par exemple, le Canada, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni, la Suède et la République tchèque. Bernanke et Mihov (1997) font valoir que la politique conduite par la Bundesbank pendant la majeure partie de la période après Bretton Woods pouvait être aussi qualifiée de ciblage de l'inflation, même si elle visait officiellement un agrégat monétaire. Une question connexe débattue récemment vise à déterminer si les objectifs relatifs à l'inflation devraient inclure les prix des actifs. Voir, par exemple, C. Bean (2003).

³⁹ Les pressions à la hausse des taux d'intérêt peuvent être compensées par un accroissement de la demande de titres d'emprunts publics des ménages et des entreprises – situation que le Japon a connue ces dernières années.

La conclusion selon laquelle la politique budgétaire est plus efficace dans certaines conditions reste vraie en particulier lorsque le déficit budgétaire ou la progression excessive du crédit intérieur sont considérés comme étant à l'origine d'une crise de la balance des paiements et que les autorités ne souhaitent pas dévaluer. Toutefois, depuis la crise financière asiatique surtout, les décideurs suivent sans doute une telle recommandation avec davantage de prudence si les déséquilibres budgétaires ne sont plus à l'origine du problème.⁴⁰

Lorsque la politique budgétaire vise à freiner la demande intérieure, l'élaboration des mesures budgétaires est aussi très importante. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, la dépendance excessive des budgets publics par rapport à une seule source de revenus - comme c'est le cas pour un grand nombre de pays en développement tributaires des recettes tarifaires - limite fortement l'efficacité de la politique budgétaire.⁴¹ Si les gouvernements doivent réduire encore le déficit budgétaire, leur incapacité à diversifier leur base d'imposition ou à recouvrer plus efficacement les impôts constituera une entrave à la croissance intérieure. La réduction du déficit budgétaire aura donc tendance à ralentir le commerce.

Disposant d'une plus grande liberté de manœuvre au plan budgétaire, les autorités doivent faire en sorte que l'accroissement de l'épargne publique ne soit pas compensé par une réduction de l'épargne privée. L'augmentation des impôts directs entraînera la diminution du revenu disponible et, très probablement, de l'épargne des ménages. Le relèvement de l'impôt sur les sociétés n'incitera pas les entreprises à accroître leur production, leurs revenus, l'emploi et la masse salariale. L'augmentation des impôts indirects sur les intrants intermédiaires alourdira les coûts de production et aura des effets préjudiciables sur la production. La politique mise en œuvre doit viser à accroître l'épargne globale si l'objectif est de réduire le déficit de la balance courante.

e) Libéralisation financière

Jusqu'à présent, nous avons examiné uniquement de quelle manière les gouvernements appliquent les instruments de politique macro-économique pour cibler les dépenses globales. Toutefois, les déséquilibres peuvent résulter de distorsions qui sont de nature structurelle et ne peuvent pas être supprimés efficacement par des mesures conçues pour cibler la demande globale. En fait, les contraintes structurelles et la nécessité d'en tenir compte dans le cadre d'une politique structurelle peuvent même dominer les programmes de réformes dans certaines situations. Toutefois, étant donné que les politiques structurelles sont des mesures à long terme qui nécessitent un certain temps pour produire leur effet, et que les crises de balance des paiements exigent une solution immédiate, les politiques macro-économiques conserveront un rôle décisif, mais il se peut qu'elles doivent être associées à des mesures de politique structurelle appropriées.

Le type de politique structurelle à mettre en œuvre dépend bien entendu de la conjoncture spécifique de chaque pays. Actuellement, la mesure structurelle la plus souvent débattue est la libéralisation financière. Les pays doivent-ils libéraliser leur marché financier intérieur ou restreindre les mouvements de capitaux? En particulier, la libéralisation du marché financier intérieur peut-elle aider à rétablir l'équilibre externe?⁴²

Approches en matière de libéralisation financière

La libéralisation financière est abordée de manière différente selon les pays. Les secteurs financiers de la plupart des pays en développement restent relativement fermés. Par contre, les marchés financiers des pays développés sont ouverts, même s'il s'agit d'un phénomène assez récent. En outre, de nombreux pays en transition ont poursuivi résolument une politique d'ouverture de leurs secteurs financiers à la concurrence étrangère.⁴³

⁴⁰ Pour de plus amples détails, voir Mussa et Savastano (1999).

⁴¹ Comme il a été indiqué à la sous-section 4 c) ci-dessus, il est bien entendu possible de remplacer toute recette perdue en raison des réductions tarifaires. Ce remplacement doit résulter d'une réforme effective de la fiscalité indirecte passant par l'adoption d'une taxe sur la valeur ajoutée, l'amélioration de l'administration fiscale ou la réduction des crêtes tarifaires. En outre, la réduction des droits de douane pourrait être plus que compensée par un accroissement des volumes d'importation et, le cas échéant, par une augmentation des recettes tarifaires et une diminution des incitations à la contrebande.

⁴² Les avantages de la libéralisation financière vont bien au-delà du rôle qu'elle joue dans la gestion de la balance des paiements. Les aspects plus généraux de cette question ne sont pas examinés ici. Pour un examen des travaux qui leur ont été consacrés, voir Prasad *et al.* (2003).

⁴³ La politique visant à libéraliser le compte de capital et le marché financier dans les situations difficiles de déséquilibre de la balance courante a été fortement controversée, en particulier après la crise financière de 1997 en Asie du Sud-Est. Ce point est développé plus avant dans le texte.

Les objectifs de la libéralisation et de la déréglementation financières varient selon la nature des distorsions sur les marchés financiers. Celles-ci peuvent affecter le marché des changes, le marché monétaire intérieur et les autres marchés financiers dont les instruments de transaction sont libellés en monnaie nationale. Le fonctionnement du marché des changes peut être entravé par des restrictions sur les transactions libellées en devises touchant aussi bien l'utilisation des recettes d'exportation que les emprunts en devises effectués par des entreprises à l'étranger ou l'acquisition d'avoirs intérieurs par des résidents étrangers.

Les objectifs des réformes engagées pour déréglementer les marchés financiers nationaux varient également selon les conditions locales. Les distorsions les plus fréquentes sont: i) les restrictions limitant la latitude accordée aux banques pour fixer leurs taux prêteurs en fonction du risque de marché (leur suppression entraînerait la déréglementation des taux d'intérêt); ii) les restrictions sur l'allocation des crédits (leur suppression mettrait fin au «contrôle du crédit»); iii) les obstacles qui empêchent les établissements financiers d'étendre la gamme de leurs instruments financiers pour élargir le choix des consommateurs et protéger les banques contre les risques liés ou non au crédit; et iv) les obstacles qui empêchent les établissements financiers d'améliorer le gouvernement d'entreprise et de fonctionner de façon plus efficace grâce à des regroupements et à des fusions.

Libéralisation financière et politique commerciale

Les raisons justifiant ces différentes approches de la libéralisation financière sont liées principalement aux préoccupations des pays concernant les effets probables de la libre circulation des capitaux sur la stabilité de leur taux de change, de leur secteur financier, de l'inflation et du commerce. La libéralisation des mouvements de capitaux exacerbe-t-elle l'instabilité financière intérieure et l'instabilité de la production au lieu de faciliter le financement du déficit de la balance courante? L'amélioration de l'accès des capitaux étrangers à son marché intérieur renforce-t-elle le potentiel économique du pays bénéficiaire, facilitant ainsi la gestion de sa balance des paiements? En bref, ces préoccupations concernent les brusques afflux de capitaux étrangers qui peuvent résulter de la suppression des restrictions sur les mouvements de capitaux, et la fuite des capitaux qui a souvent succédé aux afflux de capitaux au lendemain des crises financières.

L'afflux massif de capitaux entraîne un accroissement excessif de la liquidité monétaire. Cette augmentation doit être «épongee» afin de désamorcer les pressions inflationnistes, mais cela ne peut être fait qu'à un coût très élevé car les taux d'intérêt augmentent, attirant davantage de capitaux qui réduiront encore l'efficacité de la politique monétaire. Toutefois, la flexibilité du taux de change n'est pas non plus une panacée. Si le taux de change est flexible, la monnaie nationale s'appréciera, et le déficit de la balance courante se creusera. En outre, la hausse des taux d'intérêt augmentera les paiements au titre du service de la dette et la proportion des dépenses non discrétionnaires des pouvoirs publics et du secteur des entreprises. La flexibilité de la politique budgétaire en sera encore amoindrie, et les bilans des banques se détérioreront à mesure que la proportion des prêts non productifs augmentera.

La libéralisation financière a-t-elle été bénéfique?

Les constatations sur le rôle de la libéralisation financière par rapport à l'instabilité macro-économique ne permettent pas de tirer des conclusions. Une étude antérieure de Razin et Rose (1994) a montré qu'il n'existait pas de lien significatif entre l'ouverture financière et l'instabilité de la production, de la consommation et de l'investissement. Dans le même esprit, Easterly, Islam et Stiglitz (2000), ainsi que O'Donnell (2001), ont constaté que le développement progressif du secteur financier intérieur et l'approfondissement de l'intégration financière allaient de pair avec la diminution de l'instabilité. En d'autres termes, le degré d'intégration financière est important – plus l'intégration est poussée, plus le secteur financier est en mesure de faire face aux entrées et sorties de capitaux.

L'étude récente de Prasad, Rogoff, Wei et Kose (2003) constitue l'examen le plus complet, à ce jour, de la relation entre la libéralisation financière et les résultats macro-économiques. Cette étude est particulièrement intéressante car les auteurs examinent la question du point de vue des pays en développement dont le secteur financier pourrait, en théorie, bénéficier sensiblement de la suppression des restrictions de change concernant les capitaux étrangers et l'accès à leur marché financier. Les auteurs ont rassemblé les résultats d'autres travaux et leurs propres observations. Il peut être utile de résumer leurs conclusions: «Les principales conclusions qui ressortent de l'analyse sont peu

encourageantes, mais elles sont instructives à bien des égards du point de vue opérationnel. Il est vrai que de nombreux pays en développement ayant un degré élevé d'intégration financière ont aussi enregistré une progression de leur taux de croissance. Il est également vrai, en théorie, que l'ouverture financière peut accélérer la croissance de multiples façons. Toutefois, un examen systématique des données porte à croire qu'il est difficile d'établir un lien de causalité solide entre le degré d'intégration financière et le rythme de croissance de la production. En outre, il n'existe guère de données montrant que l'intégration financière a aidé les pays en développement à mieux stabiliser les fluctuations de la croissance de la consommation.»⁴⁴

Leur étude permet néanmoins d'énoncer quelques principes généraux. La qualité des institutions nationales et la stabilité macro-économique, renforcées par des politiques macro-économiques solides, sont essentielles pour attirer l'IED. En outre, comme l'IED est en général moins instable que les investissements de portefeuille, les flux d'IED tendent à augmenter encore la stabilité macro-économique. Des études récentes, comme celles de Lehman (2002) et de Brada et Tomsik (2003), montrent que l'IED est un facteur d'équilibre pour la balance des paiements et que sa contribution peut être très importante.

La constatation selon laquelle l'apport de capitaux étrangers dépend, entre autres, de la stabilité macro-économique est étayée par d'autres données concrètes. Certaines d'entre elles sont résumées dans le tableau IIA.1, partie C. Les études mentionnées dans cette partie concernent deux sources différentes de capitaux étrangers, à savoir l'IED et les flux de capitaux au titre de l'aide extérieure, et confirment que les conditions macro-économiques ont une influence importante sur l'offre d'IED et d'aide extérieure.⁴⁵ Les conditions macro-économiques ne sont bien entendu qu'un facteur parmi d'autres déterminants des mouvements de capitaux étrangers. Leur rôle n'en est pas moins essentiel, comme le montrent clairement toutes ces études.

Échelonnement des réformes

L'échelonnement des réformes économiques est toujours sujet à controverse, et la question de la programmation de la libéralisation financière est tout aussi difficile. Néanmoins, plusieurs conclusions susceptibles d'être assez largement acceptées se dégagent des travaux théoriques et de l'expérience pratique.

La question qui a peut-être été le plus discuté dans ce domaine concerne la relation entre la libéralisation des échanges et la stabilité macro-économique. Comme de nombreuses études empiriques l'ont montré, il est très peu probable qu'une période d'instabilité macro-économique (c'est-à-dire d'inflation) soit le bon moment pour libéraliser les régimes commerciaux. L'inflation intérieure, l'existence d'une dette intérieure et extérieure insoutenable, l'instabilité du taux de change ou la conduite d'une politique macro-économique peu judicieuse fait perdre confiance aux investisseurs et aux consommateurs. Cela nuit à la libéralisation des échanges, dont le succès dépend essentiellement de la disponibilité de capitaux d'investissement. Toute modification non uniforme des droits de douane (ou des contingents) se soldera par une variation des prix relatifs des produits, et donc de l'attrait relatif des différents secteurs de l'économie. Les modifications des incitations sectorielles stimuleront le transfert de ressources des branches de production moins rentables vers d'autres plus rentables, mais ce transfert n'aura pas lieu si les investisseurs ont perdu confiance. En outre, même les modifications uniformes des droits de douane devront très probablement s'accompagner d'un renforcement de l'investissement, car l'intensification de la concurrence poussera les entreprises à chercher de nouvelles solutions pour rester compétitives, par exemple en acquérant de nouvelles technologies.

Toutefois, des mesures de libéralisation des échanges ont souvent été prises alors même que la situation macro-économique était instable. La décision de libéraliser les échanges en pareil cas repose sur la conviction qu'une concurrence accrue inciterait les entreprises à prendre des mesures internes visant à accroître leur efficacité sans procéder à de nouveaux investissements. L'hypothèse implicite est donc que les entreprises exercent leur activité en restant en deçà de leur capacité de production optimale. C'est en effet souvent le cas en réalité, en particulier pendant les périodes d'instabilité macro-économique. En bref, l'ordre dans lequel

⁴⁴ Voir Prasad *et al.* (2003), page 1. L'instabilité de la consommation est considérée par les auteurs comme un meilleur indicateur de la stabilité macro-économique.

⁴⁵ L'importance de la stabilité macro-économique pour l'offre de l'aide étrangère semble tout à fait acceptée dans la littérature, mais le lien entre l'efficacité de l'aide et la croissance économique prête bien davantage à controverse. Toutefois, ce dernier point ne fait pas l'objet du présent document. Pour plus de détails sur cette question, voir, par exemple, Easterly (1999).

sont prises les mesures de politique commerciale et celles qui s'inscrivent dans le processus de stabilisation macro-économique dépend essentiellement du jugement que l'on porte sur l'incidence éventuelle de ces décisions sur l'investissement et la réponse probable des entreprises à la concurrence étrangère.

En outre, plusieurs autres aspects de l'échelonnement des réformes doivent être examinés. Premièrement, il est très probable que la libéralisation des marchés financiers soit étroitement liée à la libéralisation d'autres marchés. Selon Aizenman (2003), les pays dont le régime commercial est ouvert ont aussi un secteur financier plus ouvert. Cette forte corrélation peut s'expliquer de différentes manières. L'explication la plus sensée semble tenir au fait que les pays fortement intégrés aux marchés mondiaux des biens doivent aussi intégrer davantage leurs services financiers.

Deuxièmement, les pays ont en général libéralisé leur compte des transactions courantes avant de libéraliser leur compte de capital. En d'autres termes, ils ont tout d'abord supprimé les restrictions sur les opérations en devises afférentes aux transactions courantes avant d'éliminer les restrictions sur les mouvements de capitaux.

Troisièmement, l'ordre inverse des réformes - libéralisation préalable du compte de capital - est très rare. Les pays dont le marché des biens et services est très protégé présentent des risques supplémentaires pour les investisseurs. La protection des branches de production augmente l'incertitude des investisseurs quant à la probabilité que celles-ci deviendront compétitives au niveau international. En outre, les gouvernements protègent souvent les secteurs dans lesquels leur pays ne dispose pas actuellement d'avantage comparatif, ce qui réduit encore les perspectives de rentabilité future.

f) Conséquence pour l'action: chocs relatifs à la balance des paiements, politiques optimales et règles de l'OMC

Un certain nombre de dispositions du GATT de 1994 autorisent au cas où les pays sont confrontés à un déséquilibre de la balance des paiements à adopter des restrictions quantitatives. L'article XII du GATT de 1994 permet aux Membres de l'OMC de restreindre le volume des importations afin de protéger leur balance des paiements. Il existe aussi une disposition distincte concernant les restrictions aux fins de l'équilibre de la balance des paiements, qui s'appliquent aux pays en développement. L'article XVIII:B du GATT de 1994 permet à un pays en développement de limiter le volume ou la valeur des importations «[e]n vue de sauvegarder sa situation financière extérieure et d'assurer un niveau de réserves suffisant pour l'exécution de son programme de développement économique». Cette disposition tient compte de la nature structurelle des problèmes de balance des paiements rencontrés par de nombreux pays en développement, qui ont connu une plus grande instabilité budgétaire que les pays développés. Un volet important de cette disposition concerne l'inadéquation entre les dépenses des gouvernements et leur capacité à mobiliser des recettes fiscales. L'obligation de construire des infrastructures et de garantir une couverture sociale entre souvent en conflit avec la difficulté de recouvrer les impôts dans des économies où le secteur informel est important, la taille des entreprises souvent réduite et la fraude fiscale généralisée.

Toutefois, les Membres de l'OMC reconnaissent de plus en plus que les restrictions quantitatives sont un moyen inefficace de répondre à un déséquilibre de la balance des paiements. Ainsi, le Mémoire d'accord issu du Cycle d'Uruguay sur les dispositions du GATT de 1994 relatives à la balance des paiements encourage tous les Membres de l'OMC, y compris les pays en développement, à préférer les «mesures fondées sur les prix», telles que les surtaxes à l'importation, ou d'autres mesures commerciales équivalentes ayant une incidence sur les prix des produits importés.

7. REMARQUES FINALES

Le but principal de cette section était de clarifier les liens qui rattachent le commerce aux politiques commerciales et aux résultats et politiques macro-économiques. Diverses politiques pouvant servir à cibler les déséquilibres externes ont été examinées, ainsi que leur incidence sur le commerce.

L'examen de ces liens a porté essentiellement sur une question spécifique: cibler un déséquilibre externe et choisir parmi différents moyens d'action. En réalité, toutefois, les gouvernements ne subordonnent pratiquement jamais leurs politiques macro-économiques aux impératifs de la gestion du compte des transactions courantes. Ils ont d'autres objectifs, tels que la maîtrise de l'inflation ou du taux de chômage intérieur. Cela signifie que les pouvoirs publics restent rarement tout à fait neutres en cas de déficit insoutenable de la balance des paiements. En bref, ils cherchent à rétablir l'équilibre externe tout en maintenant ou en rétablissant l'équilibre interne.

La politique d'ouverture commerciale a un rôle important à jouer dans le rétablissement de l'équilibre macro-économique. Les régimes commerciaux ouverts aident à renforcer les perspectives de croissance d'un pays, ce qui est déterminant pour le maintien d'une balance des paiements saine. En encourageant le commerce, cette politique d'ouverture facilite l'intégration du pays aux marchés mondiaux et lui permet de bénéficier davantage des économies d'échelle et de sa participation plus efficace au système mondial de spécialisation. En outre, les régimes commerciaux ouverts améliorent la transparence de la politique conduite et des institutions publiques.

La présente étude conclut qu'il est très peu souhaitable d'utiliser les restrictions commerciales pour rétablir l'équilibre externe, car elles ont des effets asymétriques qui réduisent le bien-être. De plus, il est probable qu'elles n'améliorent la balance des paiements qu'à court terme. Deuxième leçon importante, les politiques commerciales ouvertes ne suffisent pas à assurer une meilleure intégration aux marchés mondiaux. Elles sont vouées à l'échec si elles ne s'accompagnent pas d'une politique macro-économique bien conçue, c'est-à-dire par des mesures qui renforcent la stabilité macro-économique. Les pays dont le régime commercial est ouvert ont tendance à se développer plus rapidement s'ils bénéficient aussi d'une plus grande stabilité financière. En outre, ce qui est valable pour la politique macro-économique l'est aussi pour d'autres politiques. Si les résultats économiques sont compromis par d'autres distorsions, la politique mise en œuvre doit comprendre d'autres mesures visant à corriger ces distorsions.

B L'INFRASTRUCTURE DANS LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

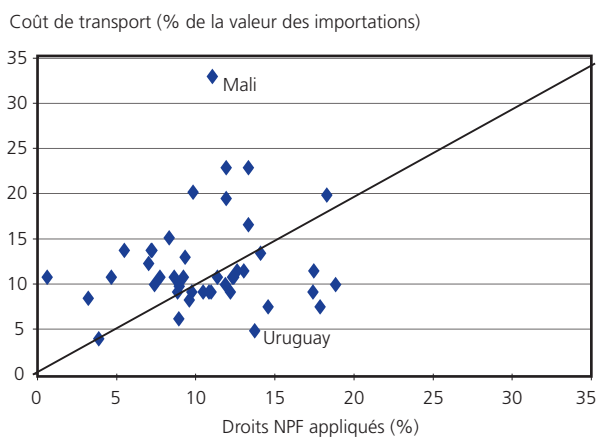
Le présent chapitre traite de la manière dont l'infrastructure essentielle et les services d'infrastructure favorisent le commerce et dont leur qualité et leur coût ont un impact sur les échanges. Il y est question de l'infrastructure des transports (routes, voies ferrées, aéroports, ports maritimes, etc.) et des services assurés par le secteur des transports et de la logistique ainsi que des réseaux de télécommunications et des services qu'ils permettent. Ce sont les secteurs participant à l'infrastructure physique qui revêtent une importance cruciale pour transférer biens et services des pays exportateurs vers les pays importateurs. Les paiements correspondants vont dans le sens inverse, des importateurs aux exportateurs. De ce fait, les services financiers font également partie des services d'infrastructure facilitant le commerce. Enfin, un certain nombre de services aux entreprises jouent un rôle important sur le plan de l'intermédiation ou du rapprochement entre exportateurs et importateurs. Ils fournissent des apports logistiques qui réduisent les coûts des transactions du commerce international et sont donc également des services d'infrastructure qui favorisent le commerce.

Après avoir établi que l'infrastructure et les services connexes jouent un rôle crucial dans les échanges internationaux, le chapitre examine comment les services d'infrastructure pourraient être rendus plus productifs et efficaces. Ces services sont, à des degrés divers, soumis aux imperfections du marché lesquelles rendent nécessaire une réglementation de la part des pouvoirs publics, mais les progrès techniques réalisés au cours de la dernière décennie ont modifié les conditions de concurrence, en particulier dans les télécommunications. De ce fait, des mesures des pouvoirs publics et parfois des réformes de la réglementation peuvent être nécessaires pour rendre les services d'infrastructure plus efficaces. Ces mesures sont complémentaires des politiques commerciales, car les gains tirés du commerce dépendent souvent de la qualité de l'infrastructure et des services connexes. On peut considérer, au moins en partie, l'infrastructure physique comme un bien public et il faut l'intervention des pouvoirs publics pour en assurer l'efficacité.

Les services d'infrastructure facilitent le commerce, qu'ils fassent ou non eux-mêmes l'objet d'échanges. De plus en plus, cependant, ils peuvent faire et font effectivement l'objet d'un commerce et l'ouverture à ce type d'échanges constitue l'une des voies permettant d'améliorer la qualité et de réduire les coûts. Ce chapitre examine enfin l'interface entre réglementation nationale et internationale lorsqu'il y a commerce de services d'infrastructure, tout particulièrement sous l'angle des possibilités d'amélioration de l'efficacité et de la productivité. Une section du chapitre est consacrée à chacun des quatre secteurs de services d'infrastructure.

1. SERVICES DE TRANSPORT

Graphique IIB.1
Importance relative des coûts de transport et des droits de douane en tant qu'obstacles au commerce



Note: Les chiffres sont ceux des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et de divers pays en développement d'Amérique latine, des Caraïbes et d'Afrique. Année la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2002 and 2003a); BDI de l'OMC; Hummels (1999a).

Le niveau de protection effectif résultant des coûts de transport est souvent plus élevé que celui assuré par les droits de douane. Selon une étude récente de la Banque mondiale (2001), pour 168 des 216 partenaires commerciaux des États-Unis, les obstacles constitués par les coûts de transport étaient supérieurs aux obstacles tarifaires. Pour la majorité des pays d'Afrique subsaharienne, l'incidence des coûts de transport sur les exportations (part du coût du transport international dans le montant des échanges) est cinq fois supérieure à l'incidence des coûts tarifaires (droits *ad valorem* effectivement payés, pondérés en fonction des échanges). Le graphique IIB.1 montre que dans de nombreux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, l'importateur paie relativement plus en frais de transport qu'en droits de douane (ces pays correspondent à la partie du graphique au-dessus de la ligne à 45 degrés).

En outre, les coûts de transport varient d'une région et d'un produit à l'autre. Le tableau IIB.1 montre que, dans les pays en développement, les dépenses de fret sont en moyenne supérieures de 70 pour cent à ce qu'elles sont dans les pays développés. C'est en Afrique qu'elles sont les plus élevées, représentant le double de la moyenne mondiale.

Au niveau des branches de production, les coûts de transport sont les plus élevés dans les branches produisant des marchandises ayant un rapport valeur-poids faible. En général, il est plus coûteux de transporter des produits agricoles et miniers que des produits manufacturés (tableau IIB.2).

Tableau IIB.1
Coûts du transport des marchandises par région, 2001
(Pourcentage de la valeur des importations)

Monde	6,1
Pays développés	5,1
Pays en développement	8,7
Afrique	12,7
Amérique latine	8,6
Asie	8,4
Pacifique	11,7

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2003a).

Tableau IIB.2
Le coût du transport en tant que source d'avantage comparatif
(Tarifs de fret pondérés en fonction des échanges, en pourcentage des importations, 1994)

	États-Unis	Nouvelle-Zélande	Argentine	Brésil	Chili	Paraguay	Uruguay
Tous les produits	3,8	8,3	7,5	7,3	8,8	13,3	4,6
Produits alimentaires et animaux vivants	8,2	14,5	9,9	10,4	12,7	12,0	3,6
Boissons et tabacs	6,9	9,4	11,3	9,0	8,4	10,4	4,8
Matières brutes	8,2	16,3	15,2	7,7	12,0	10,2	3,7
Combustibles minéraux, lubrifiants	6,6	9,9	14,7	10,7	11,8	20,9	4,7
Huiles et graisses d'origine animale et végétale	7,1	10,6	10,8	5,4	9,3	12,5	2,6
Produits chimiques et produits connexes	4,5	9,0	7,6	6,8	10,2	10,4	3,0
Articles manufacturés (par matière première)	5,3	10,0	9,4	8,5	10,9	11,2	4,7
Machines et matériel de transport	2,0	6,3	5,6	5,1	6,3	13,8	4,1
Articles manufacturés divers	4,7	6,6	9,3	8,1	9,1	15,2	5,8
Tous les autres produits	1,0	0,6	4,5	0,8	7,6	6,8	2,5

Note: Étant donné le peu de données disponibles, les coûts de transport sont donnés pour 1994 afin de faciliter la comparaison entre pays.

Source: Hummels (1999a), d'après les chiffres du Bureau du recensement des États-Unis, de Statistics New Zealand et du secrétariat de l'ALADI.

Divers facteurs déterminent les coûts de transport selon les pays. L'éloignement des principaux marchés et les autres caractéristiques liées à la géographie ne constituent que deux de ces facteurs. On estime, par exemple, que le doublement de la distance augmente les taux globaux de fret de 20 à 30 pour cent⁴⁶ et qu'en moyenne les coûts de transport des pays sans littoral sont de 50 pour cent plus élevés que ceux des économies côtières équivalentes (Limão et Venables, 2001). Parmi les autres facteurs importants qui affectent les coûts de transport, on peut citer l'importance des déséquilibres commerciaux d'un pays⁴⁷, le type de produits qu'un pays exporte ou importe, la proportion dans laquelle le transport se fait par conteneurs, la fréquentation de certains itinéraires, la qualité de l'infrastructure de transport et l'efficacité des services de transport connexes.

Les coûts de transport élevés constituent un obstacle au commerce et empêchent la concrétisation des avantages découlant de la libéralisation des échanges. Les différences de coûts de transport entre pays, y compris entre différents modes de transport, sont à l'origine d'avantages absolus et comparés et affectent le volume et la composition des échanges. Par exemple, un pays ayant des coûts de transport aérien assez bas pourra jouir d'un avantage comparatif pour les marchandises pour lesquelles le facteur temps est important.

⁴⁶ Par exemple, Hummels (1999a) estime à 0,27 l'élasticité en fonction de la distance.

⁴⁷ Ainsi, si les exportations d'un pays à destination d'un partenaire commercial sont très supérieures à ses importations en provenance de ce même pays, de nombreux transporteurs doivent au retour ramener des conteneurs vides. De ce fait, la totalité du coût du voyage de retour est imputée à l'exportateur. Par contre, si les échanges sont équilibrés, les conteneurs peuvent servir aussi en partie pour le voyage retour. Le coût total du transport peut alors être partiellement partagé entre les partenaires commerciaux.

Tableau IIB.3

Le commerce des marchandises des États-Unis, par mode de transport, 2001

(Parts de pourcentage en fonction de la valeur et du poids)

Mode	États-Unis				Japon			
	Importations		Exportations		Importations		Exportations	
	valeur	poids	valeur	poids	valeur	poids	valeur	poids
Transport par eau	45,5	78,7	27,2	75,1	70,7	99,8	74,8	99,2
Transport aérien	23,4	0,3	34,4	0,6	29,3	0,2	29,3	0,8
Transport terrestre	26,2	20,8	29,5	23,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Divers	5,0	0,2	8,9	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0

Note: Le transport terrestre comprend les transports par chemin de fer, par camion et par pipeline.

Source: Département des transports des États-Unis, Bureau of Transportation Statistics, mai 2002; Japan Tariff Association, rapport résumé sur le commerce du Japon, décembre 2002.

À titre d'illustration de l'importance relative des différents modes de transport pour le commerce, le tableau IIB.3 indique la proportion des échanges transportés par terre, mer et air aux États-Unis et au Japon. Les caractéristiques géographiques expliquent de toute évidence les zéros qui apparaissent pour les échanges terrestres en ce qui concerne le Japon. De même, le transport terrestre, dans le cas des États-Unis, ne concerne que leur commerce avec le Canada et le Mexique. Cependant, les données fournissent des renseignements utiles. On s'aperçoit en comparant les parts en valeur et en poids que les produits caractérisés par un rapport valeur/poids élevé sont transportés essentiellement par voie aérienne, tandis que ceux ayant un rapport valeur/poids faible le sont essentiellement par mer.

Le reste de la présente section traite de l'infrastructure et des services connexes des transports maritimes, terrestres et aériens. On y examine le rôle que jouent les services de transport dans les échanges et l'intégration internationaux, puis la structure du marché du transport et en dernier lieu on y évalue les options qui s'offrent aux décideurs pour rendre les services de transport plus efficaces.

a) L'efficacité de l'infrastructure des transports diffère grandement d'un pays à l'autre

Une infrastructure de transport médiocre ou bien des services de transport inefficaces se traduisent par des coûts directs de transport plus élevés et des délais de livraison plus longs. Une amélioration de l'infrastructure d'un pays peut réduire considérablement les coûts des échanges. Selon une étude de Limão et Venables (2001), si l'infrastructure d'un pays s'améliore au point de le faire passer du point médian des 64 pays considérés au quart supérieur, il en résultera une réduction des coûts de transport équivalente au coût de 481 km de transport terrestre et 3 989 km de transport maritime. Il en résultera aussi une augmentation de 68 pour cent du volume des échanges, soit l'équivalent d'un rapprochement de 2 005 km par rapport aux autres pays. De même, des services de transport inefficaces sont associés à des coûts globaux de transport plus élevés.

i) Transport maritime

En 2002, le commerce maritime mondial s'est élevé à 5,9 milliards de tonnes de marchandises chargées, soit 0,8 pour cent de plus que l'année précédente. La part des exportations par voie maritime des pays en développement a été de 49,4 pour cent et celle des pays développés de 40,4 pour cent.⁴⁸ Pour de nombreux pays, le transport maritime constitue le mode de transport commercial le plus important. Par exemple, plus de 95 pour cent en volume (près de 75 pour cent en valeur) des exportations du Brésil, du Chili, de la Colombie et du Pérou sont transportés par mer.

Le tableau IIB.4 indique les coûts moyens des six principaux transporteurs maritimes réguliers sur les principales routes maritimes commerciales.⁴⁹ La comparaison directe des tarifs de fret de ces six transporteurs en 2000 et 2002 semble indiquer une baisse des coûts du transport maritime. Il convient de noter cependant que l'analyse

⁴⁸ La part des pays développés dans les importations par voie maritime a été de 60,3 pour cent et celle des pays en développement de 31,4 pour cent.

⁴⁹ L'insuffisance des données publiées ne permet pas d'établir une comparaison des coûts du transport maritime entre les pays.

des données historiques relatives aux coûts totaux du transport maritime fait apparaître une situation différente. Par exemple, dans le cas du commerce allemand, les indices des tarifs des lignes maritimes régulières révèlent une augmentation sensible des tarifs de fret océanique de 1970 à 2000. Cette tendance surprenante est due à l'augmentation des redevances portuaires et de la vitesse des bateaux (Hummels, 1999b). Le tableau IIB.4 indique aussi que les tarifs de fret maritime diffèrent grandement d'une route à l'autre. Les importants écarts de prix laissent penser que certains pays sont considérablement désavantagés sur le plan de la compétitivité et de leur aptitude à tirer profit du commerce. Enfin, les tarifs de fret maritime ne sont pas symétriques: le tarif moyen pour transporter des marchandises d'Asie aux États-Unis est plus de deux fois supérieur au tarif en sens inverse. S'il est vrai que les tarifs de fret maritime ont enregistré la baisse la plus importante depuis 2000 pour les transports en direction de l'Ouest, c'est en Asie qu'ils restent les plus élevés.

Tableau IIB.4
Tarifs de fret maritime sur les trois principales lignes maritimes, 2000-2002
(\$/EVP et variation en pourcentage)

	2000	2002	Variation (2000-02)
Trans-Pacifique			
États-Unis - Asie	852	768	-9,9
Asie - États-Unis	2013	1502	-25,4
Europe - Asie			
Europe - Asie	741	663	-10,5
Asie - Europe	1620	1172	-27,7
Trans-Atlantique			
États-Unis - Europe	976	832	-14,8
Europe - États-Unis	1204	1182	-1,8

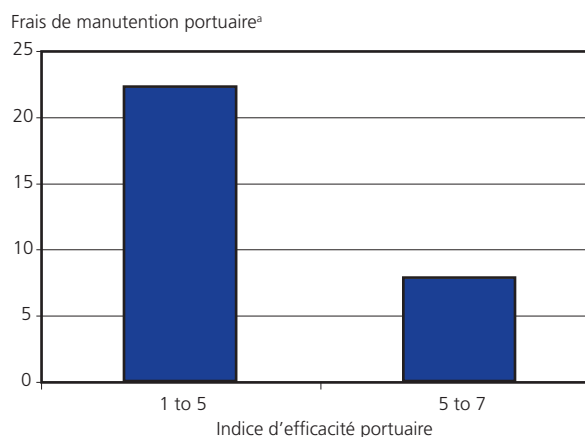
Note: Moyenne des six grandes compagnies de navigation marchande. Les chiffres annuels sont des moyennes établies sur la base des chiffres trimestriels. L'abréviation EVP désigne l'unité «équivalent vingt pieds», soit le contenu d'un conteneur de capacité standard.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2002, 2003a).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer les écarts de tarifs de fret maritime d'un pays à l'autre dans le sens Est-Ouest et Ouest-Est et entre les régions. On peut citer les déséquilibres commerciaux, la composition des exportations, la mesure dans laquelle des conteneurs sont utilisés⁵⁰, l'éloignement moyen des pays importateurs, les frais de manutention dans les terminaux et l'efficacité des ports. Concernant cette dernière, une étude récente estime que le fait de figurer parmi les 25 pour cent de ports les moins efficaces au lieu de figurer parmi les 25 pour cent les plus efficaces équivaut à un éloignement additionnel de 8 000 km par rapport au grand marché le plus proche. Le fait de figurer dans les 25 pour cent de tête équivaut à une réduction des coûts de transport de plus de 12 pour cent (Clark et al., 2004). Le graphique IIB.2 indique que les frais de manutention portuaire⁵¹ sont plus bas dans les ports qui sont plus efficaces.⁵²

Les facteurs déterminant l'efficacité d'un port sont la qualité de l'infrastructure portuaire et la structure du marché des services portuaires. Une meilleure infrastructure facilite les opérations portuaires, telles que manutention du fret maritime, stockage, avitaillement en carburant et en eau et réparations d'urgence. Elle réduit le temps nécessaire pour effectuer ces opérations et améliore la qualité des services fournis. Par exemple,

Graphique IIB.2
Frais de manutention et efficacité portuaires



^a \$ par EVP/Déflateur du PIB.

Note: L'EVP est une unité de mesure correspondant au contenu d'un conteneur Standard, ou équivalent vingt pieds. Les pays considérés sont les suivants: Allemagne, Australie, Belgique, Brésil, Canada, Chili, Chine, Espagne, États-Unis, France, Italie, Japon, Malaisie, Pays-Bas, Philippines, Royaume-Uni, Singapour et Thaïlande.

Source: Forum économique mondial (1999); Micco et Perez (2001).

⁵⁰ Le trafic portuaire par conteneurs se répartit de manière inégale entre les régions. Il représente 45 pour cent du trafic total en Asie du Sud-Est, 23 pour cent en Europe, 16 pour cent en Amérique du Nord, 6 pour cent au Moyen-Orient, 4 pour cent en Amérique centrale et Amérique du Sud et 3 pour cent en Afrique.

⁵¹ Les frais de manutention portuaire sont divisés par le PIB par habitant à parité de pouvoir d'achat, afin de tenir compte des facteurs autres que l'efficacité portuaire qui sont susceptibles d'affecter la productivité au niveau national.

⁵² L'indice d'efficacité portuaire utilisé pour établir ce graphique dans les études de Clark et al. (2004) et de Micco et Perez (2001) est celui mentionné dans le Global Competitiveness Report (Forum économique mondial, diverses années). Il est fondé sur des enquêtes effectuées auprès d'entreprises représentatives de chaque pays. La question posée est la suivante: «Les installations portuaires et les voies navigables intérieures sont développées et efficaces» (note 1 si «vous êtes totalement en désaccord», note 7 si: «vous êtes totalement d'accord»).

le fait d'avoir investi depuis 1996 plus de 1 milliard de dollars pour améliorer le système d'écluses du Canal de Panama a réduit d'un cinquième, depuis 2000, la durée du passage. Aujourd'hui, les navires qui font une réservation à l'avance et paient une prime peuvent franchir le canal en 16 heures au lieu d'un minimum de deux jours auparavant.

Par ailleurs, une meilleure réglementation, une concurrence accrue et la libéralisation de l'industrie des services de transport sur le plan international augmentent l'efficacité en matière d'allocation des coûts (c'est-à-dire que les prix sont proches des coûts) et l'efficacité interne (réduction des coûts d'exploitation), ce qui réduit les coûts de transport. Ces observations sont confirmées par les données empiriques. Il ressort d'une étude récente que les mesures commerciales restrictives des pouvoirs publics, comme les systèmes de réservation de fret (qui exigent qu'une partie du fret commercial soit transporté uniquement sur des navires du pays) et les autres restrictions imposées aux fournisseurs étrangers potentiels de services, ainsi que les pratiques anticoncurrentielles des entreprises privées (comme les accords de fixation des prix entre transporteurs et les accords de coopération) augmentent sensiblement les prix du transport maritime régulier (Fink *et al.*, 2002).

ii) Transport terrestre

Le transport terrestre englobe la route, le rail et les pipelines. Aux États-Unis, la part totale des échanges par voie terrestre est de 34 pour cent, dont 60 pour cent (en valeur) pour la route, qui constitue le principal mode de transport terrestre.

Tableau IIB.5
Coûts unitaires estimatifs du transport routier par conteneurs sur certains itinéraires

Itinéraires	Distance (km)	Coût (\$/km)	Indice de qualité des routes
Dar-es-Salaam-Kigali	1650	3,0	2,1
Dar-es-Salaam-Bujumbura	1750	3,0	2,0
Douala-D'Jamena	1900	4,2	0,5
Lomé-Ouagadougou	1000	2,6	2,5
Lomé-Niamey	1234	2,6	2,1
Mombasa-Kampala	1440	2,3	1,0
Maputo-Johannesburg	561	1,4	3,4

Note: Se réfère à des conteneurs d'un maximum de 28 tonnes sur 40 pieds de longueur. L'indice de qualité des routes correspond au nombre moyen de kilomètres de routes revêtues sur une superficie de 100 kilomètres carrés dans les pays d'origine et de destination.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2003a).

terrestre sur la base de la qualité des routes dans les pays d'origine et de destination. Les données font apparaître une corrélation négative entre le coût du transport et la qualité de l'infrastructure.

Tableau IIB.6
Qualité de l'infrastructure du transport terrestre
(Km sur 100 km² de territoire)

	Routes	Routes revêtues	Lignes ferroviaires
Pays de l'OCDE à revenu élevé	41,7	36,7	2,5
Pays à revenu intermédiaire	12,3	6,5	0,7
Pays à faible revenu	17,7	2,9	0,7
Monde	20,7	9,0	0,9

Source: Calculs de l'OMC, sur la base des indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale (2003).

Il est extrêmement difficile d'obtenir des données sur les coûts des transports intérieurs, sauf dans le cadre de quelques études de cas spécifiques. Le tableau IIB.5 fournit quelques exemples de coûts de transport terrestre pour certains itinéraires d'Afrique. Il indique des écarts importants selon les itinéraires. Un kilomètre supplémentaire sur l'itinéraire Douala-N'djamena, par exemple, est trois fois plus coûteux que sur l'itinéraire Maputo-Johannesburg. D'autres études font également état d'importants écarts de coût selon les itinéraires. Ainsi, le coût d'un envoi de Durban à Lusaka, soit une distance de 1 600 km, est de 2 500 dollars, alors que de Durban à Maseru (Lesotho), qui n'est qu'à 347 km, il est de 7 500 dollars (Limão et Venables, 2001). La qualité de l'infrastructure routière d'un pays et des pays de transit est généralement un facteur important du coût du transport par voie terrestre. La troisième colonne du tableau IIB.5 donne un indice de la qualité de l'infrastructure de transport

Le tableau IIB.6 indique le nombre total de kilomètres de routes (asphaltées ou non), de routes asphaltées et de voies ferrées aux 100 km² pour les pays à revenu élevé, moyen et faible.⁵³ L'écart entre pays pauvres et riches sur le plan de la qualité des infrastructures est grand. Il ressort des données sur l'existence de routes asphaltées que les pays riches en ont en moyenne 13 fois plus que les pays pauvres. Par exemple, alors que la Belgique possède près de 350 km de routes asphaltées aux 100 km², El Salvador n'en a qu'environ 9,5. Le désavantage en termes de réduction de l'efficacité,

⁵³ La définition des pays à revenu élevé, moyen et faible de l'OCDE utilisée dans ce chapitre suit celle appliquée par la Banque mondiale dans les World Development Indicators 2003.

d'absence de compétitivité et de non-réalisation de gains commerciaux pour les pays aux infrastructures routières médiocres est considérable. L'encadré IIB.1 illustre combien la mauvaise qualité de l'infrastructure des transports affecte l'efficacité de la production et les prix dans le cas de la production de bière au Cameroun.

Si l'on compare les coûts du transport terrestre et du transport maritime, on constate que le premier est plus coûteux que le second. Sur la base du coût du transport d'un conteneur standard de Baltimore vers certaines destinations, Limão et Venables (2001) ont estimé que le transport terrestre est environ sept fois plus coûteux que le transport maritime. Une distance supplémentaire de 1 000 km par mer augmente en moyenne le coût de 190 dollars, tandis que par terre l'augmentation moyenne est de 1 380 dollars. Il en résulte, qu'à une distance donnée, le fait de ne pas avoir de littoral augmente les coûts de transport et constitue un désavantage pour le commerce. Malgré son coût plus élevé, il apparaît que le transport terrestre gagne des parts de marché par rapport au transport maritime et que son coût a baissé par rapport à ce dernier (Hummels, 1999b). Comme on le verra plus loin, l'importance croissante des délais de livraison pour le commerce constitue l'un des facteurs qui expliquent cette tendance.

Encadré IIB.1: Mauvaise infrastructure routière: qui en paie le coût? Le cas de la distribution de la bière au Cameroun

L'infrastructure des transports camerounais est très mauvaise. En 1995, il existait 2,6 km de routes par millier d'habitants, dont moins du dixième étaient asphaltées et la plupart fortement crevassées ou trouées de nids de poule; les pluies les rendent encore bien plus mauvaises. Ces routes ne sont réparées qu'occasionnellement par des travailleurs non qualifiés ou des enfants des rues qui remplissent les trous de sable. Dans ces conditions, un trajet de 500 km peut prendre quatre jours et une forte pluie peut rendre les routes impraticables.

La société Guinness possède une filiale au Cameroun, lequel constitue son cinquième marché en volume. Ses résultats sont bons. Le rendement est d'environ 16 pour cent et les ventes des principales marques ont augmenté de 14 pour cent au cours des cinq dernières années.

Cependant, selon les estimations, la mauvaise qualité des infrastructures augmenterait en moyenne de 15 pour cent les coûts de production de la bière au Cameroun. Elle empêche d'opérer en flux tendus. Les usines et les grossistes sont contraints de conserver des stocks importants, ce qui augmente les coûts. Guinness Cameroun conserve en usine un stock de 40 jours, alors que certains producteurs européens n'ont que quelques heures de stocks. Au début de la saison des pluies, un grossiste peut avoir besoin de cinq mois de stock, du fait que les pluies rendent les routes impraticables.

Qui sont les perdants? Les grands perdants sont les Camerounais ordinaires, qui paient plus cher ou reçoivent des salaires inférieurs. Une Guinness qui coûte 350 CFA à Douala peut coûter 30 pour cent de plus dans un village de l'est du pays qui n'est atteignable qu'à pied.

Source: The Economist, 19 décembre 2002.

iii) Transport aérien

L'importance du transport aérien pour le commerce ne cesse d'augmenter. La part des importations des États-Unis effectuées par voie aérienne est passée de 7 pour cent en valeur en 1965 à 23 pour cent en 2001. En tonnes-kilomètre, le fret aérien a augmenté de 1970 à 1996 à un taux annuel de 10 pour cent, alors que le transport maritime a augmenté en moyenne de 2,6 pour cent au cours de la même période (Banque mondiale, 2001). Le transport aérien est également très important pour les pays en développement, où il intervient pour près de 30 pour cent en valeur de leurs exportations (Banque mondiale, 2003a). Plus de 20 pour cent des exportations africaines vers les États-Unis se font par voie aérienne. Les produits ainsi exportés sont essentiellement des pierres précieuses, instruments scientifiques, horloges et montres (Amjadi et Yeats, 1995).

Le transport aérien est particulièrement important pour les produits pour lesquels le facteur temps est important, tels que les produits agricoles et les produits intermédiaires échangés dans le cadre de réseaux de production internationaux. En 1995, les principales marchandises transportées par avion dans le commerce des États-Unis étaient, en poids, les pièces de machines (10 pour cent), le matériel électronique (13 pour cent), les instruments de haute technologie (4,6 pour cent) et les fleurs coupées et le poisson (4 pour cent chacun) (OCDE, 1999). Le faible niveau du coût du fret aérien par rapport au transport maritime, par exemple, peut contribuer à créer un avantage comparé pour les marchandises pour lesquelles le facteur temps est important.

Les données sur les coûts du fret aérien sont difficiles à obtenir. Certains renseignements spécifiques font apparaître d'un pays à l'autre des écarts importants entre les tarifs de fret aérien. Par exemple, selon un indicateur synthétique élaboré par le Ministère des transports japonais, les tarifs de fret aérien de la Chine sont globalement inférieurs d'environ 70 pour cent à ceux du Japon et ceux de l'Allemagne et des États-Unis d'environ 25 et 45 pour cent, respectivement (OCDE, 1999). En Afrique, les coûts de transport aérien semblent être plus élevés que dans les autres pays. Selon les estimations d'Amjadi et Yeats (1995), les coûts de transport aérien représentent parfois jusqu'à 50 pour cent de la valeur des exportations africaines vers les États-Unis.

La qualité de l'infrastructure aérienne varie grandement d'un pays à l'autre. Le tableau IIB.7 indique par catégories de pays le nombre moyen d'aéroports qui ont des pistes en dur de plus de 3 047 mètres de longueur (nécessaire

Tableau IIB.7
Qualité de l'infrastructure aéroportuaire

	Nombre moyen d'aéroport de première catégorie ^a	
	par pays	par 100 000 km ²
Pays de l'OCDE à revenu élevé	14	1,1
Pays à revenu intermédiaire	5	0,6
Pays à faible revenu	2	0,4

^a Aéroports pourvus de pistes revêtues sur plus de 3 047m.

Source: Calculs de l'OMC sur la base des chiffres de la CIA (2003) et des indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale (2003b).

pour l'atterrissage des avions gros porteurs). Les pays à revenu élevé de l'OCDE disposent en moyenne de sept fois plus d'aéroports de ce type que les pays à faible revenu. Lorsque l'on corrige les chiffres pour tenir compte des différences de taille entre les pays, ils ont encore quatre fois plus d'aéroports que les pays à faible revenu. On constate également de gros écarts sur le plan de la qualité de l'infrastructure aéroportuaire lorsque l'on considère le nombre total d'aéroports. Par exemple, les États-Unis ont plus de 5 131 fois plus d'aéroports que le Bénin, mais ne sont que 86 fois plus grands en superficie et 44 fois en population.

iv) *Services intégrés de transport et de logistique*

On estime que dans les pays de l'OCDE, les coûts totaux imputables à la logistique (emballage, entreposage, transport, stocks, administration et gestion) représentent en moyenne 20 pour cent du coût total de production. Le transport intervient généralement pour un quart du coût de la logistique, l'entreposage pour un cinquième et les stocks pour un sixième. Les liaisons intégrées de transport et de télécommunications sont essentielles pour disposer de réseaux de transport rentables. Les retards aux frontières, les problèmes de coordination des transports et les redevances directes que peuvent exiger les pays de transit constituent une part importante des coûts commerciaux. Après prise en compte de la distance qui sépare les pays, il ressort d'une analyse empirique qu'il existe un «effet frontière» positif sur le commerce: en effet, pour des raisons non liées à la distance, les pays qui sont voisins ont davantage d'échanges que d'autres pays par ailleurs identiques.

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité d'un pays. Le système de transport international peut souffrir d'une coordination insuffisante des réseaux entre pays: horaires non coordonnés, retards douaniers, normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards. Les services logistiques aident à résoudre ces problèmes. Ils aident par exemple les clients à réaliser des économies en regroupant les mouvements de fret, en réduisant la proportion de voyages à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs. L'encadré IIB.2 illustre à cet égard le rôle des technologies de l'information et des communications.

Une logistique efficace réduit non seulement les coûts de transport et les délais de transit, mais aussi les coûts de production. Si les services logistiques sont inefficaces, les entreprises conserveront probablement des stocks plus importants à chaque stade de la chaîne de production, ce qui exige un fonds de roulement plus important (entrepôts plus grands pour conserver des stocks plus importants). Selon Gaush et Kogan (2001), les pays en développement pourraient réduire leurs coûts unitaires de production de 20 pour cent en réduisant leurs stocks de moitié. Au niveau sectoriel, la logistique est particulièrement importante dans les secteurs de l'électronique, des produits pharmaceutiques, de la mode et de l'automobile, dans lesquels le respect des délais est important.⁵⁴

Encadré IIB.2: Comment les technologies de l'information et des communications (TIC) ont transformé le secteur des transports

Le système de transport se caractérise de plus en plus par une structure multimodale dont l'intégration est assurée par les sociétés de logistique. Ce sont les TIC plutôt que la création de réseaux internationaux coordonnés qui l'ont permis en améliorant l'efficacité du système de transport et l'accès aux marchés. De ce fait, le fossé numérique entre pays développés et pays en développement est devenu pour ces derniers une cause supplémentaire de réduction de leur accès aux marchés et de leur compétitivité.

Les TIC et le secteur des transports ont certaines caractéristiques en commun. Ils augmentent l'accessibilité et permettent de relier des activités éloignées et reposent sur une structure en réseau. Il existe de ce fait des possibilités de substitution entre télétravail et déplacement physique. Ainsi, la possibilité de transférer des dossiers par Internet a réduit la nécessité d'envoyer des copies papier.

Les progrès des TIC ont été en grande partie complémentaires de ceux du secteur des transports. Leur application au secteur des transports l'a transformé. Premièrement, des sociétés de logistique ont fait leur apparition aux côtés des entreprises de transport routier, ferroviaire, maritime et aérien. L'industrie du transport de marchandises, traditionnellement très fragmentée, s'est intégrée davantage et un système de transport multimodal organisé par les sociétés de logistique s'est développé. Les progrès des TIC sont un facteur majeur de cette transformation. L'utilisation de fiches d'identification à radiofréquences, d'Internet et de transpondeurs sur les emballages des produits permet aux usines et entrepôts de savoir à tout moment où se trouve un produit. L'échange de renseignements entre opérateurs de terminaux, transporteurs et agents en douane peut aider les fabricants et les entreprises de logistique à gérer la chaîne d'approvisionnement et satisfaire aux besoins des opérations en flux tendus et à la planification des besoins en matières.

Deuxièmement, les sociétés de transport de fret ont élargi leurs services. La réorganisation du système de production, distribution et transport avec l'arrivée des sociétés de logistique a créé une demande de nouvelles activités qui doivent être effectuées au lieu d'expédition. Il en résulte notamment que les transitaires ne se contentent plus d'acheter de la place à bord de navires et d'avions-cargo et de réunir des envois de différentes sociétés et de les charger, mais que, de plus en plus, ils s'occupent de l'emballage et de l'étiquetage, c'est-à-dire qu'ils commencent à organiser la fourniture de pièces et la préparation de sous-ensembles en vue de leur assemblage.

Source: Cohen et al., 2002; The Economist, 5 décembre 2002.

⁵⁴ Par exemple, pour desservir à Toronto une usine Ford qui produit 1 500 fourgonnettes par jour, le sous-traitant chargé de la logistique organise 800 livraisons par jour en provenance de 300 fabricants différents de pièces. Les cargaisons doivent arriver à 12 points différents des chaînes de montage et les pièces doivent être chargées dans l'ordre approprié. Pour accomplir cette tâche, l'entreprise emploie 200 travailleurs non qualifiés et dix experts en informatique (The Economist, 5 décembre 2002).

L'intégration des systèmes de transport entre pays et la libéralisation des services de consultants en vue d'établir des chaînes de transport efficaces peuvent considérablement contribuer à réduire les coûts de transport et à améliorer l'accès aux marchés. Dans ce contexte, l'AGCS a un rôle majeur à jouer. Les questions en jeu vont de l'établissement de correspondances entre rames de train, la mise en place d'organismes d'échange et l'amélioration de la logistique des conteneurs à l'efficacité des flux d'éléments de production entre sites internationaux.

b) Les coûts de transport affectent le volume et la composition des échanges

Dans cette section, il est question de la relation entre coûts de transport et échanges. Deux aspects des coûts de transport sont examinés: les coûts de transport directs et les délais de mise sur le marché. Une dernière section porte sur la qualité de l'infrastructure. Une analyse est faite de l'impact des coûts de transport sur le volume et la structure des échanges.

i) Coûts directs de transport et commerce

Les coûts directs de transport sont un obstacle au commerce au même titre que les droits de douane. Il ressort de données empiriques que les dépenses de fret sont un élément crucial déterminant de l'aptitude des pays à participer à l'économie mondiale et en fin de compte de la compétitivité de leurs exportations. On a estimé qu'une augmentation de 10 pour cent des coûts de transport peut réduire le volume des échanges de plus de 20 pour cent (Limão et Venables, 2001) et que la baisse des coûts de transport est intervenue pour 8 pour cent dans la croissance moyenne du commerce mondial depuis l'après-guerre (Baier et Bergstrand, 2001).⁵⁵

Cependant, la plupart des études existantes sur la relation entre les coûts de transport et le commerce ne tiennent compte que d'une partie de l'impact total de ces coûts sur les échanges. La raison en est double. Premièrement, l'indice généralement utilisé pour les estimations (le rapport c.a.f./f.a.b.) est une mesure très imparfaite des coûts de transport. Il sous-estime la baisse récente des tarifs de fret due aux progrès techniques et la réduction des coûts de transport aérien (pour de plus amples détails, voir encadré IIB.3). Deuxièmement, le rôle des coûts de transport dans la croissance du commerce est plus complexe que ce que peut traduire une analyse menée en utilisant un indice global des coûts de transport. La dynamique de la croissance du commerce et les changements de la composition des échanges sont également déterminés par les variations des prix relatifs des divers modes de transport, la baisse du prix relatif des transports à grande distance et la rapidité croissante du transport. Pour comprendre les causes et les conséquences sur le bien-être de la croissance du commerce, il faut mesurer minutieusement les coûts du transport et prendre en compte les variations relatives du transport maritime, terrestre et aérien.

ii) Délais de transport et commerce

La multiplication des échanges intra-entreprises, la sous-traitance internationale et l'attention croissante portée par les entreprises à la gestion de leurs chaînes d'approvisionnement ont mis en relief de nouvelles dimensions des coûts de transport. L'un de ces aspects concerne les délais de mise sur le marché. À cet égard, les coûts de transport se distinguent des droits de douane. La distance en tant qu'élément déterminant du commerce est importante, même après prise en compte des coûts de transport, car elle reflète le coût de la durée.

Il y a une relation inverse entre durée et coût dans la demande de services de transport. Des délais de transport longs imposent des coûts qui font obstacle au commerce. C'est pourquoi les importateurs sont disposés à payer pour éviter ces coûts. C'est la raison pour laquelle une part importante et croissante du commerce se fait par voie aérienne, même si le transport aérien est plus cher que le transport maritime. On a estimé que chaque jour de transport ajoute 0,5 pour cent au coût d'une marchandise, soit 30 fois plus que le coût associé au simple maintien de stocks (Hummels, 2000).

⁵⁵ Selon Baier et Bergstrand (2001), la croissance du revenu et la libéralisation en matière tarifaire interviennent pour environ 67 et 25 pour cent, respectivement, de la croissance du commerce mondial. Par contre, ils n'ont pas trouvé de lien significatif entre le resserrement des revenus et la croissance du commerce mondial.

Encadré IIB.3: Différentes mesures des coûts de transport

Les coûts de transport comprennent les dépenses de fret et l'assurance de la cargaison (généralement ajoutée aux dépenses de fret), les frais de stockage en transit, le coût d'opportunité correspondant aux délais de franchissement des frontières, les coûts de renouvellement des véhicules et d'autres frais généraux.

Il existe des mesures directes des coûts de transport, mais leur disponibilité est limitée. Par exemple, le Ministère du commerce des États-Unis fournit des tarifs de fret désagrégés en transport maritime, aérien et terrestre pour les importations américaines en provenance du monde entier. Il existe des données similaires en Nouvelle-Zélande et dans quelques pays latino-américains, mais elles sont moins désagrégées au niveau des produits et ne font pas la distinction entre modes de transport. Les sociétés de transport indiquent également leurs tarifs de fret, mais ces données ne sont que partiellement disponibles en raison de leur caractère privé. Ainsi, Panalpina fournit le coût du transport d'un conteneur de 40 pieds de Baltimore vers 64 pays de destination ainsi que des renseignements sur le port de déchargement et la ville de destination finale (ce qui permet une estimation des coûts du transport maritime et du transport terrestre), mais ces données ne sont pas publiées.

L'Association des armateurs des Pays-Bas établit depuis 1961 des indices des tarifs de fret maritime *ad valorem* pratiqués par les services de lignes régulières (qui sont publiés dans la Review of Maritime Transport), mais ils se limitent à un certain nombre de produits et de routes. Le Ministère des transports allemand calcule également un indice des coûts du transport maritime régulier, mais il ne porte que sur les lignes régulières desservant l'Allemagne et les Pays-Bas. Un troisième indice est calculé par le Norwegian Shipping News. Il couvre plusieurs routes importantes du monde, mais ne concerne que les coûts du transport à la demande.

En ce qui concerne le transport aérien, les Statistiques sur le transport aérien international indiquent les recettes de fret aérien et le nombre de tonnes-kilomètre pour l'ensemble du monde pour la période 1955-1997. L'Organisation de l'aviation civile internationale a effectué pour la période 1973-1993 une étude des tarifs de fret aérien (prix au kilomètre entre deux villes) couvrant l'ensemble du monde. Pour ce qui est des tarifs de fret terrestre, l'US Transborder Surface Freight fournit des données sur les importations par voie terrestre en provenance du Canada, par ville d'origine et de destination et par mode de transport (fer ou route).

Comme les mesures directes des coûts de transport sont limitées dans leur couverture ou ne sont guère disponibles en raison de leur caractère privé, les économistes mesurent généralement ces coûts en utilisant diverses variables de substitution: coûts *ad valorem* de type iceberg, variables fictives pour tenir compte de l'éloignement et de la géographie et rapports c.a.f./f.a.b. La mesure des coûts de transport la plus simple est celle qui suppose des coûts *ad valorem* de type iceberg et consiste à définir les coûts de transport comme une fraction, généralement comprise entre 10 et 20 pour cent, de la valeur des échanges. Les défauts de cette méthode de mesure sont qu'elle ne dépend pas du pays d'origine et de destination, du mode de transport ou de la branche de production et qu'elle est fondée sur l'hypothèse forte (empiriquement fausse) que les coûts de transport sont une fonction linéaire de la valeur des marchandises transportées.

Une autre mesure des coûts de transport, souvent utilisée dans les ouvrages économiques, se fonde sur l'éloignement et la géographie. Elle suppose que les coûts de transport augmentent avec la distance et décroissent à mesure que l'on se rapproche. On peut la rattacher à d'autres facteurs: moindre durée du dédouanement, existence ou non d'une mesure de facilitation du commerce, question de savoir si l'information circule plus facilement entre pays voisins, degré d'intégration du réseau de transport et emploi de la même langue par les partenaires commerciaux. Cette mesure, qui dépend du pays d'origine et de destination, ne résout pas toutes les limitations qui s'attachent aux coûts de type iceberg. Elle ne prend pas en compte les variations des coûts dues au mode de transport ou au type de marchandise transporté. C'est aussi une mesure sans notion de temps et qui ne prend pas en compte les variations des coûts de transport dans le temps. Le fait d'ajouter une variable indiquant si le pays est sans littoral ou une île peut apporter une correction partielle pour tenir compte des différences de mode de transport. L'ajout d'une variable sur l'infrastructure spécifique au pays peut refléter les variations dans le temps.

La mesure des coûts de transport la plus utilisée par les économistes pour estimer leur impact sur le commerce international est fondée sur la comparaison entre les valeurs franco à bord (f.a.b.) et «coût, assurance, fret» (c.a.f.) des échanges. Le prix f.a.b. mesure le coût d'un article importé au moment de son chargement sur un moyen de transport au point d'expédition par l'exportateur. Le prix c.a.f. mesure le coût de l'article importé au point d'entrée dans le pays importateur, et comprend les coûts de transport, d'assurance, de manutention et d'expédition, mais non les frais de douane. Plus le rapport est élevé, plus la part des coûts de transport dans la valeur des marchandises échangées est importante.

Bien qu'elle soit très largement utilisée, cette mesure est très imprécise. Premièrement, on ne dispose pas de rapports c.a.f./f.a.b. pour tous les pays; par exemple l'Europe et le Japon ne sont pas couverts. Deuxièmement, il existe un certain nombre de problèmes techniques que l'on résout simplement par imputation de données. Par exemple, selon le pays, les coûts de chargement et de déchargement sont inclus ou non dans les valeurs c.a.f. Cela rend la qualité des données très médiocre. Troisièmement, on ne dispose généralement pas de données désagrégées. Les données de l'US Census constituent une exception. Celui-ci fournit des valeurs f.a.b. et c.a.f. pour les importations américaines au niveau 10 du SH, par pays exportateur, mode de transport et port d'entrée. Quatrièmement, le rapport c.a.f./f.a.b. est sujet à variations en raison des modifications touchant aux types de marchandises échangées, aux partenaires avec lesquels un pays fait du commerce au fil du temps et au choix du mode de transport. Par exemple, le commerce mondial de produits manufacturés ayant un rapport valeur-poids élevé (transportés à un coût faible) a augmenté beaucoup plus vite que le commerce de produits primaires à rapport valeur-poids faible (transportés à un coût élevé). Cela affecte la mesure du rapport c.a.f./f.a.b., même si le coût unitaire du transport reste inchangé. Le fait que ce rapport ne traduit probablement pas la baisse importante des coûts de transport qui s'est produite au fil des années constitue une question connexe (Hummels, 1999b). Si les innovations technologiques réduisent le prix des moyens de transport rapides par rapport aux moyens lents ou bien si le facteur temps devient plus important dans les échanges (dans le cadre de réseaux de production en expansion), il est probable que la demande se déplacera vers les navires rapides et le transport aérien (relativement plus onéreux que les moyens de transport plus lents de manière constante). Le rapport c.a.f./f.a.b. ne traduit pas ces variations des prix absolus et relatifs et, de ce fait, sous-estime la baisse des coûts de transport.

Source: Combes et Lafourcade (2003), Hummels (1999b), Anderson et Wincoop (2003).

Quel est l'impact des délais de transport sur le commerce? Le temps nécessaire pour transférer une marchandise d'un point à un autre constitue un obstacle supplémentaire au commerce. En utilisant l'équation de gravité normale du commerce (tenant compte du PIB, de la distance, de l'emploi d'une langue commune et de la contiguïté)

Tableau IIB.8
Nombre de jours requis à la frontière pour le dédouanement
(Nombre médian)

Pays les plus efficaces		Pays les moins efficaces	
Estonie	1	Ethiopie	30
Lituanie	1	Cameroun	20
Croatie	2	Nigéria	18
Rép. tchèque	2	Malawi	17
Géorgie	2	Equateur	15
Italie	2	Haïti	15
Singapour	2	Kenya	14
Slovaquie	2	Tanzanie	14
Slovénie	2	Ouganda	14
Suède	2	Venezuela	11

Source: Micco et Perez (2001).

et y ajoutant une variable mesurant les délais de transport entre ports, Hummels (2000) a estimé qu'un doublement de la durée du transport réduit le volume des échanges d'environ un quart à un tiers. De même, en estimant un modèle d'équation de gravité comportant une variable mesurant le nombre moyen de jours requis pour le dédouanement⁵⁶, on constate que lorsque les délais pour accomplir les procédures administratives à la frontière sont longs, on a un impact négatif important sur les échanges. Une augmentation de cinq à sept du nombre moyen de jours requis pour le dédouanement a pour effet de réduire les échanges de plus de 40 pour cent. Le fait de passer d'un pays très efficace sur le plan des délais de dédouanement, comme l'Estonie ou la Lituanie, où il ne sont que d'une journée (tableau IIB.8), à un pays

⁵⁶ Ces données sont fondées sur des enquêtes effectuées par la Banque mondiale auprès d'importateurs de chaque pays. La question posée était: «Si vous importez, combien de temps faut-il généralement entre le moment où les marchandises arrivent au port d'entrée et le moment où vous pouvez les sortir de la douane?».

moins efficace tel que l'Éthiopie, où le dédouanement prend en moyenne 30 jours, aurait pour effet, toutes autres conditions étant par ailleurs égales, d'éliminer pratiquement les échanges (Nordas et Piermartini, 2004).

Lorsque les délais de transport revêtent de l'importance pour les échanges, il faut également prendre en compte d'autres considérations. Premièrement, la durée nécessaire pour transporter une marchandise d'un port à un autre peut déterminer l'avantage comparé d'un pays. Les durées de transport longues ont un coût. Pour certains produits, tels que les produits frais, les fleurs coupées, les journaux, les décorations de Noël et les textiles de mode, ainsi que pour les pays qui échangent des produits intermédiaires ou se spécialisent dans des stades de production spécifiques, ce coût se trouve amplifié. Les délais de transport sont un élément déterminant de l'avantage comparé, car certains secteurs sont plus sensibles que d'autres au facteur temps. Les pays dont les coûts de transport aérien sont plus bas que les coûts de transport maritime disposent d'un avantage comparé pour l'exportation de produits sensibles à cet égard. De même, ces pays ont comparativement avantage à adopter une structure de production caractérisée par une spécialisation verticale.

Deuxièmement, les progrès techniques qui ont pour effet de réduire les délais de transport représentent un abaissement des obstacles au commerce et contribuent de ce fait à accroître les échanges. Selon Hummels (2000), au cours de la période 1950-1998, le développement des transports rapides (transport aérien et navires plus rapides) a eu le même effet qu'un abaissement de 20 à 5,5 pour cent des droits de douane, ce qui explique une partie de la croissance du commerce mondial dans l'après-guerre.

Troisièmement, l'importance pour le commerce des délais de transport indique que la baisse des prix du transport et la baisse relative des tarifs de fret aérien contribuent à expliquer la croissance du commerce mondial. Dans la mesure où ces délais constituent un obstacle important au commerce de toutes les marchandises, la baisse du prix du transport aérien par rapport au transport maritime stimule le commerce, parce que le transport maritime peut être remplacé par le transport aérien plus rapide.

Quatrièmement, la baisse relative des coûts du transport aérien peut expliquer l'évolution de la composition du commerce mondial. Les échanges de marchandises plus sensibles au facteur temps se sont développés plus rapidement que ceux des autres marchandises. Dans la mesure où une livraison «juste à temps» est très importante pour le commerce dans le cadre des réseaux de production, la baisse relative du transport aérien peut être à l'origine de l'augmentation de la part de la spécialisation verticale dans le commerce. En fait, la croissance du commerce dans le cadre des réseaux de production explique environ la moitié de la croissance des échanges mondiaux de 1970 à 1990 (Hummels, 2000).

Enfin, la qualité de l'infrastructure et les services de transport connexes sont des éléments déterminants importants du commerce en raison de leur effet sur les délais requis pour transporter des marchandises entre deux partenaires commerciaux. Les délais de transport ne sont pas déterminés seulement par la durée du voyage (dont le principal déterminant est la vitesse du moyen de transport utilisé), mais aussi par la durée du chargement et du déchargement dans les ports et des procédures administratives de dédouanement. Les retards dans le transit représentent des coûts et affectent le commerce, l'avantage comparé, les choix d'investissement et en fin de compte le PIB. Les recherches dans ce domaine n'en sont qu'à un stade préliminaire, mais le cas de l'investissement d'Intel au Costa Rica constitue un exemple utile. Intel n'a décidé d'investir 300 millions de dollars dans une usine de puces électroniques au Costa Rica que lorsque le gouvernement lui a garanti un dédouanement rapide sans blocages bureaucratiques et administratifs (Redding et Venables, 2002).

iii) Qualité de l'infrastructure de transport et commerce

La qualité de l'infrastructure de transport affecte le commerce de deux manières. Premièrement, une infrastructure de qualité médiocre accroît les coûts de transport du fait qu'elle augmente les coûts directs de transport et les délais de livraison. L'encadré IIB.4 donne un exemple de l'effet crucial de la qualité de l'infrastructure et des services de transport connexes sur le commerce, bien qu'il s'agisse ici du commerce intérieur d'un pays pauvre. L'exemple montre aussi combien les coûts de transport et le manque d'infrastructure érodent le revenu potentiel des producteurs locaux. L'effet négatif d'une infrastructure insuffisante sur le revenu intérieur est généralement reconnu: on a estimé que l'amélioration de l'infrastructure du secteur des services coûterait 154 milliards de dollars, soit 4 pour cent du PIB mondial (Wilson *et al.*, 2003, cité dans Banque mondiale, 2003).

Encadré IIB.4: Coût des transports, accès au marché et revenu rural en République démocratique du Congo

Les petits agriculteurs de la région de Kinshasa écoulent dans la capitale leurs excédents de production. La région se caractérise par le fait que les villages sont très éloignés les uns des autres et que les routes sont souvent médiocres. Des commerçants se rendent de Kinshasa dans les villages pour y acheter les produits agricoles qu'ils revendent sur le marché de la capitale. Minten et Kyle (2000) ont étudié dans quelle mesure l'éloignement des producteurs par rapport au marché et la qualité de l'infrastructure affectent les prix payés à l'agriculteur et la marge de transport. Les commerçants peuvent choisir de voyager par la route ou par le fleuve pour les villages situés à proximité de celui-ci. Les coûts directs de transport sont considérablement plus bas sur le fleuve, mais le voyage prend beaucoup plus longtemps. Il dure en moyenne 20 jours par le fleuve contre quatre par la route, dans les deux cas pour parcourir environ 300 km. Une très petite partie de la production agricole totale est transportée par le fleuve, ce qui indique que les délais de livraison sur le marché sont importants. En moyenne, les coûts de transport représentent 30 pour cent du prix de gros pour les marchandises transportées par la route et 20 pour cent pour celles transportées par le fleuve. Les agriculteurs reçoivent en moyenne environ 40 pour cent du prix de gros des marchandises transportées par la route. Une analyse du rapport entre les coûts de transport et les revenus à chaque maillon de la chaîne d'approvisionnement révèle que la part du prix de gros revenant à l'agriculteur diminue de 3,4 pour cent par centaine de kilomètres, tandis que la part des coûts de transport augmente de 3,1 pour cent par centaine de kilomètres de transport sur de bonnes routes (asphaltées), cette augmentation pouvant atteindre 6,2 pour cent sur de mauvaises routes (non asphaltées). Cela semblerait indiquer qu'un agriculteur se trouvant à une distance de 500 km de Kinshasa, dont 400 km de routes asphaltées et 100 km de routes non asphaltées, bénéficierait d'une augmentation de 15 pour cent du prix du produit si toute la route était asphaltée.

Source: Minten et Kyle (2000).

Deuxièmement, l'infrastructure publique, dont l'infrastructure des transports, s'est révélée affecter le commerce en raison de son effet sur l'avantage comparé d'un pays. Si un secteur, par exemple celui des textiles, est plus sensible que d'autres à la qualité de l'infrastructure, l'établissement d'une bonne infrastructure aura pour effet d'accroître l'avantage comparé du pays dans les textiles. Yeaple et Golub (2002) ont quantifié la mesure dans laquelle l'infrastructure publique explique les grandes différences de productivité globale des facteurs au niveau sectoriel entre les pays. L'établissement d'une infrastructure routière apparaît comme constituant dans tous les cas un facteur important d'augmentation de la productivité d'un secteur et de spécialisation de la production d'un pays. L'infrastructure routière apparaît particulièrement importante pour la croissance de la productivité dans le secteur des matériels de transport et la spécialisation dans la production de textiles et de vêtements.

Dans une étude récente, un modèle de gravité normal a été estimé, auquel on a ajouté une variable mesurant la qualité de l'infrastructure du pays importateur et exportateur. Il a montré qu'une amélioration de l'infrastructure des transports maritimes, terrestres et aériens est associée à une augmentation des échanges. La qualité des ports semble avoir l'effet le plus marqué sur le commerce.⁵⁷ L'augmentation de la productivité portuaire a un effet positif important sur le commerce. L'efficacité des ports explique mieux la structure des échanges bilatéraux que les marges préférentielles. S'agissant de l'infrastructure du transport aérien, un doublement du nombre d'aéroports à pistes en dur par km² de territoire augmente les importations d'un pays de près de 15 pour cent. Le fait de commercer avec un pays exportateur ayant le double d'aéroports accroît le commerce bilatéral de 11,6 pour cent. La bonne qualité de l'infrastructure terrestre a également un effet positif sur le commerce. Selon les estimations, le doublement du nombre de kilomètres de routes asphaltées aux 100 km² augmente les échanges de 13 pour cent. Les importations en provenance d'un pays disposant de plus du double de kilomètres de routes asphaltées aux 100 km² qu'un autre pays augmentent les échanges de 5,3 pour cent (Nordas et Piermartini, 2004).

⁵⁷ Les données disponibles ne permettent qu'un nombre limité d'observations concernant l'infrastructure portuaire.

c) Libéralisation des services de transport et mesures internes complémentaires

Un comportement anticoncurrentiel et une réglementation restrictive augmentent les coûts de transport et, ce faisant, les obstacles réels au commerce entre les pays et, en fin de compte, le coût des marchandises échangées et des parts de marché. On trouve des pratiques qui restreignent la concurrence et des réglementations restrictives à la fois dans le transport maritime et le transport aérien international.

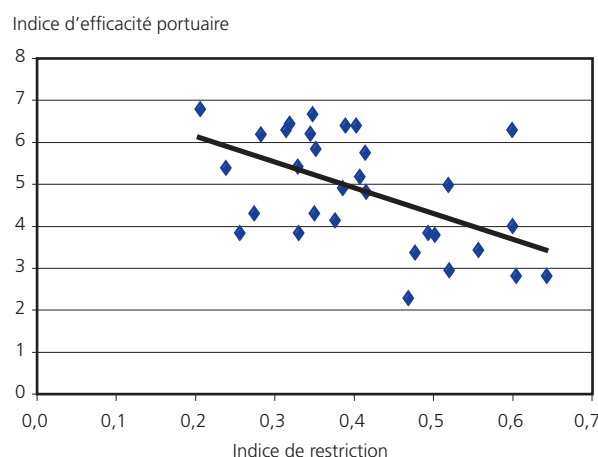
Le marché du transport maritime international comprend les transports à la demande (services de transport assurés irrégulièrement à la demande) et les transports maritimes réguliers (lignes régulières qui publient à l'avance leurs escales dans les différents ports). On estime généralement que les premiers sont assez concurrentiels, tandis que les seconds se caractérisent traditionnellement par des accords privés de coopération et des restrictions de la part des pouvoirs publics. Ainsi, certains pays ont encore des systèmes de fret réservé, dans le cadre desquels une partie des cargaisons doit être transportée par des transporteurs nationaux. Les sociétés de transport maritime adhèrent généralement à des accords entre transporteurs et adoptent des pratiques communes en matière de tarifs, de conditions de services, de répartition du trafic et/ou d'utilisation des capacités des navires. Historiquement, les services portuaires et auxiliaires, tels que la manutention du fret, l'avitaillement en carburant et en eau et les aides à la navigation ont été entre les mains de monopoles.

Les systèmes de fret réservé et les restrictions en matière de services portuaires protègent souvent des services de ligne et des opérateurs portuaires non performants. Les accords de coopération entre transporteurs maritimes en matière de normes techniques et de fixation des prix sont aussi des pratiques qui restreignent la concurrence.⁵⁸ Selon une étude récente (Fink *et al.*, 2002), la libéralisation des services portuaires pourrait réduire les prix en moyenne de 9 pour cent et la suppression des accords de coopération et de fixation des prix pourrait les abaisser de 25 pour cent. Selon une autre étude (Clark *et al.*, 2004), l'inefficacité relative des ports d'Amérique du Sud peut s'expliquer du fait de leur réglementation excessive, car la pratique des services imposés aux navires qui arrivent est profitable à un faible niveau, mais nuisible si elle est trop poussée. Le cas du Brésil, dont il est question dans l'encadré IIB.5, illustre combien une réglementation portuaire excessive réduit l'efficacité d'un port. Le tableau IIB.3 montre qu'il existe une corrélation négative entre les obstacles au commerce des services et l'efficacité portuaire.⁵⁹

En 1974, la CNUCED a adopté le Code de conduite des conférences maritimes afin de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles découlant des accords de coopération entre transporteurs maritimes. Aux termes de ce Code, les cargaisons doivent être transportées par les pays importateur, exportateur et tiers dans la proportion 40:40:20. Le Code est entré en vigueur en 1983 dans plus de 70 pays. Cependant, il n'a jamais été appliqué à grande échelle et ne couvre aujourd'hui qu'une petite part du commerce, du fait qu'il est appliqué essentiellement sur les routes océaniques entre l'Afrique occidentale et l'Europe.

Historiquement, le transport aérien a été dominé par des accords intergouvernementaux déterminant les compagnies aériennes qui peuvent desservir les différents aéroports, le nombre de sièges que chaque compagnie peut offrir et, dans certains cas, les tarifs qu'elle peut appliquer. Jusqu'à ce jour, par exemple, le trafic aérien transatlantique a été réglementé par

Graphique IIB.3
Caractère restrictif du commerce des services maritimes et efficacité portuaire



Source: Productivity Commission of Australia, <http://www.pc.gov.au/research/> et Micco et Perez (2001).

⁵⁸ Un accord de coopération peut cependant aussi comporter des dispositions qui augmentent en fait l'efficacité, par exemple pour le partage de créneaux.

⁵⁹ L'indice d'effet restrictif utilisé dans le graphique est calculé sur la base du nombre et de la sévérité des restrictions qui empêchent les entreprises étrangères d'avoir accès à un marché et d'y opérer. Comme il s'applique aux entreprises étrangères, on parle d'indice étranger. Il existe aussi un indice d'effet restrictif interne (produit par la Commission australienne de productivité) qui s'applique aux entreprises nationales. Lorsque l'on rapporte l'indice d'efficacité portuaire à l'indice d'effet restrictif interne des services maritimes, on constate aussi une corrélation négative.

des accords bilatéraux entre les États et les différents pays européens.⁶⁰ Les accords bilatéraux entre compagnies aériennes peuvent accroître l'efficacité d'un réseau, mais peuvent aussi faire obstacle à la concurrence en empêchant des transporteurs rentables d'accéder au marché, ce qui se traduit par des coûts plus élevés. Il ressort ainsi d'une étude que les tarifs aériens entre deux villes desservies par plus de deux compagnies aériennes sont en moyenne inférieurs de 10,7 pour cent (Banque mondiale, 2003b).

La déréglementation des services de transport aérien permettrait des gains importants du fait de l'augmentation de la concurrence. Selon une étude, les restrictions imposées par les régimes de réglementation nationaux augmentent les tarifs passagers internationaux à prix réduit de 3 à 22 pour cent (Doove *et al.*, 2001). L'expérience de certains pays fait ressortir les avantages de la déréglementation. Par exemple, la déréglementation interne en Europe et aux États-Unis a entraîné l'apparition de nouveaux transporteurs à bas prix, l'ouverture de nouvelles lignes, une augmentation du trafic passagers, une baisse des tarifs et quelques innovations, comme les techniques de réservation sur Internet mises en place par de nouvelles compagnies à tarifs réduits. Le transport aérien intérieur a été libéralisé aux États-Unis en 1978. Au cours des 20 années qui ont suivi, le trafic aérien (mesuré en kilomètres-passagers payants) a augmenté de 150 pour cent. Il ressort d'études empiriques que la libéralisation du trafic aérien a permis aux consommateurs d'économiser 20 milliards de dollars par an, entraîné une baisse des tarifs passagers de 20 pour cent et permis à 80 pour cent des passagers de bénéficier de tarifs plus bas sur leurs trajets (cité dans *The Economist*, 4 octobre 2003).

La libéralisation internationale du commerce des services de transport et l'ouverture aux capitaux privés, y compris étrangers, des investissements dans l'infrastructure peuvent jouer un rôle important dans l'amélioration de la qualité et la réduction des coûts des services de transport. Elles peuvent accroître la concurrence et apporter les fonds nécessaires aux investissements d'infrastructure. Cependant, en complément de la libéralisation internationale, il faut aussi une politique de la concurrence appropriée, une réglementation intérieure et une bonne gouvernance. Premièrement, la libéralisation des services sans une concurrence et une réglementation adéquates peut transformer un monopole public en monopole privé sans que soit améliorée l'efficacité du secteur des services.⁶¹ En fait, une simulation des effets sur le bien-être d'une libéralisation complète du commerce dans le secteur maritime en Amérique latine, en Asie du Sud et en Afrique a montré que ces effets dépendent de manière critique du degré de concurrence dans le transport maritime. Plus le secteur est concurrentiel, plus les avantages pour les consommateurs sont importants (François et Wooton, 2001).

Deuxièmement, une réglementation efficace est cruciale, notamment pour assurer aux groupes à faible revenu ou aux personnes situées dans des zones très isolées un accès adéquat aux services. La libéralisation du système de transport peut faire que, dans l'offre de services, on passe d'un réseau complet aux ramifications nombreuses à une structure en étoile. Une telle structure peut abaisser les prix sur les itinéraires entre plaques-tournantes bien reliées, mais augmenter les tarifs de fret sur les itinéraires secondaires peu fréquentés, accroissant ainsi les inégalités de revenu à l'intérieur d'un pays en marginalisant la périphérie par rapport au cœur de l'économie.

En conclusion, une libéralisation du commerce des services de transport bien conçue peut entraîner des gains importants. Cependant, à ce jour, on n'a guère progressé en matière de libéralisation des services de transport au niveau multilatéral, aussi bien pour le transport maritime que le transport aérien. Seulement 47 Membres de l'OMC ont inclus des engagements concernant le transport maritime dans leurs listes de l'AGCS⁶², avec des différences considérables sur le plan de la couverture et de l'ampleur des engagements. Peu de pays en développement ont assumé de telles obligations. Ainsi, seulement sept pays africains ont inclus dans leurs listes des engagements en matière de transport maritime. En outre, ces engagements ne couvrent que les trois piliers du transport maritime, à savoir les services dits «en haute mer», les services auxiliaires et l'accès aux services portuaires et leur utilisation.

⁶⁰ En octobre 2003, l'Union européenne et les États-Unis ont commencé des entretiens sur la libéralisation du trafic aérien transatlantique.

⁶¹ On soutient souvent que les coûts fixes élevés de l'infrastructure des transports, tels que les coûts de construction de voies ferrées, de ports et d'aéroports, font de cette industrie un monopole naturel. Il y a monopole naturel lorsque les coûts moyens de production baissent par rapport à l'ensemble de la demande. Dans ce cas, l'entreprise qui couvre toute la demande peut vendre à un prix inférieur et évincer la concurrence. Comme dans ces conditions une seule entreprise est viable, mais non plusieurs, des cartels ou un monopole privé peuvent remplacer le monopole public lorsque le secteur des transports est libéralisé. À titre de contre-exemple, l'encadré IIB.5 indique qu'un régime de propriété publique peut coexister avec la propriété privée et concurrentielle de services de transport.

⁶² L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) établit un ensemble de règles et de principes multilatéraux régissant le commerce des services, y compris les services de transports internationaux.

S'agissant du transport aérien, les règles de l'AGCS ne couvrent actuellement que les réparations et l'entretien des aéronefs, la vente et la commercialisation des services de transport aérien et les services de systèmes de réservation informatisés. Les services affectant les droits de trafic aérien en sont exclus. Trente-quatre Membres de l'OMC (l'UE comptant pour un) ont pris des engagements NPF concernant les réparations et la maintenance, 23 concernant la vente et la commercialisation des services de transport aérien et 28 concernant les services de systèmes de réservation informatisés.

Encadré IIB.5: Libéralisation des services portuaires: le cas de l'Argentine et du Brésil

Le processus de libéralisation et de privatisation des services portuaires a été lancé en Amérique latine dans les années 80. Initialement, le rôle des entreprises privées était limité à la fourniture de services portuaires spécifiques, tels que remorquage, pilotage et chargement et déchargement. À partir des années 90, dans de nombreux pays d'Amérique latine, des entreprises ont été autorisées à gérer des ports et à effectuer des investissements pour améliorer la qualité des services qu'elles offraient. Il ressort de l'analyse de l'expérience des pays d'Amérique latine en matière de libéralisation et de privatisation des services portuaires que la déréglementation et la participation du secteur privé, y compris de capitaux étrangers, dans les ports publics, a permis d'accroître la productivité et d'abaisser les coûts de manutention du fret. Il en ressort aussi que pour que la libéralisation et la privatisation soient un succès, il faut qu'il y ait cohérence entre ces mesures et les autres mesures économiques, concernant par exemple la promotion de la concurrence entre ports, les investissements dans l'infrastructure et la souplesse du marché du travail.

Comparons le cas de l'Argentine et du Brésil.

Argentine

L'Argentine a commencé à privatiser certains services portuaires dans les années 70. Cette première phase n'a guère entraîné de gains de productivité. Les investissements publics dans les infrastructures sont restés faibles, le système faisait l'objet d'une réglementation excessive et les institutions portuaires étaient inadéquates. Dans les années 90, des entreprises privées ont été autorisées à gérer des ports publics et à en construire de nouveaux ou à investir dans leur infrastructure. Dans le cas du port de Buenos Aires, ses six terminaux ont été donnés en concession à cinq entreprises privées différentes, l'Autorité portuaire conservant la propriété de l'infrastructure (modèle portuaire avec propriété de l'État).

À la suite de ces réformes, de 1990 à 1995, la manutention de fret a augmenté de 50 pour cent en volume, la productivité de la main-d'œuvre a bondi de 275 pour cent et les ports argentins sont devenus les moins chers d'Amérique latine. En 1997, le volume de marchandises traité par Puerto Nuevo a dépassé celui de Santos (Brésil), le plus grand port d'Amérique du Sud. Des entreprises étrangères ont participé à la construction de nouveaux ports, comme dans le cas d'un terminal à Zarate.

Brésil

Dans les années 90, le Brésil a lancé une réforme incluant la participation du secteur privé aux services de manutention du fret et la libéralisation des tarifs portuaires. La privatisation n'a pas eu des résultats aussi positifs qu'en Argentine. Ainsi, en 1998, le coût moyen de manutention d'un conteneur de 20 pieds était de 130 dollars à Buenos Aires contre 350 dollars au Brésil.

Ce dernier a subi la forte résistance des syndicats à l'introduction d'une certaine souplesse dans les effectifs. Le résultat a été qu'en 1999 il fallait 50 ouvriers à Santos pour la manutention d'une cargaison de navire, alors qu'il n'en fallait que 14 à Buenos Aires.

Néanmoins, la privatisation s'est traduite par quelques gains. Dans les deux terminaux de Santos exploités par des entreprises privées, par exemple, les délais d'attente ont été considérablement réduits et sont passés de plusieurs jours à moins d'une journée en 1999 et les frais de manutention des conteneurs sont tombés de 550 dollars par EVP en 1996 à 328 en 1998.

On peut tirer deux enseignements importants de l'expérience de l'Argentine et du Brésil en matière de libéralisation et de privatisation des services portuaires. Premièrement, les gains qui peuvent résulter de la libéralisation et de la privatisation dépendent de la question de savoir si une concurrence adéquate est garantie afin d'empêcher les entreprises d'avoir des comportements anticoncurrentiels. Une réglementation efficace (lois antitrust) permet de l'assurer, mais, comme l'expérience de l'Argentine le montre, le même résultat peut être obtenu en encourageant la concurrence entre ports et entre terminaux d'un même port grâce à l'investissement dans de nouveaux terminaux ou à l'amélioration de l'infrastructure des transports terrestres.

Deuxièmement, c'est lorsque l'on crée l'environnement économique approprié au lieu d'imposer aux entreprises une réglementation lourde que les gains provenant de la libéralisation et de la privatisation sont les plus importants. Ainsi, au Brésil, la souplesse insuffisante du marché de l'emploi a retardé les ajustements du rapport capital-main-d'œuvre qu'exige l'évolution technologique du transport maritime.

Source: Micco et Perez (2001).

2. TÉLÉCOMMUNICATIONS

Des télécommunications efficaces constituent un moyen bon marché de recherche, de collecte et d'échange de renseignements, lesquels sont un facteur clé dans toute activité économique. Il n'existe guère d'entreprises aujourd'hui qui peuvent opérer sans télécommunications. Pour nombre de branches d'activité, le téléphone constitue le principal point de vente et, dans certains secteurs, Internet devient un canal de commercialisation et de vente de plus en plus important. Les réseaux de télécommunication fournissent l'infrastructure qui sous-tend ces flux d'information et l'accès à Internet. Au cours des dernières décennies, les progrès techniques dans le domaine des télécommunications ont été remarquables et on a assisté également à une diffusion rapide de la technologie. Il est aujourd'hui possible pour des pays qui avaient du retard en matière de développement économique et technique de passer aux techniques les plus récentes à un coût relativement faible. En Afrique, par exemple, 95 pour cent des lignes mobiles étaient en 2001 du type GSM, soit un chiffre bien supérieur à la moyenne mondiale qui est de 70 pour cent. En large bande, la République de Corée a le taux de pénétration le plus important du monde, avec près de deux fois plus de lignes par centaine d'habitants que le Canada, pays qui vient en deuxième position.⁶³ Enfin, il semble que le fossé numérique soit moins large et se rétrécisse plus vite que le fossé en matière des revenus entre pays riches et pays pauvres. Ainsi, au cours de la période 1995-2001, le PIB par habitant a augmenté à peu près au même rythme dans les pays à bas revenu et les pays à revenu élevé, mais le nombre de téléphones mobiles par centaine d'habitants a augmenté presque deux fois plus vite dans les premiers.⁶⁴

Les télécommunications comportent les services filaires (par exemple la téléphonie par lignes fixes), les services sans fil (par exemple les services mobiles et par satellite), les services fournis en revente (sur des lignes louées) et une myriade de combinaisons de ces possibilités. Internet constitue aujourd'hui une technologie en soi, qui assure un accès bon marché aussi bien pour la transmission de données que les communications en phonie. Les télécommunications sont une industrie de réseau et, en tant que telle, la valeur du réseau pour chaque client augmente avec sa taille. C'est pour cela et pour des raisons d'économie d'échelle, que les télécommunications étaient considérées dans le passé comme un monopole naturel. Mais les progrès techniques récents ont réduit l'importance des économies d'échelle et rendu possibles la désintégration verticale et la concurrence. De ce fait, la plupart des pays ont effectué des réformes de leur réglementation, lesquelles incluent souvent la privatisation des monopoles d'État et l'introduction de la concurrence dans certains segments du marché ou la totalité de celui-ci. Les réformes de la réglementation ont entraîné d'autres innovations, la diffusion de la technologie et une réduction considérable du coût des services de télécommunication. Cela ne signifie cependant pas que les télécommunications sont devenues une industrie parfaitement concurrentielle ne nécessitant aucune réglementation de la part des pouvoirs publics. On a assisté en fait à une refonte des réglementations afin d'inciter à la rentabilité et à l'innovation ainsi qu'à l'investissement et à la concurrence dans un marché en évolution rapide.

⁶³ En juin 2002, la République de Corée arrivait au premier rang des pays de l'OCDE pour le nombre d'accès en large bande par centaine d'habitants avec un chiffre de 19,1, soit près du double de celui du Canada qui était de 10,2 (OCDE, 2003f).

⁶⁴ Le PIB par habitant a augmenté d'environ 2 pour cent par an aussi bien dans les pays à bas revenu que les pays à revenu élevé, alors que le nombre de téléphones mobiles par centaine d'habitants a augmenté, respectivement, de 63 et 32 pour cent. Ces chiffres ont été calculés d'après les Indicateurs du développement mondial 2003.

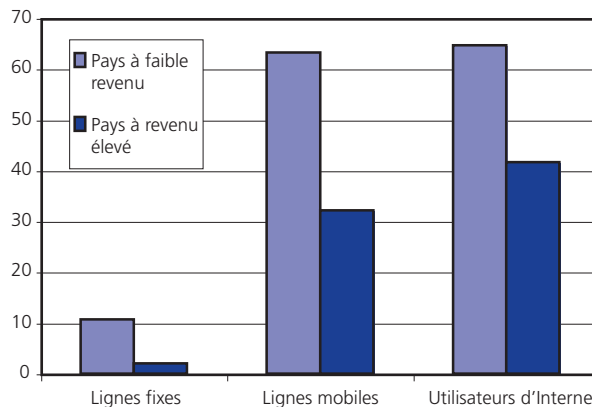
La présente section traite tout d'abord de la structure et des résultats du secteur des télécommunications sur les plans de l'offre et du coût des services. Elle analyse ensuite la relation entre ces résultats et ceux du commerce. Enfin, elle examine les défis qui se posent en matière de réglementation du fait de la plus grande ouverture du secteur des télécommunications, en particulier dans les PMA, où les réformes peuvent être les plus prometteuses.

a) Le fossé numérique est large, mais se rétrécit

Le secteur englobe la téléphonie par lignes fixes, la téléphonie mobile, Internet et un certain nombre de services connexes. Dans la plupart des pays, la téléphonie par lignes fixes détient la plus grande part du marché, mais, en 2001, les recettes tirées des télécommunications mobiles ont représenté 33 pour cent des recettes totales du secteur dans les pays de l'OCDE et plus de la moitié dans certains pays développés ainsi que dans certains pays en développement. Ainsi, en 2001, la part des recettes de la téléphonie mobile dans les recettes totales a été de 58 pour cent au Japon, 60 pour cent en République de Corée et au Zimbabwe, 69 pour cent au Swaziland et a atteint 89 pour cent en Lettonie.⁶⁵ Dans les pays en développement ayant une densité de lignes fixes faible, il existe généralement plus de lignes mobiles que fixes. Une vingtaine de pays en développement inclus dans la base de données de l'UIT possédaient en 2001 plus du double de lignes mobiles que de lignes fixes.

Les communications par lignes fixes exigent des investissements considérables sous forme d'infrastructure et, dans le passé, elles ont généralement été assurées par des monopoles d'État. L'investissement initial nécessaire pour les réseaux mobiles est modeste en comparaison et, de ce fait, ce marché était plus facile à pénétrer et se prêtait mieux à la concurrence que les services par lignes fixes. La structure du marché évolue, même pour les lignes fixes. À la fin de 2002, tous les pays de l'OCDE, sauf la Turquie, avaient aboli leur monopole d'État et la tendance est similaire dans les pays en développement. Cependant, la part des nouveaux venus sur le marché des lignes fixes reste modeste dans la plupart des pays. Les fournisseurs de services par lignes fixes doivent parfois faire face à une concurrence d'origine nouvelle, comme celle des fournisseurs de télévision par câble, des fournisseurs d'électricité et des sociétés de transport ferroviaire, qui offrent des services de téléphonie sur leurs réseaux. Dans certains pays de l'OCDE (Belgique, États-Unis et Canada), pratiquement tous les ménages se trouvent à proximité d'un réseau de télévision par câble. Par ailleurs, le protocole VOIP («voice over-internet protocol» ou protocole de phonie sur Internet) est devenu un concurrent de la téléphonie par lignes fixes, encore que sa qualité reste inférieure aux services sur lignes fixes les plus performants. Certains pays de l'OCDE définissent ce service comme un service réseau à valeur ajoutée qui n'est pas soumis au même type de réglementation que les télécommunications de base, alors que d'autres pays ne font pas la distinction. Certains opérateurs, en particulier en Asie et Amérique latine, ont choisi d'offrir eux-mêmes des services VOIP. Un nombre croissant d'organes nationaux de réglementation se trouvent confrontés à un dilemme pour déterminer le traitement à appliquer aux services VOIP.

Graphique IIB.4
Croissance de l'infrastructure de télécommunication, 1995-2001
(Pourcentage)



Source: Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde (2003b).

Le graphique IIB.4 indique l'augmentation du nombre de lignes fixes, de lignes mobiles et d'hôtes Internet au cours de la période 1995-2001 dans les pays à bas revenu et dans les pays à revenu élevé. Il fait apparaître un rétrécissement du fossé numérique qui les sépare. Dans les deux groupes, le prix des appels locaux a chuté au cours des années 90, mais davantage dans le premier. En 2000, dans les pays à faible revenu, une communication locale de trois minutes coûtait en moyenne moins de la moitié de ce qu'elle coûtait dans les pays à revenu élevé (0,05 contre 0,11 dollar). Le coût des appels internationaux varie grandement d'un pays à l'autre. Les services les plus coûteux sont généralement ceux des pays à faible revenu, alors que les moins chers sont ceux de Scandinavie.

⁶⁵ Source: UIT (2003).

Les données font apparaître que les appels locaux restent subventionnés par les appels internationaux plus souvent dans les pays à faible revenu que dans les pays à revenu élevé. Dans la deuxième moitié des années 90, la plupart des pays développés avaient rééquilibré leurs tarifs pour refléter l'amélioration des coûts et des conditions du marché dans le cadre du processus de réforme. Le rééquilibrage est également devenu un élément essentiel de la réforme des télécommunications dans les pays en développement, à la fois en réaction à la concurrence exercée sur le plan des prix par les services mobiles, les services de rappel (call-back) et Internet et pour permettre l'entrée de nouveaux venus sur le marché de la téléphonie fixe.

Bien que le fossé numérique se rétrécisse, il reste important, en particulier lorsque l'on compare les pays les moins bien connectés aux mieux connectés. Le tableau IIB.9 indique les dix pays venant aux premiers et aux derniers rangs par le nombre de lignes fixes et de lignes mobiles par millier d'habitants et le rapport lignes mobiles-lignes fixes.

Tableau IIB.9
Nombre de lignes fixes et mobiles par millier d'habitants et nombre total d'hôtes Internet

Lignes fixes		Lignes mobiles		Lignes mobiles/fixes		Fournisseurs Internet	
10 premiers pays							
Bermudes	869	Luxembourg	921	Congo, Rép. dém. du	7,5	États-Unis	110 000 000
Luxembourg	780	Hong Kong, Chine	859	Gabon	6,9	Japon	7 000 000
Suisse	746	Italie	839	Congo, Rép. de	6,8	Canada	2 900 000
Suède	739	Norvège	825	Cambodge	6,7	Pays-Bas	2 600 000
Norvège	720	Islande	820	Ouganda	5,1	Allemagne	2 400 000
Danemark	719	Israël	808	Maroc	4,0	Australie	2 300 000
Canada	676	Autriche	807	Paraguay	4,0	Royaume-Uni	2 200 000
États-Unis	667	Suède	790	Philippines	3,5	Taipei chinois	1 700 000
Islande	664	Finlande	778	Cameroun	3,1	Brésil	1 600 000
Allemagne	634	Portugal	774	Rwanda	3,0	Mexique	900 000
10 derniers pays							
Congo, Rép. dém. du	0,4	Niger	0,2	Tadjikistan	0,01	Haïti	0
Tchad	1,4	Tadjikistan	0,3	Cuba	0,01	Iraq	0
Afghanistan	1,5	Myanmar	0,3	Tonga	0,02	Soudan	0
Niger	1,9	Ethiopie	0,4	Ouzbékistan	0,04	Burundi	1
Libéria	2,2	Libéria	0,6	Arménie	0,05	Tchad	1
République centrafricaine	2,4	Cuba	0,7	Myanmar	0,05	Myanmar	2
Cambodge	2,5	Népal	0,8	Bélarus	0,05	Bangladesh	3
Rwanda	2,7	Vanuatu	1,7	Vanuatu	0,05	Îles Marshall	3
Ouganda	2,8	Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,0	Algérie	0,05	Saint-Kitts-et-Nevis	3
Burundi	2,9	Tonga	2,4	Népal	0,06	St-Vincent-et-les-Gr.	3

Source: UIT (2003).

On notera que parmi les pays ayant le taux de pénétration de lignes fixes le plus faible, nombreux sont ceux qui ont un rapport lignes mobiles/lignes fixes élevé, ce qui indiquerait que les téléphones mobiles servent dans une certaine mesure de substitut pour les lignes fixes. Cette hypothèse se trouve confirmée par une étude récente de Fink *et al.* (2003), selon laquelle la pénétration de la téléphonie mobile augmente plus rapidement dans les pays qui ont un taux de pénétration de lignes fixes assez faible. Souvent, dans les pays en développement comme dans les pays développés, les services mobiles ont été assurés dès le départ par plusieurs entreprises concurrentes et les résultats de ce segment du marché soulignent l'importance de la concurrence. Enfin, on notera que certains très petits pays insulaires ont un nombre total d'hôtes Internet plus grand qu'un pays très peuplé comme le Bangladesh.

b) De bonnes communications favorisent le commerce transfrontières de services et la livraison des marchandises «juste à temps»

Il y a quelques années, avant que n'éclate la bulle Internet, on estimait généralement qu'Internet signifiait la fin des distances et que l'accès aux marchés ne serait limité que par des obstacles au commerce découlant de mesures spécifiques. Cette vision ne s'est pas concrétisée et la vente en ligne ne s'est pas développée aussi vite que prévu. Cependant, le commerce électronique au sens large est devenu essentiel pour les entreprises du monde

entier.⁶⁶ Internet constitue une riche source de renseignements et un moyen de publicité, de commercialisation et de recherche. Il apparaît aussi que le commerce électronique est important pour le commerce international dans certaines zones géographiques et dans certaines branches d'activité, en particulier les services. On prend souvent le nombre d'abonnés à Internet par centaine d'habitants comme un indicateur de la demande en ce qui concerne le commerce électronique et le nombre de serveurs sécurisés par 100 000 habitants comme un indicateur de l'offre. Parmi les pays de l'OCDE, l'Islande est le pays qui arrive de loin en tête sur les deux plans, ce qui indique que le commerce électronique remplace de manière avantageuse le commerce classique dans les pays éloignés et peu peuplés.

Le commerce transfrontières des services (Mode 1 de l'AGCS) dépend en grande partie des télécommunications, comme instrument des transactions. Selon une étude de l'impact d'Internet sur le commerce des services aux États-Unis, la pénétration d'Internet chez les partenaires commerciaux a eu un effet important sur les importations américaines de services commerciaux, professionnels et techniques. Mais l'étude n'a trouvé aucun lien significatif entre la pénétration d'Internet et les exportations américaines de services (Freund et Weinhold, 2002). L'une des explications possibles est que c'est souvent le client (l'importateur) qui détermine le mode de fourniture et de communication. De ce fait, étant donné le taux de pénétration élevé d'Internet aux États-Unis, il est probable que les importateurs américains préfèrent Internet comme moyen d'échange de renseignements et de services et tendent à choisir des fournisseurs qui sont en mesure de fournir des services sur Internet. Il y a de fortes chances que ces derniers se trouvent dans des pays qui ont également un taux de pénétration d'Internet relativement élevé.

Selon une étude récente, il existe une corrélation positive étroite entre la densité de lignes téléphoniques fixes et mobiles et l'importance du commerce par rapport au PIB. En outre, la réaction de l'offre à une réduction des tarifs est d'autant plus importante que le taux de pénétration des télécommunications est élevé (encadré IIB.6 et Jansen et Nordås (2004)). Cependant, quelques cas anecdotiques semblent indiquer que les nouvelles technologies peuvent parfois aussi, dans les pays à bas revenu, créer des obstacles entre ceux qui sont connectés et ceux qui ne le sont pas. Ainsi, au Ghana, pour acheter leurs produits, les commerçants se rendent régulièrement auprès de fournisseurs de produits agricoles. Certains d'entre eux ont récemment acquis des téléphones mobiles et commencé à contacter leurs fournisseurs à l'avance pour vérifier ce qu'ils avaient à offrir. Dans certains cas, ils ont cessé de rendre visite à ceux qui ne pouvaient pas être contactés par téléphone. L'utilisation de téléphones mobiles a grandement amélioré l'efficacité et réduit le temps consacré aux voyages, mais certains réseaux de commerçants et de fournisseurs se sont trouvés ainsi limités à ceux qui étaient reliés aux lignes de télécommunications (Overå, 2004).⁶⁷

De la même manière que les secteurs varient en fonction de la densité des transports (section IIB.1), ils diffèrent sur le plan de l'utilisation des technologies de l'information et des communications. Les secteurs ayant la densité d'information la plus forte sont ceux qui produisent des marchandises à cycles courts, connaissent des fluctuations rapides des goûts des consommateurs, profitent du développement rapide des technologies et se caractérisent souvent par une fragmentation verticale internationale. L'électronique de consommation, par exemple, a toutes ces caractéristiques, tandis que le vêtement de mode est un exemple de marchandises pour lesquelles les goûts changent rapidement, le secteur de l'automobile se caractérisant pour sa part par une fragmentation verticale internationale importante. De bons services de télécommunication contribuent à assurer à ces secteurs un avantage comparé et ont de ce fait une influence sur les schémas de spécialisation internationale et la structure des échanges de marchandises. Après ce constat de l'influence importante de la qualité et du coût des télécommunications sur le volume des échanges et des schémas de spécialisation internationale, la question se pose de savoir comment le commerce et une meilleure réglementation peuvent améliorer les services de télécommunications.

⁶⁶ Le Programme de travail de l'OMC sur le commerce électronique définit ce dernier comme «la production, la distribution, la commercialisation, la vente ou la livraison de marchandises et services par des moyens électroniques» (WT/L/274, programme adopté le 25 septembre 1998).

⁶⁷ On peut observer des phénomènes similaires à mesure que l'infrastructure et les services connexes s'améliorent dans d'autres domaines. L'amélioration des routes, par exemple, a conduit à l'adoption de camions plus gros, qui délaissent les villages dont ils ne peuvent emprunter les routes. L'amélioration des installations portuaires a fait croître la taille moyenne des navires, lesquels délaissent les ports qui n'ont pas d'installations appropriées.

c) La libéralisation est nécessaire pour améliorer la qualité et l'efficacité, mais l'élaboration d'une réglementation appropriée est une gageure

Dans de nombreux pays à faible revenu, le monopole d'État en place pour les télécommunications n'a pas été en mesure de mobiliser les fonds nécessaires pour améliorer les services et amener le réseau au niveau considéré nécessaire dans cette société de l'information, dont les pays en développement sont inéluctablement devenus membres. Il ressort d'études menées par la Banque mondiale dans huit pays d'Afrique subsaharienne qu'avant la réforme, la densité de téléphones n'augmentait que très faiblement, le nombre de défaillances par ligne était élevé, le capital dont disposait le fournisseur de services était réduit, voire négatif et les impayés des clients étaient importants, le plus grand débiteur étant généralement l'État.⁶⁸ De nombreux pays à faible revenu ont ainsi été amenés à considérer la privatisation partielle ou totale comme une nécessité. Celle-ci implique généralement des investissements étrangers directs, du fait que, pour des raisons évidentes, les investisseurs nationaux ayant de l'expérience dans ce secteur sont souvent rares. De ce fait, la libéralisation interne va souvent de pair avec la libéralisation internationale, en particulier dans le cadre du Mode 3 de l'AGCS, qui couvre les investissements étrangers directs.

La privatisation seule ne constitue cependant pas une panacée garantissant un meilleur fonctionnement du marché. Il ressort de plusieurs études que les effets d'une telle réforme en termes de pénétration accrue du téléphone, de gains de productivité pour les sociétés de téléphone et de réduction des coûts pour les clients dépendent en fait de tout un ensemble de réformes qui englobe la privatisation du monopole d'État, l'introduction de la concurrence et la mise en place d'un organe de réglementation indépendant. L'analyse de l'impact des réformes menées dans 30 pays d'Afrique et d'Amérique latine qu'a effectuée Wallsten (1999) indique que la concurrence a accru le nombre de lignes principales par habitant et le nombre de téléphones payants ainsi que les capacités de connexion et fait baisser le coût des appels téléphoniques locaux. De tels effets n'ont pas été constatés pour la seule privatisation. Il ressort d'une étude ultérieure de Fink *et al.* (2003), portant sur 86 pays en développement, qu'à la fois la privatisation et la concurrence ont eu un effet positif sur la pénétration du téléphone et la productivité dans le secteur des télécommunications. L'étude a trouvé en outre que les deux réformes se renforçaient l'une l'autre de sorte que leur effet sur les résultats était plus important quand la concurrence était introduite au même moment que la privatisation. Ces constatations semblent indiquer que le fait d'accorder temporairement au fournisseur privatisé en place des droits exclusifs ne présente que peu ou pas d'avantages à court terme et peut affecter de manière négative les résultats même après introduction de la concurrence. L'effet à long terme tient aux dépenses initiales à fonds perdus importantes qui donnent au premier arrivé des avantages durables. Enfin, l'étude a constaté que la création d'un organe de réglementation indépendant augmente les gains résultant de la concurrence et de la privatisation. Les pays qui introduisent l'ensemble des réformes obtiennent de manière constante de meilleurs résultats que ceux qui se limitent à des réformes partielles.

Les services mobiles concurrencent dans une certaine mesure les services par lignes fixes. Cette concurrence peut de ce fait se substituer à une concurrence sur les lignes fixes et constituer ainsi un premier pas vers l'établissement d'une véritable concurrence. Il s'est révélé plus difficile de réglementer un secteur à lignes fixes privatisé d'une manière qui assure ou imite la concurrence au-delà de la pression qu'exercent en ce sens les nouveaux opérateurs mobiles.

On peut considérer que l'histoire de la réglementation du secteur des télécommunications définit les limites d'un monopole naturel dans une situation d'évolution technologique. Dans les premiers temps des télécommunications, on considérait le service complet de bout en bout comme un monopole naturel; les prix étaient alors réglementés de manière à servir plusieurs objectifs. L'approche la plus courante était de fixer les prix de manière à ce que les revenus globaux couvrent les coûts, mais les prix des différents services étaient déterminés en fonction d'objectifs sociaux, comme la fourniture de services universels à des prix équitables. Cela impliquait un subventionnement croisé et constituait une justification supplémentaire pour ne pas autoriser la concurrence. La première limitation légale du monopole aux États-Unis a consisté à dire qu'il s'arrêterait à l'extrémité du câble chez le client, ce qui en extrayait la fourniture des équipements de télécommunications destinés aux clients. Les limitations ultérieures du monopole sont intervenues lorsque de nouvelles technologies (par exemple les micro-ondes, les réseaux à accès local et les ordinateurs à temps partagé) ont ouvert des créneaux à certains producteurs, qui ont par la suite étendu leurs services et défié le monopole. La deuxième redéfinition réglementaire importante des limites du monopole

⁶⁸ Voir Gebreab (2002), Haggarty *et al.* (2002) et Clark *et al.* (2003).

aux États-Unis a eu lieu en 1984, lorsque les services à grande distance ont été ouverts à la concurrence et que le monopole réglementé a été limité aux réseaux régionaux.⁶⁹ On a aussi établi une distinction entre les services de traitement de données non réglementés (services améliorés ou à valeur ajoutée) et les services de télécommunication de base réglementés. Il n'existe cependant aucun consensus universel quant à la limite entre les deux.

L'arrivée de nouveaux opérateurs dans le secteur des services de télécommunication soulève la question de savoir comment assurer les interconnexions entre réseaux et entre réseaux et services. C'est un domaine où il existe de nombreuses possibilités de comportements anticoncurrentiels de la part de l'opérateur en place. C'est pourquoi la plupart des pays réglementent les conditions et tarifs d'interconnexion afin d'assurer que les nouveaux venus aient accès aux réseaux sur une base non discriminatoire, que les tarifs d'interconnexion soient fondés sur les coûts et que les nouveaux venus n'aient pas à payer un ensemble de services groupés, dont certains ne lui sont d'aucune utilité. Ces principes figurent également dans le Document de référence sur les principes de réglementation, élaboré dans le cadre des négociations sur les télécommunications de base au titre de l'AGCS.⁷⁰ L'un des domaines pour lesquels on reconnaît généralement aujourd'hui la nécessité d'une réglementation est celui de la boucle locale reliant les différents clients au centre de commutation local le plus proche. La boucle locale est souvent contrôlée par un seul fournisseur, qui est généralement le fournisseur en place de lignes fixes. Sur le plan du bien-être, il serait probablement coûteux de doubler cette boucle, mais il s'agit d'un élément hautement stratégique, car tous les services fournis sur le réseau doivent passer par elle pour parvenir au client. Il est par conséquent crucial du point de vue de la concurrence d'assurer l'accès à la boucle locale sur une base non discriminatoire.

Même lorsque le pouvoir d'intervention sur le marché est considérable, une réglementation des prix peut encore être nécessaire. Les formes les plus courantes en sont la réglementation des rendements et le plafonnement des prix. La première impose un objectif de rendement aux entreprises de télécommunications réglementées et spécifie les mesures à prendre si le rendement obtenu n'est pas conforme à l'objectif. Généralement, une fourchette est fixée à l'intérieur de laquelle aucune mesure n'est nécessaire, mais un rendement inférieur permet à l'entreprise de télécommunications d'augmenter ses prix et un rendement supérieur exige qu'elle les réduise ou qu'elle partage l'excédent avec les clients. Le plafonnement impose une limite quant aux prix qu'une entreprise peut exiger pour ses services. Généralement, les sociétés réglementées sont autorisées à augmenter leurs prix en fonction de l'indice des prix à la consommation, déduction faite d'un facteur estimé de gain de productivité (le facteur x). Celui-ci représente la différence de croissance de la productivité entre le secteur des télécommunications et la moyenne de l'ensemble de l'économie; il constitue l'élément essentiel du plafonnement des prix.

Il s'ensuit que pour être efficace une réglementation des prix d'interconnexion et des prix au niveau de l'utilisateur final exige des renseignements sur les coûts des différents services, lesquels sont intrinsèquement difficiles à obtenir pour les organes de réglementation. La raison en est que les fournisseurs de services de télécommunication offrent de multiples services en utilisant un capital fixe commun à diverses applications et qu'il peut y avoir des économies d'échelle et de portée qui font que le coût d'un groupe de services est différent de la somme des coûts de ces services fournis séparément. L'information sur les coûts est souvent considérée comme revêtant une importance stratégique et, de ce fait, elle n'est pas immédiatement disponible. Pour l'organe de réglementation, la solution a consisté à estimer les fonctions de coût de chaque service sur la base de renseignements sur la portée et l'échelle des services fournis et les quantités et prix des intrants utilisés. Il s'agit là encore d'une tâche redoutable qui exige un savoir-faire spécialisé, lequel fait souvent défaut dans les pays en développement. Une solution pratique qu'appliquent de nombreux pays consiste à plafonner le prix moyen d'un groupe de services. Cela assure aux sociétés réglementées une certaine souplesse dans la fixation de leurs prix, mais leur offre malheureusement aussi la possibilité de fixer leurs prix de manière à dissuader l'arrivée de concurrents. Pour les tarifs d'interconnexion, une solution pratique a consisté pour les organes de réglementation à avoir recours à des références de prix ou à encourager en premier lieu des négociations commerciales, eux-mêmes n'intervenant que lorsque les parties ne pouvaient s'entendre sur un tarif mutuellement satisfaisant.

⁶⁹ Cela fut la scission d'AT&T entre un fournisseur de services à grande distance opérant sur le marché concurrentiel et sept monopoles régionaux réglementés (les «Baby Bells»), qui en 1984 étaient exclus du marché des communications à grande distance.

⁷⁰ Le Document de référence prend un caractère juridiquement contraignant dans le cadre de l'AGCS lorsqu'un Membre de l'OMC l'inscrit au nombre de ses engagements additionnels dans sa Liste d'engagements spécifiques en matière de commerce des services. Pour une analyse plus détaillée, voir aussi Tuthill (1997) et Geradin et Kerf (2004).

Comme on l'a déjà mentionné, la concurrence est cruciale pour que les réformes donnent les résultats souhaités dans le secteur des télécommunications; la libéralisation du commerce constitue une mesure à cet effet. Selon une analyse de la relation entre la fourniture de services et l'étendue des restrictions à l'arrivée d'entreprises étrangères, plus ces restrictions sont importantes, plus la densité de téléphones mobiles est faible.⁷¹ Il convient de noter aussi que les services mobiles fondés sur un marché plus ouvert se sont traduits par un fossé numérique international plus étroit que les services de lignes fixes contrôlés par l'État. De ce fait, dans plusieurs pays, y compris certains des plus pauvres, les ménages et les entreprises ont plus facilement accès aux services mobiles qu'aux services par lignes fixes.

En conclusion, on constate que les télécommunications ont un effet positif sur le volume des échanges et affectent en outre les schémas de spécialisation internationale. Il existe une corrélation négative entre l'existence de lignes téléphoniques fixes et mobiles et les restrictions à la concurrence et au commerce des services de télécommunication imposées par les pouvoirs publics. Ainsi, il existe une corrélation négative forte entre les restrictions imposées à l'investissement étranger et au commerce transfrontières et le nombre de lignes téléphoniques mobiles. Ces constatations indiquent que la libéralisation du secteur des télécommunications est complémentaire de la libéralisation du commerce dans d'autres secteurs en dehors du fait qu'elle améliore elle-même les résultats de l'économie.

3. FINANCE

Le secteur financier joue un rôle central pour ce qui est de répartir efficacement les ressources dans le temps et l'espace et de faciliter la stabilité macro-économique (section IIA). Les services financiers jouent également un rôle crucial dans le processus de transfert de la propriété d'un produit par-delà les frontières et dans la couverture des risques afférents aux flux commerciaux internationaux. De ce fait, ils font partie intégrante des transactions commerciales internationales et leur prix et leur qualité sont des éléments essentiels du coût de ces transactions.

Les services financiers font eux-mêmes l'objet d'un commerce international et on a constaté que celui-ci en améliore la qualité et en réduit le coût. Ainsi, la présence de banques étrangères peut exercer une pression concurrentielle sur les banques locales et conduire à une réduction importante de leurs frais généraux. En outre, elles apportent souvent de nouveaux produits et peuvent stimuler l'amélioration du système national de contrôle et de réglementation (Levine, 2001). Cependant, les banques privées, qu'elles soient étrangères ou nationales, sont des institutions qui visent à optimiser leurs profits et sont susceptibles d'exploiter leur pouvoir d'intervention sur le marché ainsi que les failles éventuelles de la réglementation lorsque celle-ci est faible. De ce fait, lorsque la libéralisation du commerce entraîne l'apparition d'un secteur financier plus complexe et diversifié, il faut souvent renforcer le système de réglementation et de contrôle pour se prémunir contre l'instabilité financière et assurer que les marchés soient concurrentiels.

La présente section présente tout d'abord la structure et les résultats du secteur des services financiers sur les plans de l'offre et du coût des services. Elle se poursuit par une analyse de la relation existant entre les résultats du secteur financier et les résultats du commerce. Elle se termine par un examen des difficultés qui se présentent en matière de réglementation du fait de la plus grande ouverture du secteur financier en mettant l'accent sur les marchés émergents. Ces difficultés tiennent au fait que les pays se trouvant à un stade intermédiaire de développement économique et financier connaissent, lorsqu'ils ouvrent leur secteur financier, une instabilité plus grande de leur commerce et de leur revenu que les PMA ou les pays développés.⁷²

a) Les résultats du secteur des services financiers varient grandement d'un pays à l'autre

Les services financiers se divisent en cinq grandes catégories: banque, assurance, valeurs mobilières, gestion d'actifs et information financière. Dans le passé, ces cinq catégories de services correspondaient à autant de catégories d'institutions financières. Ainsi, la principale activité des banques était traditionnellement de recevoir des dépôts et d'accorder des prêts. Mais ces dernières années, les marchés des capitaux et les institutions financières non bancaires

⁷¹ La densité de téléphones mobiles a été déterminée par régression en fonction du PIB par habitant et d'un indice du caractère restrictif du commerce élaboré par l'Institut de productivité australien. Le caractère restrictif du commerce était significatif à 1 pour cent et la régression a expliqué 82 pour cent de la variance (estimation du personnel).

⁷² Pour une analyse récente, voir Aghion *et al.* (2004).

ont accaparé une part assez importante de ces activités, tandis que les banques ont tiré une proportion croissante de leurs recettes de services rémunérés, comme l'octroi de garanties, les opérations en bourse, le courtage, la notation et le conseil en fusions et acquisitions.

Aussi bien l'accès aux services financiers que leurs coûts varient énormément d'un pays à l'autre. Le tableau IIB.9 illustre les écarts de résultats du secteur financier: il indique les dix pays venant aux premiers rangs par le volume des crédits accordés par leurs institutions financières au secteur privé par rapport au PIB, par l'importance des frais généraux de leurs institutions financières par rapport à leurs actifs et enfin par la marge d'intérêt nette de leurs banques. Il indique également, selon les mêmes critères, les dix pays venant aux derniers rangs.⁷³

Tableau IIB.10
Indicateurs financiers, certains pays, 2001

Crédit au secteur privé en % du PIB	Frais généraux en % des actifs totaux	Marge d'intérêt nette			
10 premiers pays					
Suisse	161	Cuba	0,6	Luxembourg	1,0
Hong Kong, Chine	157	Irlande	0,6	Irlande	1,4
États-Unis	145	Bahamas	0,9	Thaïlande	1,7
Danemark	138	Koweït	1,1	Nouvelle-Zélande	1,8
Portugal	138	Chine	1,1	Egypte, Rép. arabe d'	2,0
Malaisie	138	Taipei chinois	1,3	Chine	2,1
Pays-Bas	138	Luxembourg	1,3	Pays-Bas	2,1
Corée, Rép. de	133	Pays-Bas	1,4	Belgique	2,1
Royaume-Uni	132	Maurice	1,4	Portugal	2,1
Singapour	122	Nouvelle-Zélande	1,5	Suisse	2,2
10 derniers pays					
Angola	2,0	Congo, Rép. du	13,3	Congo, Rép. du	18,7
Tchad	3,7	Paraguay	11,8	Turquie	16,5
République kirghize	3,7	Argentine	10,5	Venezuela	15,3
République centrafricaine	4,5	Venezuela	10,5	Nicaragua	14,8
Niger	4,6	Colombie	10,5	Zimbabwe	14,6
Congo, Rép. du	4,7	Malawi	9,9	Malawi	14,0
El Salvador	4,8	République kirghize	9,8	Zambie	13,1
Guinée-Bissau	5,8	Zambie	9,8	Géorgie	12,8
Roumanie	6,3	Cambodge	9,7	Ouganda	12,7
Lao, Rép. pop. dém.	7,9	Sierra Leone	9,5	Paraguay	11,7

Source: Financial structure database, FMI.

Les dix pays ayant le rapport crédit au secteur privé/PIB le plus élevé sont essentiellement des pays à revenu élevé, mais la Malaisie en fait partie. À l'autre bout de l'échelle on trouve un certain nombre de PMA, dans lesquels le crédit au secteur privé est quasi inexistant. Il convient de noter, cependant, qu'un taux élevé de crédit au secteur privé peut poser problème dans les pays où l'évaluation des risques est déficiente ou bien où l'attribution des crédits se fait selon des critères autres que l'évaluation du rendement et du risque des projets financés. Le taux élevé de la Malaisie, par exemple, s'explique en partie du fait du montant élevé des engagements de ses banques sur les marchés financiers et de l'immobilier. Le tableau est plus mitigé pour les frais généraux, certains pays en développement tels que Cuba et Maurice se classant en bonne position. Cuba possède un secteur financier très centralisé dans lequel l'attribution des crédits se fait en grande partie selon un processus administratif, ce qui explique le faible niveau de ses frais généraux. Il en va de même pour la Chine, tandis que Maurice possède un secteur financier efficace et moderne (FMI et Banque mondiale, 2003). L'énorme écart entre les dix premiers et les dix derniers pays du tableau en ce qui concerne les marges d'intérêt est une indication des différences de coût des transactions financières auxquelles se trouvent confrontées les entreprises dans différentes parties du monde. L'indicateur est cependant imparfait, car les différences de marges nettes d'intérêt peuvent ne pas toujours refléter les différences entre les taux d'intérêt réels que les entreprises versent sur leurs emprunts, y compris sur les crédits à l'exportation.⁷⁴ Il existe une

⁷³ Dans la liste des dix derniers pays, celui ayant les plus mauvais résultats figure en tête.

⁷⁴ Par exemple, les différences de taux d'inflation et de subvention peuvent constituer d'importants éléments déterminant les taux d'intérêt réels payés par les entreprises.

corrélation entre les trois indicateurs de résultats des services financiers figurant dans le tableau. Des frais généraux élevés se traduisent par des marges d'intérêt élevées et des coûts et marges d'intérêt élevés se traduisent par de faibles volumes de crédits.⁷⁵

L'une des raisons pour lesquelles le crédit au secteur privé est particulièrement réduit dans les PMA est que souvent dans les pays pauvres les institutions sont médiocres, l'application des contrats est mauvaise et le respect de la loi limitée (section IID). Des institutions médiocres se traduisent par des droits limités pour l'investisseur, des droits de propriété mal établis et partant un risque élevé en matière de prêts et donc des restrictions imposées en matière d'emprunts aux candidats entrepreneurs. Enfin, le secteur financier fait lui-même partie du cadre institutionnel d'un pays. Dans les PMA, les banques ne sont souvent pas en mesure d'évaluer les risques et se concentrent de ce fait sur l'octroi de crédits aux grandes entreprises ou les effets publics.⁷⁶ Il peut en résulter un nombre d'entrepreneurs moindre et une tendance pour les entrepreneurs existants à améliorer leurs équipements et introduire de nouvelles technologies moins souvent qu'ils ne le feraient si des crédits étaient disponibles pour tous les projets rentables, ce qui les empêche d'exploiter les nouveaux débouchés résultant de la libéralisation du commerce.

b) Les services financiers concourent aux échanges de marchandises et influent sur les avantages comparés

Il ressort de recherches empiriques que l'intégration des marchés financiers et le commerce des marchandises et des services tendent à aller de pair. Selon le FMI (2002), il existe une corrélation étroite entre l'ouverture financière et l'ouverture au commerce international tant dans les pays développés que dans les pays en développement.⁷⁷ On trouve le même constat chez Tornell *et al.* (2004), qui relèvent en outre que généralement la libéralisation du commerce intervient avant la libéralisation du secteur financier.⁷⁸ L'une des raisons en est la complémentarité entre commerce et financement du commerce et entre commerce et couverture des risques afférents aux flux commerciaux. Comme on l'a vu plus haut, le coût des services financiers entre dans les coûts des transactions commerciales internationales et on peut s'attendre à une corrélation négative entre ces coûts et le volume des échanges. C'est effectivement ce qu'a trouvé une étude récente. Celle-ci indique en outre que l'inconvénient de ne pas avoir accès au crédit constitue un obstacle encore plus important au commerce international. Il existe donc une corrélation positive entre le crédit au secteur privé et le commerce, tous les deux étant mesurés en parts du PIB (pour plus de détails, voir l'encadré IIB.6).

Enfin, on constate que le développement du secteur financier influe sur l'avantage comparé d'un pays. Les branches de production dépendent plus ou moins d'un financement externe. D'une part, toute branche de production ayant d'importantes perspectives de croissance connaîtra une demande d'investissement relativement forte par rapport à ses liquidités et dépendra donc d'un financement externe. D'autre part, il existe dans certaines branches de production un déséquilibre inhérent, même à long terme, entre l'investissement et les liquidités en raison de leurs caractéristiques techniques. On peut citer comme branches de production à fort potentiel de croissance à court terme les industries nouvelles, fondées sur des innovations récentes (par exemple le téléphone mobile) et comme branches de production dépendant intrinsèquement d'un financement externe celles qui ont une recherche-développement importante, comme l'industrie pharmaceutique, l'électronique et de nombreux types d'industries chimiques. Il ressort effectivement de recherches empiriques que les pays ayant un niveau de développement financier élevé se caractérisent par un taux de croissance plus fort de leurs industries nouvelles et par une proportion plus élevée de branches de production dépendant d'un financement externe dans leur production industrielle.⁷⁹

⁷⁵ Les coefficients de corrélation sont de 0,83 pour les frais généraux et les marges d'intérêt, -0,60 pour le crédit au secteur privé et les marges d'intérêt et -0,57 pour le crédit au secteur privé et les frais généraux. Il existe aussi une corrélation négative de -0,44 entre la part de marché des trois plus grandes banques et le crédit au secteur privé.

⁷⁶ Pour un examen récent des relations entre les institutions et les marchés financiers, voir Beck et Levine (2003).

⁷⁷ L'ouverture financière est définie comme étant la somme des actifs et passifs externes des investissements étrangers directs et des investissements de portefeuille divisée par le PIB.

⁷⁸ Selon l'étude de Tornell *et al.* (2004), la libéralisation du commerce a conduit, au cours de la période 1980-1999, à la libéralisation financière dans un échantillon de 66 pays, dans lesquels la possibilité de faire respecter les contrats (mesurée selon l'indice de respect de la loi mentionné à la section II.D) est élevée ou moyenne.

⁷⁹ Pour une étude récente, voir Fisman et Love (2004).

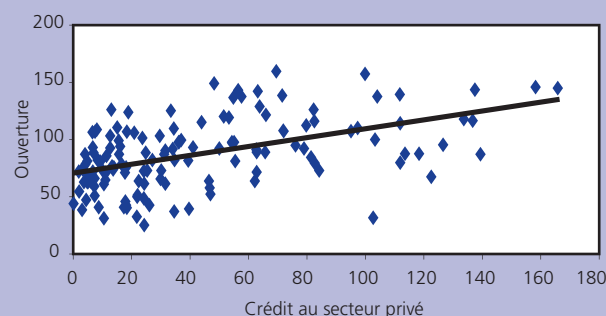
Compte tenu de l'importance du développement financier pour ce qui est du volume et de la structure des échanges et du développement économique en général, il est normal de se demander comment les résultats du secteur financier peuvent être améliorés et comment le commerce des services financiers peut y contribuer.

Encadré IIB.6: Ouverture au commerce et services d'infrastructure

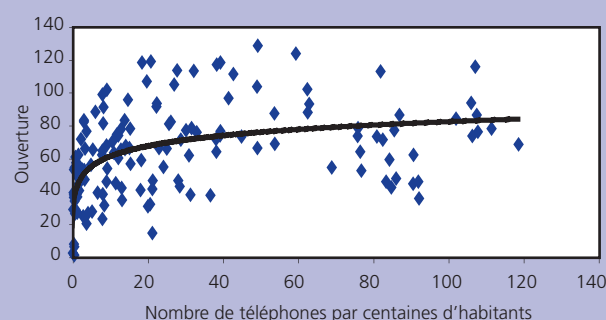
L'accès aux services financiers et aux télécommunications réduit le coût du commerce international et augmente de ce fait l'ouverture d'un pays au reste du monde, telle que la mesure le rapport (exportation + importations)/PIB. Le graphique 1 donne l'estimation du rapport entre le crédit au secteur privé et l'ouverture, tandis que le graphique 2 donne le rapport entre le nombre de lignes téléphoniques mobiles et fixes par millier d'habitants et l'ouverture. Les deux régressions tiennent compte de la taille du marché, des droits de douane du pays et de ses partenaires commerciaux; des variables factices sont utilisées, respectivement, pour les pays insulaires et les pays sans littoral et la distance à l'Équateur remplace la distance par rapport aux grands marchés.

Les lignes de tendance tracées indiquent la corrélation positive estimée entre les flux commerciaux et l'accès aux crédits. Dans la première figure, le coefficient est estimé à 0,45 et il est significatif au niveau de 1 pour cent. La régression explique 37 pour cent de la variance. Dans la seconde figure, la courbe de tendance est log-linéaire, le coefficient de densité de téléphones est significatif au niveau de 1 pour cent et la régression explique 35 pour cent de la variance (Jansen et Nordås, 2004).

Graphique 1
Ouverture et crédit au secteur privé
(Pourcentage du PIB)



Graphique 2
Ouverture et densité de téléphones



c) Le commerce des services financiers améliore l'efficacité du système financier

Le mode de commerce des services financiers le plus important, en particulier dans le secteur bancaire, est la présence commerciale (Mode 3 de l'AGCS). Dans un échantillon de 80 pays développés et en développement couvrant la première moitié des années 90, en moyenne environ un tiers des banques de chaque pays et un quart du total de leurs actifs appartenaient à des étrangers. La part des banques étrangères était mesurée sur une échelle de zéro à 100 pour cent. Le Népal et le Swaziland n'avaient que des banques sous contrôle étranger et de nombreux autres petits pays, pays en développement et pays en transition avaient également une proportion élevée de banques étrangères. Celles-ci ont joué un rôle particulièrement important dans les économies en transition d'Europe centrale et orientale. Plus de la moitié des banques de la région étaient sous contrôle étranger et, en 2000, détenaient environ les deux tiers du total des actifs bancaires. Elles prêtaient davantage au secteur privé que les banques locales, étaient plus rentables et centraient davantage leurs activités sur les grandes entreprises que les banques nationales. Cependant, au fil du temps, dans ces économies en transition, les résultats des banques locales et étrangères ont eu tendance à converger. Les banques étrangères ont étendu et élargi leurs activités et se trouvent ainsi davantage confrontées aux mêmes conditions que les banques locales, tandis que les résultats de ces dernières se sont améliorés du fait à la fois de la concurrence des banques étrangères et de la libéralisation du secteur financier national. On trouve cependant

de grandes différences d'un pays en transition à l'autre. Seule la République tchèque a établi un secteur financier similaire à celui de la zone euro, si on le mesure à l'aune du rapport actifs bancaires/PIB, ce rapport restant faible et semblant avoir stagné en Bulgarie, en Lituanie, en Macédoine et en Roumanie.⁸⁰

Selon une étude récente (Classens *et al.*, 2001), les banques étrangères tendent à avoir des marges d'intérêt plus élevées et une meilleure rentabilité et paient davantage d'impôts que les banques locales dans les pays en développement, l'inverse étant vrai dans les pays développés. Cela s'explique par le fait que généralement les banques étrangères ne sont pas assujetties à des règles d'attribution de crédits ou à d'autres réglementations que doivent parfois appliquer les banques nationales des pays en développement, tandis que leur connaissance de la situation locale profite aux banques locales des pays développés.⁸¹ Par ailleurs, on constate qu'à une proportion plus importante de banques étrangères correspond une réduction de la rentabilité et des marges d'intérêt des banques nationales, résultat qui corrobore ceux d'autres études et semble indiquer que l'arrivée de banques étrangères améliore le fonctionnement et réduit les coûts des activités bancaires nationales (Levine, 2001). Il ressort aussi de l'étude que le nombre de banques étrangères entrant sur le marché local est un facteur plus important que leur part de marché, ce qui indique que la pression concurrentielle qu'elles exercent se fait sentir dès l'ouverture du marché. Enfin, il a été constaté que l'effet enregistré sur les bénéfices des banques nationales peut en réduire la valorisation et les rendre plus vulnérables. Cela peut déstabiliser le secteur financier, lorsque réglementation et contrôle au niveau national sont insuffisants. Ainsi, l'arrivée de banques étrangères sur les marchés locaux semble en améliorer l'efficacité, mais présente aussi un risque, lorsque la capacité de réglementation est faible.

d) L'ouverture exige une réglementation appropriée et une coopération internationale en matière de contrôle et de surveillance

La libéralisation du commerce dans le cadre de l'AGCS concerne uniquement les transactions en compte courant de la balance des paiements, mais des transferts de capitaux sous-tendent souvent la fourniture de services. Pour comprendre les avantages et les risques du commerce des services financiers, il faut par conséquent évaluer la relation entre transactions courantes et transactions en compte de capital. Un exemple tiré de Kono et Schuknecht (2000) illustre cette relation: «Si une banque nationale accorde un prêt à un client national en utilisant des capitaux nationaux, cela ne donne lieu à aucun commerce de services financiers, ni aucun mouvement international de capitaux. Si une banque nationale prête au même client des capitaux provenant de l'étranger, on a un mouvement de capitaux sans commerce de services financiers. Un prêt accordé par une institution étrangère ne portant que sur des capitaux nationaux constitue du commerce de services financiers sans mouvement international de capitaux. Seuls les prêts consentis par une banque étrangère avec des capitaux internationaux représentent des mouvements internationaux de capitaux et un commerce de services financiers» (p. 141).⁸²

Les transactions effectuées par le truchement d'une présence commerciale sont perçues comme se prêtant plus facilement à une réglementation, à un contrôle et à une surveillance que le commerce transfrontières. En outre, les prêts consentis par des filiales ou branches locales couvrent souvent des périodes plus longues que le commerce transfrontières de services financiers. Celui-ci implique généralement des risques afférents aux mouvements internationaux de capitaux à court terme, sauf si le commerce se limite à l'échange de renseignements financiers ou à du courtage. Une libéralisation significative exige par conséquent la levée de certains contrôles des capitaux, mais pas une ouverture totale aux mouvements internationaux de capitaux. Le commerce des services financiers, les mouvements internationaux de capitaux et, non moins importants, les progrès techniques récents, en particulier dans le domaine des technologies de l'information, ont tous contribué à l'intégration internationale des marchés financiers et à une évolution à laquelle doivent faire face les organes de réglementation et, partant, à des modifications de la réglementation.

Les marchés financiers tant nationaux qu'internationaux sont devenus de plus en plus complexes et couvrent un nombre croissant d'instruments financiers. Parmi les institutions financières, le secteur bancaire est généralement celui qui fait l'objet de la réglementation et du contrôle les plus stricts. Toutefois, les banques se sont lancées

⁸⁰ Pour de plus amples détails, voir Naaborg *et al.* (2003).

⁸¹ C'est bien sûr également le cas dans les pays en développement, mais cet avantage y est plus que compensé par d'autres facteurs.

⁸² Cette citation ne fait pas référence à un tableau du texte original. Comme les pays développés ont dans l'ensemble ouvert leur compte de capital aux mouvements internationaux de capitaux, cette analyse concerne essentiellement les pays en développement, en particulier les marchés émergents.

récemment dans la titrisation et la vente de montants importants de prêts, déplaçant ainsi le risque des prêts hors du système bancaire vers des marchés moins réglementés. Comme les différents types de fournisseurs de services financiers ont commencé à se faire concurrence sur les mêmes marchés, il est nécessaire d'élaborer des systèmes de réglementation et de contrôle prêtant davantage attention aux fonctions qu'aux institutions afin d'éviter des arbitrages en matière de réglementation sur les marchés intérieurs. De même, les différences de réglementation entre pays créent le besoin d'un arbitrage au niveau international et cela exige une coopération internationale.

Les mesures et organes de réglementation évoluent avec le temps, mais la justification de la réglementation et ses principes de base ne changent guère. Ceux-ci tiennent aux imperfections du marché, telles que l'asymétrie de l'information qui peut engendrer des problèmes de risque moral et de choix défavorable. En termes simples, il y a risque moral lorsque les particuliers se préoccupent peu d'éviter les pertes ou dommages pouvant résulter de projets risqués parce que d'autres les partagent mais non les gains. Il y a choix défavorable lorsque, par exemple, une couverture d'assurance attire surtout ceux qui présentent un risque élevé de subir le type de sinistre visé par cette couverture. Ces problèmes s'atténuent par une réglementation des risques que les institutions financières sont autorisées à prendre. La réglementation directe des risques s'est révélée de plus en plus difficile à mesure que les banques et d'autres intermédiaires se sont trouvés davantage en mesure de déjouer les règles. En réaction, les organes de réglementation se sont penchés moins sur les règles de solvabilité et davantage sur l'évaluation des systèmes internes de gestion des risques, l'accroissement du contrôle des opérations bancaires et une discipline de marché effective (BRI, 1999a; BRI, 1999b). Le succès d'une telle approche dépend de manière critique des compétences dont disposent les intermédiaires financiers et les organes de réglementation. Il exige aussi des marchés qui fonctionnent en ce qui concerne les règles de solvabilité, lesquelles impliquent la divulgation des renseignements pertinents. Ce dernier aspect peut se révéler problématique, en particulier dans les pays en développement. La libéralisation des services financiers peut contribuer à une augmentation de la concurrence entre banques et à la création d'agences d'évaluation financière qui améliorent la transparence et les compétences dans ce secteur.

Dans les pays développés, il subsiste des problèmes en ce qui concerne la gestion du risque. On reconnaît de plus en plus que les crises du secteur financier ne résultent pas toujours de défaillances institutionnelles discrètes et d'une contagion financière. Les risques peuvent aussi s'accumuler au fil du temps et un risque systémique peut naître d'une vulnérabilité collective aux conditions macro-économiques. En outre, les incitations à la prudence diminuent en réalité juste avant une crise. Lorsque les marchés sont en plein essor, les gestionnaires ont toutes les raisons de se faire concurrence pour s'assurer des parts de marché, même s'ils se rendent compte que le boom ne peut durer. Dans de nombreux pays, les systèmes de réglementation sont bien adaptés pour faire face aux défaillances d'institutions particulières et analyser les risques courus par les institutions et les marchés à un moment donné. Mais leur aptitude à analyser l'évolution des risques dans le temps et en fonction de facteurs macro-économiques plus larges, y compris les chocs externes, semble moins bien développée.⁸³

Les conséquences économiques et sociales des défaillances d'institutions du secteur financier constituent une justification supplémentaire pour une réglementation, un contrôle et une surveillance des pouvoirs publics. Les crises financières déclenchent souvent des récessions et parfois même des dépressions et, dans certains cas, il a fallu plusieurs années pour rétablir les niveaux de revenu d'avant la crise. De nombreux gouvernements ont mis en place des systèmes d'assurance des dépôts et des dispositifs d'octroi de prêts de dernier recours afin de prévenir les crises financières systémiques susceptibles de résulter de faillites individuelles. On reconnaît cependant que ces mesures peuvent contribuer à la création d'un risque moral, ce qui justifie encore davantage une réglementation des risques.

Un bref examen de l'évolution historique illustre la relation entre réglementation nationale, intégration internationale des marchés financiers et arbitrage en matière de réglementation. La période 1950-1970 a été marquée dans de nombreux pays par une réglementation stricte du secteur financier. Les taux d'intérêt, le volume des crédits, l'accès au marché et la gamme de services offerts par les banques étaient généralement réglementés – et les marchés étaient stables. Cependant, au cours des années 60, la banque offshore a fait son apparition, en réaction essentiellement à la réglementation stricte appliquées par les États-Unis (Errico et Musalem, 1999). Des services financiers ont été proposés dans des centres financiers offshore (CFO); ils sont devenus pour les institutions financières un moyen de déplacer celles de leurs activités qui étaient strictement réglementées vers des endroits moins réglementés (ou pratiquement non réglementés). C'est ainsi que la part de marché des CFO a rapidement augmenté.

⁸³ Borio (2003).

Les années 80 et 90 ont été une période de libéralisation et de déréglementation des marchés financiers dans un certain nombre de pays développés et émergents, en partie en réaction à l'évolution du marché et en partie en raison de l'apparition de l'arbitrage en matière de réglementation. Cette période de libéralisation a également été une période d'instabilité financière accrue sur le plan international et un certain nombre de pays, dont les États-Unis, la Norvège, la Suède, le Mexique et d'autres pays d'Amérique latine et d'Asie, ont connu des crises financières. Les causes de ces crises ont été diverses, mais il apparaît que l'insuffisance de la surveillance, du contrôle et de la réglementation face à l'évolution du marché a joué un rôle dans la plupart de ces situations et que le secteur bancaire offshore a joué un rôle dans certaines (FMI, 2000). La coopération internationale entre organes de réglementation nationaux, le FMI, la Banque mondiale et le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire a été intensifiée à la suite de l'instabilité du secteur financier. L'un des événements les plus importants à cet égard a été la création, en 1999, par les Ministres et Gouverneurs de banques centrales du G-7, du Forum de stabilité financière (FSF). Celui-ci est composé de hauts fonctionnaires d'organismes financiers nationaux, d'institutions financières internationales, de groupements internationaux de réglementation et de contrôle, de comités d'experts des banques centrales et de la Banque centrale européenne. Son principal objectif est de promouvoir la stabilité financière internationale grâce à l'échange de renseignements et à la coopération en matière de contrôle et de surveillance, y compris en étendant le contrôle et la surveillance aux CFO.⁸⁴

Du fait de la libéralisation, le rôle des banques offshore a diminué sur les grands marchés développés, car il est devenu plus difficile de distinguer les activités offshore des autres activités bancaires. Par contre, dans les marchés émergents, la banque offshore a crû en importance. Il semble que la demande de crédits et de services d'intermédiation financière a été supérieure à l'offre des marchés nationaux, qui étaient souvent sévèrement réglementés, ce qui a créé des opportunités pour les fournisseurs offshore. Aussi convient-il d'examiner de plus près ce secteur.

On définit l'activité bancaire offshore comme la fourniture, par des banques et d'autres agents, de services financiers à des non-résidents. Cependant, le terme offshore s'applique généralement aux CFO, dont l'essentiel des transactions financières de part et d'autre de leur bilan s'effectuent avec des sociétés et des particuliers non résidents en devises autres que celles du pays où ils sont situés. Un CFO se définit pour sa part comme un système financier ayant des actifs et passifs externes sans commune mesure avec les transactions en compte courant de l'économie nationale. Généralement, les CFO bénéficient d'une fiscalité faible, ne font l'objet d'aucune restriction en matière de taux d'intérêt ou de taux de change et leurs dépôts ne sont pas soumis à un taux de réserves obligatoires (Errico et Musalem, 1999). Les activités bancaires offshore consistent essentiellement en marchés interbancaires dans le cadre desquels les banques «internes» (onshore) établissent succursales, filiales, succursales-coquilles et banques détenues en parallèle.⁸⁵ Le caractère interbancaire du marché encourage les échanges de fonds entre activités internes et offshore, sauf si des contrôles des capitaux effectifs sont en place. Mais même dans ce cas, les sociétés mères «internes» restent juridiquement responsables de leurs succursales et filiales offshore et sont par conséquent exposées aux risques qu'elles prennent.

Certaines statistiques clés indiquent l'importance relative de la banque offshore. Au milieu de 2003, les prêts externes consentis par des banques situées dans des CFO – à l'exclusion des International Banking Facilities (IBF) des États-Unis et des Japanese Offshore Markets (JOM) – représentaient 27 pour cent des prêts externes de l'ensemble des banques, contre 31 pour cent en 1995. En 2002, ces mêmes prêts externes des CFO représentaient 9 pour cent du PIB mondial. Il est donc clair que les activités bancaires offshore ne sont pas des activités marginales en lisière des marchés financiers internationaux, mais constituent bien un secteur majeur, dont il convient de tenir compte lorsque l'on analyse la libéralisation du commerce dans le secteur financier et ses effets sur les résultats de ce secteur et les résultats du commerce et aussi sur d'autres variables macro-économiques.⁸⁶

⁸⁴ Le FSF a engagé un certain nombre d'activités notamment le Programme d'évaluation du secteur financier avec le FMI et la Banque mondiale, un projet sur les opérations bancaires électroniques transfrontières avec le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, une étude de l'investissement étranger direct dans le secteur financier avec le Committee on Global Financial System (Comité du système financier mondial) et une évaluation des centres financiers offshore avec le FMI. Il a également publié un Recueil de normes, identifiant 12 normes qui à son avis méritent d'être mises en œuvre en priorité. Pour de plus amples détails, consulter le site <http://www.fsforum.org/home/home.html>.

⁸⁵ Une succursale fait partie de la banque interne au pays en ce sens qu'elle fait partie de la même entité juridique, tandis qu'une filiale est une entité juridique distincte enregistrée dans le CFO. Les banques détenues en parallèle sont des sociétés et entités juridiques distinctes ayant les mêmes propriétaires.

⁸⁶ À ce jour, sept pays ont pris des engagements en matière de banque offshore dans le cadre de l'AGCS. Il s'agit de Bahrein; de Macao, Chine; de la Malaisie; de Singapour; du Taipei chinois; de la Thaïlande et de l'Uruguay. La Malaisie et le Taipei chinois limitent les activités bancaires offshore aux services en devises étrangères s'adressant à des clients non résidents et il y a de ce fait peu d'influence réciproque entre le système financier local et offshore. La Thaïlande limite le nombre de «facilités bancaires internationales» dans le pays. Singapour, de son côté, permet aux banques offshore de consentir des prêts en dollars de Singapour à ses résidents, mais en limite le montant. Saint-Kitts-et-Nevis a également pris des engagements, mais seulement en matière d'enregistrement des sociétés et trusts offshore, à l'exclusion de la banque et de l'assurance.

On a souligné dans cette section le rôle des services financiers dans le commerce international et le développement économique, la relation entre ouverture financière et ouverture commerciale et les problèmes de réglementation découlant de l'intégration des marchés financiers sur le plan international et de l'arbitrage en matière de réglementation. On a également souligné la nécessité d'une coopération internationale en ce qui concerne le contrôle et la surveillance des banques au cas où on pousserait plus loin l'intégration des marchés financiers, nécessité qui a fait l'objet de plusieurs initiatives, y compris celle du Forum de stabilité financière.

4. SERVICES AUX ENTREPRISES

Les services aux entreprises sont très variés: services informatiques et traitement de données, services professionnels, commercialisation, services techniques, crédit-bail et location, recrutement de main-d'œuvre et services d'exploitation. Pour pratiquement toutes les fonctions d'une entreprise moderne, il existe des sociétés spécialisées qui les proposent sous forme de services aux entreprises. De ce fait, un nombre croissant d'entreprises manufacturières ou de sociétés de services choisissent d'acheter ou de sous-traiter certains services auprès de fournisseurs externes plutôt que de s'en charger eux-mêmes. Cette externalisation croissante contribue à son tour à la diversification du secteur des services aux entreprises, de nouveaux types de services apparaissant continuellement.

a) Les services aux entreprises sont l'un des secteurs les plus dynamiques de l'économie

Dans la zone de l'OCDE, depuis 1980 environ, les services aux entreprises sont l'un des secteurs qui ont connu la croissance la plus rapide en termes d'emplois et de valeur ajoutée. Dans l'Union européenne, en 2000, ils sont intervenus pour pratiquement la même part du PIB que les activités manufacturières, tandis qu'aux États-Unis, en 2001, leur part a été plus importante.⁸⁷ En Afrique du Sud, pays à revenu moyen, le secteur des services aux entreprises a également enregistré au cours de la dernière décennie une croissance forte, tant en chiffres absolus qu'en part du PIB. Cette dernière est passée de 7,9 pour cent en 1990 à 9,5 pour cent en 2002. Ces chiffres sont très inférieurs à ceux de l'Union européenne et des États-Unis, mais ce secteur est néanmoins l'un des plus dynamiques de l'économie sud-africaine. Au Brésil, autre marché émergent, il a aussi été l'un des plus dynamiques au cours des dernières années. Durant la période 1998-2000, sa part de marché en termes de valeur ajoutée totale est passée de 7,5 à 8,7 pour cent, tandis que l'emploi y augmentait de 20 pour cent. En 1999, les effectifs de ce secteur n'étaient que légèrement inférieurs à ceux du secteur manufacturier (4,6 millions de travailleurs contre 4,9 millions). Le type de services aux entreprises qui a connu la croissance la plus rapide a été celui des services informatiques, l'emploi y ayant augmenté de 40 pour cent au cours de cette période.⁸⁸ Enfin, en République tchèque, au cours des années 90, les services aux entreprises ont également augmenté plus vite que le reste de l'économie, leur part du PIB étant passée de 11,8 pour cent en 1990 à 12,6 pour cent en 2002.

Les services aux entreprises fournissent essentiellement aux autres branches d'activité des apports à fort contenu de connaissances et constituent pour elles des canaux importants de diffusion technologique et une source de gains de productivité. Ils sont particulièrement importants pour la diffusion d'innovations concernant les procédés et la gestion. Leur part de la demande intermédiaire totale du secteur manufacturier, qui est passée de 5 pour cent en 1972 à 20 pour cent en 1998 aux Pays-Bas et de 3 pour cent en 1968 à 14 pour cent en 1997 au Royaume-Uni, constitue un indicateur de l'importance prise par les services aux entreprises au cours des dernières années.⁸⁹ Selon le tableau d'entrées-sorties des États-Unis pour 1999, les services aux entreprises y sont intervenus pour seulement 7,5 pour cent du total des entrées intermédiaires du secteur manufacturier. Mais les variations à l'intérieur de ce secteur sont importantes. C'est dans le tabac, l'imprimerie et les produits pharmaceutiques que leur part est la plus importante, à savoir 30, 27 et 25 pour cent, respectivement. À l'autre bout du spectre, les services aux entreprises

⁸⁷ Dans la troisième révision de la CITI, les services aux entreprises sont définis à la catégorie K, qui couvre l'immobilier et les services aux entreprises. Dans l'Union européenne, cette catégorie est intervenue pour environ 21 pour cent du PIB en 2000, tandis qu'aux États-Unis sa part a été d'environ 18 pour cent en 2001. (Source: Commission des Communautés européennes, 2002a et Bureau of Economic Analysis, 2003).

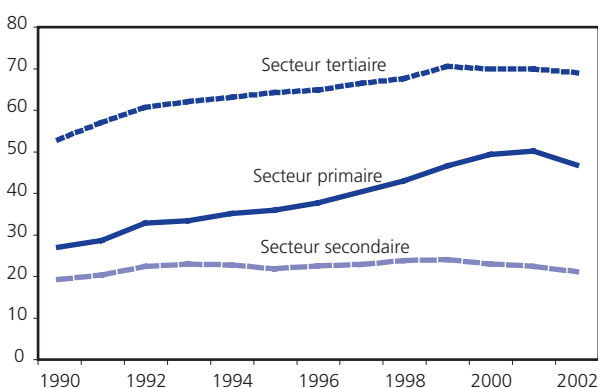
⁸⁸ Concernant le Brésil, la source des données est l'Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003).

⁸⁹ Voir Commission des Communautés européennes (2002b). Les parts se réfèrent aux services reposant sur des connaissances sans en donner la classification exacte par secteur.

interviennent pour moins de 3 pour cent dans l'industrie automobile. Cela peut paraître d'autant plus surprenant que celle-ci a été l'une des industries pionnières pour ce qui est de l'adoption de nouvelles pratiques de gestion et d'organisation industrielle. Mais si l'on y regarde de plus près, on constate que la fonction essentielle de l'industrie automobile américaine n'est plus la construction d'automobiles, mais la recherche-développement et la conception et la vente d'automobiles, 88 pour cent de sa production brute totale consistant en intrants intermédiaires, de sorte que ses activités essentielles ne sont plus la fabrication mais les services.

Le graphique IIB.5 donne un exemple de l'importance des services dans la production d'un pays en développement à revenu moyen: il montre l'évolution, au cours de la période 1990-2002, de la part des services dans les intrants intermédiaires de l'économie sud-africaine.⁹⁰ Comme aux États-Unis et dans l'Union européenne, le secteur (tertiaire) des services est le plus grand utilisateur d'intrants sous forme de services. Le secteur primaire, qui est très

Graphique IIB.5
Part des services dans les achats intermédiaires des principaux secteurs en Afrique du Sud, 1990-2002
(Pourcentage)



Source: TIPS (2003).

orienté vers l'exportation et comprend l'agriculture et l'extraction minière, vient au deuxième rang, ce qui indique le rôle important que les services aux entreprises jouent dans le commerce international. De 1990 à 2002, la part des services intermédiaires importés par le secteur primaire dans le total des services intermédiaires est passée de 3,6 à 6,5 pour cent.⁹¹ La part des dépenses consacrées aux services dans le total des intrants intermédiaires a augmenté fortement de 1990 à 2001, puis a légèrement baissé. Cependant, dans l'industrie manufacturière (secteur secondaire), la part des dépenses consacrées aux services n'a guère varié tout au long de la décennie. Néanmoins, elle est approximativement la même que dans de nombreux pays européens et beaucoup plus élevée qu'aux États-Unis.

Le marché des services aux entreprises est beaucoup moins important dans les pays en développement à faible revenu, en raison de l'absence d'une masse suffisante de compétences et de la faible taille du marché, lequel ne peut soutenir des services aux entreprises très diversifiés. C'est en fait un cercle vicieux: le degré de spécialisation dépend de la taille du marché et la taille du marché dépend du degré de spécialisation. Le commerce international des services aux entreprises peut aider les entreprises des pays en développement à en sortir.

b) Les services aux entreprises abaissent les obstacles à l'accès aux marchés et transfèrent des technologies

L'achat de services auprès de fournisseurs extérieurs spécialisés permet souvent aux entreprises de réaliser des économies, mais surtout il permet, même aux petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier ou de celui des services, de faire appel à des services spécialisés pour des fonctions non essentielles, mais stratégiquement importantes. Par exemple, un petit chantier naval peut posséder son propre bureau d'études et d'ingénierie mais il ne disposera au mieux que d'une ou de deux personnes pour concevoir et réaliser les navires de la coque jusqu'à l'intérieur; or, celles-ci ne peuvent être spécialisées dans tous les aspects du travail. Généralement, elles continueront à produire aussi longtemps que possible les mêmes modèles et concepts. En achetant ce type de services auprès de sociétés d'études spécialisées, le chantier naval aura accès à une équipe d'architectes et d'ingénieurs experts dans des domaines précis et maîtrisant les dernières technologies. Le dialogue entre le chantier naval et le fournisseur de services d'études et d'ingénierie permet au premier d'adopter plus rapidement de nouvelles technologies et de nouveaux modèles et d'avoir accès à des marchés à marges plus élevées portant sur des navires spécialisés.⁹² De même, dans les industries de biens

⁹⁰ Les données portent sur l'ensemble des services, mais comme il s'agit d'intrants intermédiaires du processus de production, il s'agit essentiellement de services aux entreprises.

⁹¹ L'augmentation des importations de services aux entreprises s'explique probablement par le fait que certaines des grandes sociétés minières sud-africaines ont déplacé leur siège à Londres et que les services fournis par le siège aux filiales locales sont de ce fait comptabilisés comme du commerce de services aux entreprises.

⁹² Pour une analyse et étude de cas, voir Nordås (2004).

de consommation, l'emballage, le développement des marques et la commercialisation sont souvent des fonctions stratégiques essentielles qui déterminent les prix sur le marché et, ce faisant, la marge bénéficiaire du producteur. De plus en plus, ces services sont sous-traités à des fournisseurs spécialisés et la possibilité de faire appel à de tels services est particulièrement importante pour les petites et moyennes entreprises (OCDE, 2000b).

Le secteur des services aux entreprises crée des emplois directement et contribue également à en créer dans d'autres secteurs en abaissant les obstacles à l'entrée sur le marché d'entrepreneurs ayant des projets et des inventions de produits. Ces derniers n'ont généralement pas les compétences requises en matière de comptabilité et de réglementation pour se conformer aux lois et règlements du marché national et encore moins des marchés étrangers et, souvent, ils n'ont pas la capacité d'effectuer des études de marché. En outre, ils n'ont généralement pas les ressources nécessaires pour employer des experts dans ces domaines. L'existence d'un marché des services où ils peuvent acheter les services comptables, juridiques et commerciaux dont ils ont besoin et éventuellement aussi louer du matériel de production aura par conséquent pour effet d'abaisser considérablement les obstacles à leur entrée sur le marché. Ce type d'externalisation a pour effet de transformer certains coûts fixes en coûts variables. L'achat à l'extérieur de services spécialisés par les petites et moyennes entreprises les aide souvent à accéder à des productions, procédés et techniques d'organisation nouveaux et à se conformer aux exigences de qualité des clients ainsi qu'aux normes légales.⁹³

c) Les services aux entreprises peuvent mettre en relation fournisseurs et clients par-delà les frontières

Le secteur des services aux entreprises a un effet à la fois direct et indirect sur le commerce international. L'effet direct tient à la croissance rapide du commerce international de ces services. L'effet indirect découle du fait que les fournisseurs de services aux entreprises agissent comme intermédiaires entre exportateurs et clients étrangers potentiels. Ils abaissent les coûts des transactions et améliorent la productivité et la compétitivité des sociétés clientes. Dans le cas des ports, par exemple, on a vu plus haut, dans le tableau IIB.6, qu'il faut en moyenne trois semaines pour dédouaner les marchandises dans les ports africains les moins efficaces. Dans une telle situation, il serait impossible – même pour les entreprises locales les plus innovantes et les plus capables – de se lancer sur les marchés d'exportation où les délais de livraison constituent un important facteur de la capacité concurrentielle. Dans un nombre croissant de marchés, le respect des délais est important.⁹⁴ Cependant, comme le montre l'encadré IIB.5, l'ouverture des services portuaires aux entreprises privées de services, locales et étrangères, a considérablement réduit les délais de dédouanement, abaissant ainsi un obstacle empêchant les producteurs locaux d'avoir accès aux marchés d'exportation. Dans les pays qui n'ont pas de fournisseurs de services locaux, ces services peuvent être importés, ce qui permet d'ouvrir des débouchés commerciaux pour d'autres secteurs.

Les services aux entreprises contribuent à abaisser les coûts du commerce en améliorant la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, les services de commercialisation peuvent contribuer à mettre en contact les producteurs d'un pays avec les clients d'un autre pays, tandis que les services techniques et de gestion aident les producteurs des pays où il y a pénurie de gens qualifiés à améliorer leur productivité et devenir plus compétitifs. Pour en revenir à l'exemple du chantier naval, il arrive souvent que les pays en développement jouissent d'un avantage comparé dans ce domaine. L'accès à des services techniques importés peut les aider à profiter mieux de leur avantage comparé grâce aux transferts de technologie qui leur permettent de produire des navires de plus haute technicité, lesquels appellent des prix plus élevés.

Ainsi, une société norvégienne d'études et d'ingénierie pour la construction navale élabore études et dessins dans son siège de Norvège et les transmet électroniquement à des chantiers navals situés dans le monde entier. Elle dispose aussi de bureaux locaux à proximité de tous les chantiers navals de ses grands clients, y compris en Chine, Islande et Pologne, où elle emploie du personnel local et envoie du personnel du siège central pour des périodes plus ou moins longues. Les employés locaux de ses bureaux à l'étranger peuvent également faire des stages au siège de la société en Norvège et y travailler sur des projets et recevoir une formation sur le tas. Tout cela aide les chantiers navals à soutenir la concurrence sur le marché des navires hautement spécialisés.

⁹³ Dans un marché des capitaux parfait, le financement de l'investissement initial d'un projet dont le rendement prévu est positif ne devrait pas constituer un problème, mais dans la plupart des pays, en particulier les pays en développement, les marchés des capitaux ne sont pas parfaits.

⁹⁴ Pour une analyse de la question, voir Hummels (2000) et Evans et Harrigan (2003).

Cet exemple illustre la complémentarité qui existe entre la fourniture transfrontières, l'investissement étranger direct et les mouvements de personnes physiques dans le secteur des services aux entreprises. Les services d'essai constituent un autre type de services aux entreprises qui peut réduire, pour de nombreux exportateurs potentiels des pays en développement, un obstacle important à leur accès aux marchés. Se conformer aux normes de qualité, qu'elles soient légales ou imposées par les entreprises elles-mêmes, peut souvent poser problème. Et même lorsque les normes sont satisfaites, il peut être difficile de le prouver. L'accès à des services d'essai étrangers peut améliorer la situation et ouvrir de nouveaux marchés aux producteurs des pays en développement.

d) Les services aux entreprises sont aussi un secteur faisant l'objet d'un commerce dynamique

Les services aux entreprises non seulement facilitent le commerce dans d'autres secteurs, mais peuvent constituer eux-mêmes un secteur d'échanges dynamique. Le commerce des services aux entreprises recouvre les quatre modes visés dans l'AGCS, le Mode 3 (investissement étranger direct) apparaissant comme le plus important. Selon la CNUCED (2003b), au cours de la période 1990-2001, les investissements étrangers directs effectués dans ce secteur ont été multipliés par neuf pour l'ensemble du monde, mais par cinq environ dans les pays développés et presque par 100 dans les pays en développement. En outre, la part des services aux entreprises dans le montant

Tableau IIB.11
États-Unis: Exportations de services aux entreprises,
par sous-secteur, 1997-2002
(Milliards de dollars)

	1997	2000	2002
Services aux entreprises, services professionnels et services techniques	44,0	55,2	65,4
Entreprises non affiliées	21,5	25,3	28,8
Entreprises affiliées	22,4	29,9	36,6
Services d'informatique et d'information	5,1	6,8	6,9
Entreprises non affiliées	3,5	5,6	5,4
Entreprises affiliées	1,6	1,2	1,5
Services de gestion et de consultation	n.a.	n.a.	3,7
Entreprises non affiliées	1,6	1,7	1,7
Entreprises affiliées	n.a.	n.a.	2,0
Services de recherche-développement et services d'essais	n.a.	n.a.	6,3
Entreprises non affiliées	0,9	0,9	1,1
Entreprises affiliées	n.a.	n.a.	5,2
Services de location - exploitation	3,6	5,2	5,9
Entreprises non affiliées	2,0	3,1	3,6
Entreprises affiliées	1,5	2,1	2,3
Autres services aux entreprises, services professionnels et services techniques	32,8	40,6	42,5
Entreprises non affiliées	13,5	14,0	17,0
Entreprises affiliées	19,3	26,6	25,5

Source: BEA (2003).

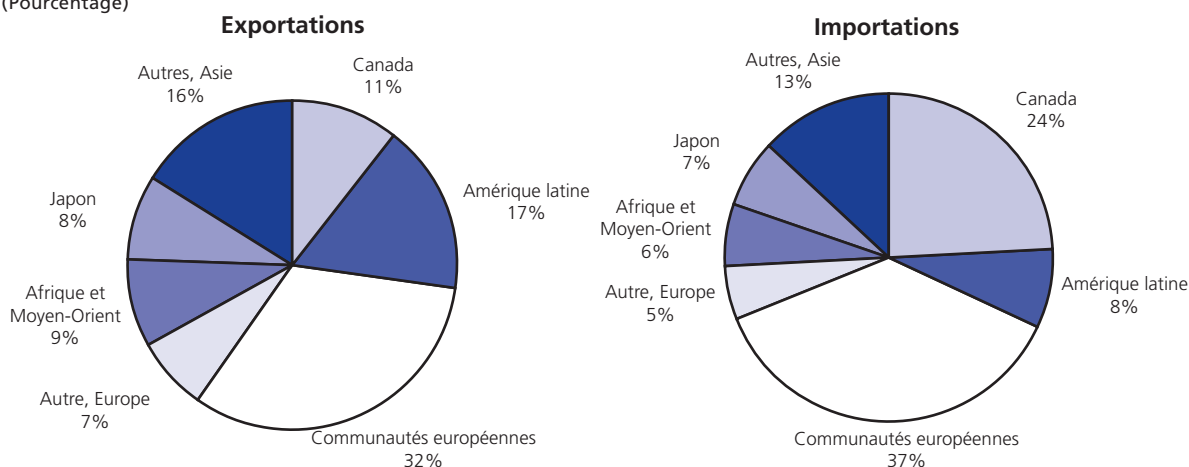
Les exportations totales de services aux entreprises ont augmenté en moyenne de 8 pour cent par an et la part des ventes des filiales (c'est-à-dire des ventes des multinationales américaines à l'étranger) a augmenté pour l'ensemble du secteur des services aux entreprises. Cela cache cependant certaines différences intéressantes entre les divers services aux entreprises. En matière de services informatiques, la totalité de la croissance des exportations est due aux ventes autres que celles réalisées par des filiales et c'est aussi le cas dans le secteur du crédit-bail à des fins d'exploitation, lequel connaît la croissance la plus rapide.⁹⁵ Le graphique IIB.6 indique la répartition régionale du commerce américain de services aux entreprises, compte non tenu du commerce entre entreprises affiliées.

⁹⁵ Au cours de la période 1997-2002, les importations américaines de services aux entreprises ont augmenté d'environ 10 pour cent par an et, en 2002, les ventes autres que celles effectuées par des filiales ont représenté 28 pour cent du total. Pour les importations, les ventes effectuées par des filiales sont supérieures dans tous les sous-secteurs aux autres ventes.

Graphique IIB.6

Commerce des services aux entreprises, hors commerce entre entreprises affiliées, par région, 2002

(Pourcentage)



Source: BEA (2003).

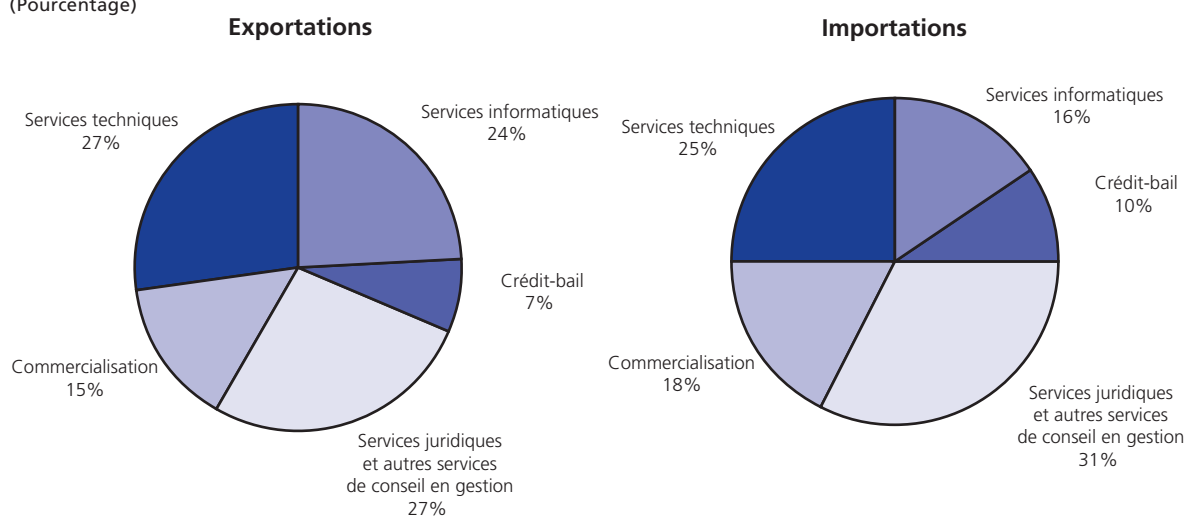
Bien que les pays de l'OCDE soient les principaux pays de destination des exportations et d'origine des importations de services aux entreprises, le Moyen-Orient et l'Afrique reçoivent en exportations des États-Unis plus de deux fois plus de services que de marchandises et la part des services dans les importations américaines de ses pays est également plus importante.

En ce qui concerne l'Union européenne, au cours de la période 1998-2001, les exportations de services aux entreprises ont augmenté de près de 14 pour cent par an en valeur nominale, tandis que les importations ont augmenté encore plus rapidement: au rythme de 16 pour cent. Ces chiffres ne représentent que le commerce transfrontières. Le graphique IIB.7 indique les exportations et importations de services aux entreprises de l'Union européenne en 2001.⁹⁶ La composition des exportations et importations est sensiblement la même que pour les États-Unis, encore que les services informatiques représentent une part beaucoup plus importante du commerce des services aux entreprises dans l'Union européenne.⁹⁷

Graphique IIB.7

Communautés européennes - Commerce des services aux entreprises, par secteur, 2001

(Pourcentage)



Source: Base de données sur le commerce des services, OCDE (2003g).

⁹⁶ Le montant total du commerce des services aux entreprises s'est élevé à environ 80 milliards d'euros, répartis également entre exportations et importations.

⁹⁷ En raison de différences de classification, les données relatives aux États-Unis et à l'Union européenne ne sont pas parfaitement comparables.

Parmi les pays de l'OCDE, les pays d'Europe centrale sont ceux qui ont connu la croissance la plus rapide de leurs exportations de services informatiques. En République tchèque, celles-ci sont passées de 5 millions de dollars en 1995 à 122 millions en 2001 et des taux de croissance élevés ont également été enregistrés par la Pologne et la République slovaque. Un certain nombre de pays en développement, menés par l'Inde, sont apparus comme d'importants exportateurs de services aux entreprises, en particulier de services qui peuvent être fournis électroniquement aux clients étrangers. Selon la CNUCED (2003b), l'Inde intervient pour environ 80 pour cent de l'externalisation de services informatisés aux entreprises (encadré II.7).⁹⁸ Comme indiqué à la section IIB.2, il faut pour accéder à ce marché d'exportation croissant des télécommunications adéquates.

Encadré IIB.7: Délocalisation à l'étranger des services aux entreprises

La délocalisation à l'étranger est définie comme le déplacement d'emplois de l'économie nationale vers un pays étranger ayant des coûts plus bas. Selon McKinsey (2003), les délocalisations augmentent de plus de 30 pour cent par an. Les services aux entreprises délocalisés à l'étranger sont les services de traitement, de centres d'appels, de comptabilité, de maintenance et de développement de logiciels, de conception de produits, de télévente, d'achat et de recherche et de consultants. Les États-Unis interviennent pour environ 70 pour cent de ces délocalisations et les principaux pays de destination sont le Canada, l'Inde, l'Irlande et Israël; l'Australie, l'Afrique du Sud et les Philippines apparaissent également comme d'importants fournisseurs de tels services. Les progrès réalisés dans le domaine des télécommunications, joints à la fourniture de services meilleurs à moindre coût, ont rendu ces délocalisations possibles et les écarts considérables concernant les salaires versés à des travailleurs aux compétences comparables les ont rendues rentables. Un développeur de logiciels coûte environ 60 dollars de l'heure aux États-Unis, mais seulement 6 dollars en Inde. En délocalisant des activités vers l'Inde, une entreprise des États-Unis peut économiser environ 50 pour cent du coût de base d'un service donné. On a estimé à 7,7 milliards de dollars la valeur des exportations indiennes résultant de délocalisations, ce chiffre s'établissant à 3 milliards et 0,3 milliard respectivement pour Israël et les Philippines. On estime à environ 400 000 le nombre d'emplois américains délocalisés. On estime aussi que pour chaque dollar de service sous-traité, l'économie des États-Unis réalise un gain net de 14 cents en compétitivité et productivité. À ce jour, la délocalisation est un phénomène qui touche essentiellement les pays anglophones, car l'emploi d'une langue commune apparaît essentiel pour ce genre de services.

En conclusion de cette section, on peut dire que même s'il ne jouit pas d'un avantage comparé en matière de services aux entreprises, un pays en développement peut néanmoins tirer profit du commerce de ces services. En premier lieu, le commerce des services aux entreprises crée des emplois dans le pays importateur. En deuxième lieu, il peut fournir le «maillon manquant» entre les producteurs nationaux et les clients étrangers dans d'autres secteurs et ainsi stimuler leurs exportations. En outre, il apparaît que les obstacles à l'accès aux marchés d'exportation sont plus bas dans le secteur des services aux entreprises que dans de nombreux autres secteurs de services, si bien que les flux commerciaux sont susceptibles de réagir rapidement à la libéralisation du commerce. Les coûts d'une telle libéralisation sont probablement minimes et la capacité de réglementation est moins importante que pour les services financiers et les télécommunications. La raison en est qu'à l'inverse des transports, des finances et des télécommunications, il n'existe pas d'imperfections évidentes du marché dans le secteur des services aux entreprises. Cependant, l'état précaire de l'infrastructure de certains PMA peut limiter, mais non éliminer, les gains qui peuvent résulter pour eux du commerce de services aux entreprises.

⁹⁸ Il apparaît cependant qu'il s'agit là d'un domaine qui n'a pas été suffisamment étudié, car les données incluses dans le rapport de la CNUCED sont tirées essentiellement d'articles de presse.

5. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Les services d'infrastructure et les services connexes influent sur le commerce des marchandises et des services de manière complexe. Premièrement, le coût et la qualité des services d'infrastructure sont d'importants éléments qui déterminent le volume et la valeur du commerce international en raison de l'effet qu'ils ont sur les coûts des transactions transfrontières. Deuxièmement, du fait que les secteurs diffèrent dans leur intensité d'utilisation des services d'infrastructure, la qualité et le coût de ces services affectent aussi les types d'avantages comparés et de spécialisation internationale. Des services d'infrastructure fiables et rentables sont, par exemple, plus importants pour le commerce dans le cadre de réseaux de production internationaux concernant des industries avancées que pour le commerce de produits non périssables. Troisièmement, le commerce des services d'infrastructure peut améliorer la qualité et la rentabilité de ces services et, lorsque c'est le cas, il stimule le commerce dans d'autres secteurs par le biais du coût des transactions. Les services d'infrastructure, à l'exception des services aux entreprises, sont soumis aux imperfections du marché, telles que les externalités de réseaux, les économies d'échelle importantes et l'absence de coordination. Les services financiers sont également exposés au risque moral et à des choix défavorables. L'infrastructure sous-jacente a souvent le caractère d'un bien public. En raison de ces imperfections du marché, il faut souvent que les pouvoirs publics interviennent sur le plan de la réglementation de même que pour la fourniture de l'infrastructure sous-jacente. Dans certains cas, les imperfections du marché ont des dimensions internationales. Cela s'applique en particulier à l'interface entre les systèmes nationaux et internationaux de transport et de communications, pour lesquels des normes communes ou compatibles sont nécessaires. Cela s'applique aussi aux domaines dans lesquels un arbitrage international en matière de réglementation peut s'opposer à la réglementation nationale. Le quatrième domaine d'interaction entre les services d'infrastructure et le commerce touche à la réglementation. Celle-ci est une activité qui fait beaucoup appel à l'information et de bonnes télécommunications améliorent l'aptitude des organes de réglementation à coopérer au niveau international.

C STRUCTURE DES MARCHÉS, EXTERNALITÉS ET INTERVENTION PAR LE BIAIS DES POLITIQUES

La proposition selon laquelle la libéralisation du commerce (en l'occurrence l'ouverture des marchés des produits et des facteurs) est dans l'intérêt réciproque des pays dépend en partie du bon fonctionnement de divers marchés. Si les marchés des produits ou des facteurs ne sont pas compétitifs, ou si les signaux du marché ne reflètent pas convenablement les coûts et les avantages sociaux (c'est-à-dire lorsqu'il existe des externalités), les effets bénéfiques de l'ouverture peuvent être diminués ou annulés. Il faudra, dans certains cas, mais pas systématiquement, intervenir par des politiques pour corriger ces défauts, puisque l'ouverture ne suffit pas, à elle seule, à créer un environnement compétitif. En fait, dans certaines circonstances, l'ouverture peut aggraver les inefficacités ou en créer de nouvelles lorsque l'on est en présence d'externalités ou d'une position de force sur le marché.

Nous tenterons, dans la présente section, de définir les politiques et mesures complémentaires, essentiellement à visée correctrice, que les pays peuvent adopter pour encourager la concurrence et veiller à ce qu'il soit pleinement tenu compte des externalités positives ou négatives. L'accent sera mis sur le choix de politiques aptes à remédier à des situations particulières de défaillance des marchés tout en relevant le pari économique difficile de faire en sorte que les interventions censées être correctives ne servent pas des intérêts de substitution préjudiciables à la prospérité nationale. Nous nous attacherons ici à montrer comment la politique de la concurrence contribue à rendre les marchés plus contestables. Dans le cas des externalités, cette section soulignera que les politiques doivent amener les producteurs et les consommateurs à faire face à des prix justes pour que les externalités soient internalisées. Aucune des prescriptions évoquées ci-après n'est nouvelle, pas plus que l'analyse qui les sous-tend. Toutefois, l'intention, dans le présent rapport, est de situer le débat dans le contexte général de politiques cohérentes favorisant la réalisation la plus complète possible des avantages de la libéralisation du commerce.

1. STRUCTURE DES MARCHÉS, EXTERNALITÉS ET AFFECTATION DES RESSOURCES

a) Efficience de l'affectation des ressources

Les économistes ont longtemps soutenu que les échanges marchands - lorsque les choix des particuliers correspondent à leurs valeurs propres et ceux des entreprises à la recherche du profit maximal - conduisent nécessairement à une affectation efficiente de ressources rares. En ce sens, l'efficience requiert que les acheteurs et les vendeurs ne puissent pas agir sur le prix auquel s'effectue l'échange sur un marché. De plus, il doit y avoir un marché pour toutes les marchandises. Si ces conditions sont réunies, les marchés sont concurrentiels et complets, et l'affectation des ressources est efficiente.⁹⁹

En réalité, ces conditions sont rarement réunies. On trouvera ci-après quelques exemples faisant exception à ces conditions:

- Certaines entreprises peuvent avoir la maîtrise des prix, soit parce que les concurrents sont trop peu nombreux, soit parce que les produits qu'elles vendent ont des marques importantes qui permettent au vendeur d'exercer un pouvoir sur les prix. Les entreprises peuvent aussi exercer un contrôle sur les prix si elles agissent en collusion.¹⁰⁰
- Les flux d'information peuvent être imparfaits. L'asymétrie de l'information entre acheteurs et vendeurs, par exemple, peut être à l'origine d'une réduction radicale des transactions marchandes (problème du marché de l'occasion).¹⁰¹

⁹⁹ C'est-à-dire que le prix d'une ressource est égal à son coût marginal.

¹⁰⁰ Il importe aussi de noter que les structures de marché imparfaites n'annulent pas obligatoirement les bénéfices du commerce. Les théoriciens du commerce reconnaissent depuis longtemps que les économies d'échelle sont un facteur déterminant pour le commerce et qu'elles peuvent être une source d'avantages dans l'échange tels qu'une diversité accrue des produits (Feenstra, 2004).

¹⁰¹ Dans le cas du marché des voitures d'occasion, le vendeur (le propriétaire) est mieux renseigné sur la qualité de la voiture que l'acheteur potentiel. Cette asymétrie de l'information est susceptible de dissuader de nombreux acheteurs potentiels d'acheter une voiture d'occasion, par crainte de faire une mauvaise affaire.

- Parfois, le consommateur n'est pas le seul à bénéficier de la consommation d'une marchandise. D'autres peuvent y trouver avantage. On parle alors d'externalités positives. À l'inverse, une entreprise peut n'être pas seule à supporter le coût de la production d'une marchandise, par exemple dans le cas des atteintes à l'environnement dues à la production. Dans ce cas, l'externalité négative vient de ce que le coût supporté par la société pour la production de cette marchandise est supérieur au coût pour le secteur privé.

Même en l'absence d'échec des marchés, le fonctionnement de l'économie peut entraîner une distribution des revenus perçue comme inéquitable. Cela vient souvent d'une répartition inégale des richesses et d'une inégalité des chances. Les politiques visant à redistribuer la richesse et à établir l'égalité des chances (par exemple dans l'éducation ou la santé) contribueraient à une répartition des richesses socialement plus acceptable sans provoquer de distorsions importantes des marchés ou des incitations.

Les échecs des marchés mentionnés plus haut constituent la condition nécessaire (mais non suffisante) pour l'intervention des pouvoirs publics. Mais cette intervention doit se faire en connaissance de cause, et nous examinerons maintenant comment concevoir concrètement les politiques et quelles peuvent être leurs interactions avec le commerce.

b) Cohérence des politiques

Lorsque l'on aborde la question de la cohérence des politiques dans ces domaines, il convient de faire ressortir plusieurs thèmes. Premièrement, une efficience accrue de la répartition des ressources est le prisme à travers lequel nous considérons la cohérence des politiques en matière de commerce, de concurrence et d'environnement. Sur des marchés parfaits, la libéralisation du commerce a pour effet d'affecter les ressources à l'usage où elles sont le plus productives ou le plus efficaces. C'est le cas lorsqu'un pays se spécialise dans la production des marchandises et des services pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif. Le but principal de la politique de la concurrence est de limiter l'exercice par les entreprises d'un pouvoir sur le marché, à défaut de quoi la recherche du profit maximal qui les anime pourrait creuser l'écart entre le coût d'opportunité d'une ressource et le prix payé par les consommateurs. La fixation de prix corrects pour les ressources de l'environnement permet de s'assurer qu'elles sont considérées à leur juste valeur par la population et qu'elles ne sont pas traitées comme des marchandises gratuites. Ainsi, la cohérence des politiques en matière de commerce, d'environnement et de concurrence se mesure, en fin de compte, à leur contribution plus ou moins grande à une répartition efficiente des ressources.

Deuxièmement, les politiques de la concurrence et de l'environnement ont une dimension internationale. Dans le cas des fusions transfrontalières, par exemples, des conflits peuvent surgir du fait de différences dans les principes et les structures de la concurrence. Des approches différentes en matière de contrôle des fusions peuvent aboutir à des résultats différents. Pour empêcher ces différences de perturber le commerce mondial, il peut être nécessaire de faire appel à une coopération internationale entre les autorités chargées de la concurrence. Il en va de même lorsque le problème de concurrence a un caractère mondial, comme dans le cas d'ententes internationales qui fixent des prix se répercutant sur les consommateurs au niveau national. Lorsque les externalités sur l'environnement ont une dimension planétaire plutôt que nationale, la coopération internationale constitue le moyen le plus efficace de gérer le problème. Laissées à leurs procédés individuels, les autorités nationales ne disposent pas de tous les moyens d'incitation nécessaires pour réduire les atteintes aux biens collectifs mondiaux, puisqu'une partie des coûts est supportée par des étrangers. Une cohérence au niveau international est aussi nécessaire pour éviter des conflits entre différents systèmes de droit international, par exemple entre des accords multilatéraux sur l'environnement et des règles de commerce multilatérales. On trouvera à la section IIE une analyse plus systématique de ce que la coopération internationale peut apporter à une bonne politique et à la cohérence.

Troisièmement, le tout est plus que la somme de ses parties. Chacune dans son domaine, les politiques en matière de commerce, d'environnement et de concurrence favorisent une répartition des ressources efficiente, mais chacune est moins efficace en l'absence des autres. Le pays dont la législation interne permet aux entreprises d'avoir des comportements anticoncurrentiels ne récoltera pas le maximum des avantages que procure un commerce ouvert. Il va sans dire qu'un pays doté de règles draconiennes en matière de concurrence se privera d'avantages statiques et dynamiques importants s'il n'est pas ouvert au commerce extérieur.

Si l'accent est mis sur des interventions optimales visant à compléter l'ouverture du commerce, l'action des pouvoirs publics n'est pas le remède à tous les maux. Bien qu'il ne soit généralement pas souhaitable qu'une entreprise occupe une position de force sur le marché, il arrive que ce soit la seule solution possible compte tenu des goûts des consommateurs ou des réalités technologiques. Les fusions, par exemple, peuvent procurer des avantages économiques grâce aux économies d'échelle et à l'échange de savoir-faire dont elles s'accompagnent, même si elles risquent d'accroître le pouvoir détenu par l'entité issue de la fusion sur le marché. Les législateurs préfèrent parfois la prudence en n'autorisant pas ces fusions. La réglementation impose aussi ses coûts propres, dont le moindre n'est pas le risque de capture de la réglementation par les entreprises. Dans le cas des externalités, les taxes Pigou (taxes environnementales) constituent une charge en excès, comme toute taxe qui induit des distorsions. Les réglementations de protection de l'environnement nécessitent un contrôle et des sanctions, auxquels il faut pouvoir consacrer des ressources. Il convient donc d'étudier soigneusement tous les coûts de l'action des pouvoirs publics avant de décider de l'ampleur à donner à l'intervention pour remédier aux externalités.

S'il est vrai que l'ouverture progressive de l'économie accroît la concurrence, la possibilité que les entreprises nationales et étrangères se livrent à des pratiques anticoncurrentielles n'en est pas moindre pour autant. Dans certains cas, on observera au contraire une intensification des réactions de défense des entreprises nationales aux prises avec la concurrence. Dans d'autres, des sociétés étrangères, pour pénétrer sur un marché, peuvent adopter des comportements anticoncurrentiels. Quel que soit le cas de figure, on ne peut nier l'intérêt qu'il y a à concevoir et appliquer une politique efficace de la concurrence. Lorsque les problèmes de concurrence ne sont pas du ressort des autorités nationales, les instruments commerciaux n'apportent pas de réponse efficace. Les problèmes de concurrence internationale requièrent de plus en plus des solutions internationales. L'étendue de ces solutions et la question de savoir si elles doivent ou non être contraignantes restent un sujet de débat. Il n'existe guère de raisons de penser qu'il n'est pas dans les capacités des pays en développement, si des dispositions adéquates sont prévues en matière d'assistance technique, de libéraliser leurs échanges et d'appliquer des politiques nationales efficaces en matière de concurrence.

Dans le cas des externalités, l'idée force de l'intervention de l'État est de mettre les producteurs et les consommateurs face à des prix justes. Dans le cas d'une externalité négative telle que l'émission de polluants, il faudra pour cela instaurer des taxes environnementales ou, dans certains cas, des mesures de réglementation directe si l'on tient compte à la fois des coûts du contrôle et des sanctions et des problèmes de répartition. Les mesures commerciales ne sont souvent que des solutions de deuxième ou de troisième choix pour remédier à une externalité locale. Elles n'ont de sens que dans le cadre d'un pacte multilatéral visant à résoudre des problèmes de pollution transfrontière, ou éventuellement comme mécanisme destiné à faire respecter les dispositions d'un accord international. Dans le cas d'externalités positives, telles que la création de connaissances par la recherche et le développement, les investissements publics dans la recherche fondamentale, ou l'attribution de crédits d'impôt pour la R&D pourraient constituer des mesures appropriées. Il ne faut pas y voir une quelconque intention de diminuer le rôle de la protection de la propriété intellectuelle ou de la politique de la concurrence dans l'émergence de conditions propices à la création de nouvelles connaissances. Étant donné l'importance du commerce comme courroie de transmission des connaissances, la suppression des distorsions du commerce produit un avantage dynamique (l'accroissement de la productivité), qui s'ajoute aux effets statiques habituels sur l'affectation des ressources.

Enfin, le fait que des mesures complémentaires soient nécessaires pour rendre la politique commerciale plus efficace ne veut pas dire qu'il ne faille pas tenter de libéraliser le commerce en leur absence. Ni que les gouvernants doivent attendre que toutes les autres politiques d'accompagnement soient mises en place pour se lancer dans une réforme conséquente du commerce. Loin de là. Chaque fois que des protections ont été supprimées, même en présence d'autres distorsions dans l'économie, il en est résulté des avantages nets, et non des coûts. La présente analyse des structures de marché et des externalités chercherait plutôt à mettre en valeur tous les avantages pouvant découler d'une libéralisation plus poussée du commerce.

2. POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Au cours de la dernière décennie, les interactions et les relations entre politique de la concurrence et politique du commerce ont suscité un intérêt considérable.¹⁰² Il existe à cela de bonnes raisons, surtout si l'on considère que ces deux types de politique ont un même objectif, créer et favoriser des marchés efficaces et concurrentiels. Les politiques du commerce y parviennent par l'abaissement des barrières tarifaires et des obstacles non tarifaires imposés par les gouvernements. La politique de la concurrence, quant à elle, a pour objectif premier de discipliner les agissements des entreprises privées qui entravent la concurrence d'une manière qui engendre des coûts pour la société.

Ce n'est pas la première fois que l'on reconnaît les points communs et, comme nous le verrons plus loin, la complémentarité de ces deux branches de politique. En 1948, la Charte de la Havane, qui proposait la création d'une organisation internationale, prévoyait des dispositions relatives aux pratiques commerciales restrictives. Une procédure internationale de plainte et d'enquête était envisagée pour une liste non exhaustive de pratiques commerciales restrictives. Toutefois, l'Organisation internationale du commerce n'ayant pas vu le jour, la politique de la concurrence n'a pas pris place parmi les grandes questions commerciales à l'ordre du jour. Ces dernières années, elle a fait l'objet de débats dans plusieurs forums, y compris certains éléments des négociations du Cycle d'Uruguay.¹⁰³

Le fait que la politique de la concurrence revienne s'inscrire dans la définition des politiques internationales tient à la réduction constante des barrières commerciales et à la fragmentation de la structure de production de l'économie mondiale. Ces deux phénomènes ont pris place dans le contexte de profonds bouleversements des techniques de l'information et des transports, ainsi que de l'essor mondial du secteur des services. Ils ont contribué à créer une économie mondiale plus compétitive et à modifier radicalement le contexte de la politique commerciale par rapport à ceux de la période qui a immédiatement suivi la seconde guerre mondiale. La principale question qui se pose est de savoir si les avantages d'une libéralisation continue du commerce peuvent être annulés par les pratiques anticoncurrentielles d'entreprises privées, malgré un environnement mondial où règne de plus en plus la concurrence. À l'inverse, on peut se demander si les instruments de la politique commerciale peuvent être un remède efficace contre les comportements anticoncurrentiels.

Dans l'analyse qui suit, pour examiner comment la politique de la concurrence peut valoriser les avantages de la libéralisation du commerce, nous distinguerons trois scénarios dans une économie ouverte où peuvent exister des pratiques anticoncurrentielles: une entreprise nationale se livre à des pratiques anticoncurrentielles sur le marché intérieur; une entreprise étrangère se livre à des pratiques anticoncurrentielles sur le marché intérieur; des entreprises étrangères se livrent à des pratiques anticoncurrentielles sur des marchés internationaux qui se répercutent sur les prix d'un marché intérieur. Nous commencerons l'analyse par un rapide exposé des notions fondamentales de structure des marchés. Nous examinerons ensuite comment la politique de la concurrence peut être utilisée dans certaines défaillances des marchés. Enfin, nous tirerons des conclusions sur les interactions entre la politique commerciale et la politique de la concurrence.

a) La structure des marchés

La manière classique d'aborder la structure des marchés consiste à déterminer le nombre et la répartition par taille des entreprises. Plus les entreprises sont nombreuses, plus la branche d'activité est concurrentielle. Cette approche a changé au cours des années 1980 lorsque s'est développée une réflexion plus sophistiquée sur l'organisation des entreprises. Armés d'outils empruntés à la théorie des jeux, les économistes ont forgé de nouvelles manières d'analyser le comportement des entreprises. Au lieu de s'attacher à leur nombre et leur taille dans une branche d'activité donnée, on a commencé à s'intéresser à leur comportement et, en particulier aux barrières à l'entrée des marchés.

¹⁰² Voir OMC (1997). Le document du Secrétariat de l'OMC intitulé «Étude des questions relatives à un éventuel cadre multilatéral sur la politique de la concurrence» (WT/WGTCP/W/228) fait une analyse complète des questions relatives à la politique de la concurrence dans une économie ouverte.

¹⁰³ Voir également l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, adopté par l'Assemblée générale des Nations Unies le 5 décembre 1980 (Résolution n° 35/63). En outre, des dispositions concernant la concurrence figurent dans l'Accord général sur le commerce des services et dans l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Pour plus d'informations sur la politique de la concurrence et le Cycle d'Uruguay, voir OMC (1997).

Afin de mieux comprendre l'importance accordée à ces barrières, considérons le cas simple du monopole. Si une seule entreprise devait opérer dans une branche d'activité, elle restreindrait sa production et augmenterait le prix des marchandises qu'elle vend pour réaliser le maximum de bénéfices. Des bénéfices positifs inciteraient cependant d'autres entreprises à entrer dans cette branche d'activité. Dans l'hypothèse où elles pénétreraient effectivement dans la branche d'activité, le détenteur du monopole serait forcé de changer de comportement en ce qui concerne ses prix et sa production. On peut aussi raisonnablement s'attendre à ce que le détenteur du monopole modifie préventivement son comportement commercial si un nouvel arrivant signale de manière crédible son intention d'entrer dans la branche d'activité.¹⁰⁴ La crédibilité du signal dépend fortement du niveau des barrières: moins les barrières à l'entrée sont hautes, plus la menace d'apparition d'un nouvel arrivant est crédible. À l'inverse, plus les barrières sont hautes, plus la crédibilité est faible.

En l'absence d'une définition précise des «barrières», on entend généralement par ce terme toute condition qui affecte la mobilité du capital à l'entrée et à la sortie d'une branche d'activité.¹⁰⁵ L'accent est mis en l'occurrence sur la mobilité du capital. Il y a par ailleurs le cas de la fusion, qui peut n'avoir pas d'effets sur la mobilité du capital, mais influencer tout de même sur les conditions de concurrence.¹⁰⁶ La question primordiale est de savoir si l'entrée, effective ou pressentie, rapprochera ou non les prix du marché du prix parfaitement concurrentiel.

On peut distinguer deux types de barrières, les barrières réglementaires et les barrières structurelles. Les premières sont souvent des mesures gouvernementales destinées à limiter ou à contrôler l'entrée dans une branche d'activité. Il peut s'agir d'une obligation d'obtenir un permis ou une licence pour exercer des activités sur un marché donné. Dans certains cas, l'acquisition du permis peut être autorisée, mais à un coût prohibitif. Les mesures restreignant ou interdisant des importations, telles que droits de douane ou restrictions quantitatives, sont un autre exemple de barrière réglementaire freinant la concurrence.

Les barrières à l'entrée d'un marché ne sont pas toutes érigées par les gouvernements. Dans bien des cas, elles sont de nature structurelle. Les coûts irrécupérables, par exemple, peuvent être propres à un secteur d'activité. Dans ce cas, ils peuvent être tels qu'il est difficile de ressortir, si l'entrée n'a pas réussi, ce qui accroît le risque encouru à l'entrée. De la même manière, mais liés à l'entrée, les coûts d'entrée fixes élevés peuvent avoir un effet dissuasif. Parmi les autres barrières structurelles qui peuvent exister, on peut citer les économies d'échelle et les effets de réseau.

Dans la catégorie des barrières structurelles, il existe aussi un cas où les barrières structurelles à l'entrée sont telles que le marché ne peut être approvisionné de manière efficiente que par une entreprise. On trouve des exemples de monopoles naturels de ce type dans des secteurs d'activité qui requièrent des investissements à grande échelle dans des réseaux de distribution, par exemple la production d'électricité.¹⁰⁷ La réponse que devra apporter la politique des pouvoirs publics ne consistera pas, dans ce cas, à faciliter l'entrée sur le marché, ce qui n'aurait aucun effet. Il faudra en revanche réglementer le comportement des monopoles naturels de manière à équilibrer l'intérêt général dans l'approvisionnement du marché de ce produit et l'intérêt commercial du détenteur du monopole naturel.

On rencontre encore une autre série de barrières à l'entrée, associées à la réaction de l'entreprise déjà présente sur le marché. Même si les barrières réglementaires ou structurelles sont réduites au minimum, une entreprise peut recourir aux stratégies à sa disposition pour limiter la concurrence. Une politique de fixation des prix, par exemple, peut être non seulement agressive, mais appliquée de manière à évincer les concurrents.

¹⁰⁴ Baumol *et al.* (1982) ont développé cette idée avec la notion de marché disputable, selon laquelle la menace crédible d'une arrivée sur le marché est susceptible d'avoir des effets concurrentiels, même en présence d'un petit nombre d'entreprises sur le marché. Comme le signale Gilbert (1989), ces entreprises soit imitent parfaitement les marchés concurrentiels, soit agissent comme des monopoles parfaitement régis, en pratiquant des prix (moyens) égaux aux coûts moyens.

¹⁰⁵ Voir Gilbert (1989) au sujet des diverses définitions des termes «barrières à l'entrée».

¹⁰⁶ Ce serait par exemple le cas d'une fusion horizontale où il y aurait changement de propriété sans transfert correspondant de capital.

¹⁰⁷ En termes techniques, tout niveau de production peut être atteint à un coût moindre par une entité unique que par deux entreprises ou plus. De ce fait, sur un marché ne produisant qu'un seul produit, l'entreprise ayant la plus forte production sera toujours à même de proposer des prix plus bas que ses rivaux.

b) Objectifs de la politique de la concurrence

Une politique efficace de la concurrence constitue un pilier important dans une économie efficiente. Il n'existe à ce jour aucune conception universelle de la politique de la concurrence. Les approches diffèrent selon les pays. Dans certains, la législation couvre le contrôle des fusions, les positions dominantes et les pratiques anticoncurrentielles, dans d'autres elle se limite à une surveillance des prix.¹⁰⁸ La politique de la concurrence doit donc être prise dans une acception large, comprenant non seulement la politique antitrust, mais aussi d'autres politiques ayant des effets sur la structure des marchés, le comportement des entreprises et le fonctionnement de l'économie. Elle doit aussi se concevoir dans une perspective dynamique. En fait, dans le cadre de la politique commerciale, la protection peut se défendre dans le cas des secteurs d'activité naissants, les coûts de production étant voués à diminuer avec le temps. Krugman (1984) souligne que, dans ce cas, la protection contre la concurrence, c'est-à-dire contre les importations, permet d'accroître la production jusqu'à ce que le secteur protégé devienne compétitif sur le plan international.¹⁰⁹ De plus en plus, les politiques de la concurrence de nombreux gouvernements visent à encourager les gains d'efficacité dynamiques aussi bien que statiques, par exemple dans l'approche qu'ils adoptent concernant les questions de concession de droits de propriété intellectuelle.¹¹⁰

Malgré les approches différentes auxquelles recourent les pays, les politiques de la concurrence ont toutes pour but ultime de préserver et d'encourager la concurrence. Toutefois, dans certains cas, les objectifs déclarés dans les instruments légaux sont très vastes (Banque mondiale et OCDE (1999); CUTS (2003)). Il n'en reste pas moins que la plupart des instruments créés dans les années 1990 ont pour objectif de «promouvoir» ou d'«encourager» la concurrence. Il s'agit d'une nette évolution par rapport à l'intention qui prévalait dans les instruments créés avant 1980. L'exemple de l'Inde illustre bien ce virage: la loi de 1969 avait pour but d'«empêcher la concentration du pouvoir économique préjudiciable, ou susceptible de l'être, à l'intérêt commun». La Loi de 2002 a divers objectifs, entre autres ceux d'empêcher les pratiques ayant un effet défavorable sur la concurrence, de promouvoir et de favoriser la concurrence sur les marchés, de protéger les intérêts des consommateurs et de garantir la liberté du commerce.

On trouvera ci-après plusieurs autres exemples d'objectifs cités dans différents instruments de politique de la concurrence:

- Maintien du processus concurrentiel ou de la libre concurrence.
- Liberté du commerce, liberté de choix et accès aux marchés.
- Liberté d'action individuelle.
- Garantir la liberté économique.
- Diminuer les effets défavorables de l'intervention de l'État sur le marché.
- Empêcher les abus de pouvoir économique.
- Atteindre l'efficacité économique.

Comme on l'a vu plus haut, un marché concurrentiel peut ne pas donner des résultats équitables. L'équité pourrait, par exemple, être ajoutée aux objectifs de la politique en matière de concurrence. Bien que cette manière de voir puisse se concevoir d'un gouvernement soucieux de justice sociale, la réalité montre que des objectifs formulés trop largement ou en termes ambigus risquent de donner des résultats discordants. Au pire, l'absence d'objectifs clairement et précisément définis peut aboutir à l'incohérence, voire à la confiscation politique de l'autorité en matière de concurrence.

¹⁰⁸ On trouvera dans le document WT/WGTCP/W/128/Rev.3, daté du 27 novembre 2003, un résumé de la teneur de la législation nationale de 55 pays en matière de concurrence. Ce document montre que, dans leur grande majorité, les politiques de la concurrence ont plusieurs éléments communs, parmi lesquels la restriction des concentrations horizontales et verticales, le contrôle de l'abus de position dominante et le contrôle des fusions.

¹⁰⁹ Cet exemple est décrit dans Feenstra (2004).

¹¹⁰ Voir Anderson et Gallini (1998).

Tableau IIC.1
Nombre de juridictions ayant adopté une loi sur la concurrence

Période	Nombre de juridictions adoptant pour la première fois une loi sur la concurrence
1985-1990	8
1991-1995	25
1996-2000	16
Total pour 1985-2000	49

Note: Si l'on exclut les Communautés européennes, 80 juridictions disposaient, selon les renseignements disponibles, d'une forme quelconque de législation en matière de concurrence en 2001.

Source: OMC.

Le nombre de pays qui se sont dotés d'une politique de la concurrence augmente régulièrement (tableau IIC.1). La plupart des pays développés ont une forme ou une autre de législation sur la concurrence depuis déjà un certain temps, et les pays qui y viennent maintenant sont principalement des pays en développement. C'est une évolution encourageante. Il convient toutefois de noter que les pays en développement ne forment pas un groupe homogène. Il existe des différences économiques fondamentales entre eux, et on ne peut guère s'attendre à ce que leurs conceptions en matière de politique de la concurrence soient très homogènes. On retrouve pourtant un certain nombre de similitudes, ou de principes de base.

c) Concurrence et ouverture

On a parfois fait valoir que les objectifs de la politique de la concurrence pouvaient être atteints, au moins en partie, grâce à des politiques d'ouverture du commerce et de l'investissement. Une petite économie ouverte, par exemple, peut obtenir des avantages importants pour la concurrence sur de nombreux marchés en autorisant des fournisseurs étrangers à disputer ces marchés. De même, les politiques d'ouverture de l'investissement devraient logiquement permettre de diminuer les possibilités qu'ont les entreprises du pays d'accaparer les marchés et de profiter de rentes monopolistiques. La validité de l'affirmation selon laquelle ces politiques peuvent se substituer à une politique de la concurrence repose sur la supposition que ces influences extérieures viendront à bout des structures anticoncurrentielles du marché. Or, ce n'est pas toujours le cas. L'ouverture peut ne pas renforcer la compétition entre les entreprises, et c'est parfois même l'inverse qui se produit dans certaines circonstances. Cela tend à montrer que la politique de la concurrence a un rôle spécifique.

Certaines branches d'activité sont tout simplement plus réfractaires à la concurrence que d'autres. Prenons l'exemple des secteurs opérant en réseaux tels que celui de l'électricité ou de l'eau. D'énormes investissements à fonds perdus dans ces secteurs font qu'il est difficile d'y entrer, et le marché est peu susceptible de se doter de structures concurrentielles, avec ou sans participation étrangère. Dans ces cas-là, la réglementation est indispensable. Nous examinerons maintenant deux autres exemples montrant que des politiques d'ouverture du commerce et de l'investissement doivent être complétées par une politique de la concurrence si l'on veut tirer tout le parti possible de l'ouverture. Le premier est celui des ententes, le second celui des fusions transfrontalières.

i) *Les ententes internationales*¹¹¹

Les exportateurs étrangers peuvent faire partie d'une entente ayant pour dessein de réduire la production et de faire monter les prix. Même si les mesures commerciales du pays importateur sont libéralisées, les avantages de la réduction tarifaire peuvent ne pas se répercuter jusqu'aux consommateurs en raison des agissements de cette entente.

Les études empiriques pour estimer le coût des ententes internationales en sont encore à leurs premiers balbutiements. Elles portent sur des cartels connus tels que ceux qui ont fait l'objet de poursuites dans les années 1990, et emploient une méthode élémentaire pour estimer le surcoût supporté par les consommateurs. Les estimations obtenues se situent dans une fourchette de 20 à 40 pour cent.¹¹²

¹¹¹ Cette section est inspirée du document WT/WGTCP/228 (Étude des questions relatives à un éventuel cadre multilatéral sur la politique de la concurrence), daté du 19 mai 2003.

¹¹² Connor (2001), Levenstein et Suslow (2001), et OCDE (2002a, 2002b).

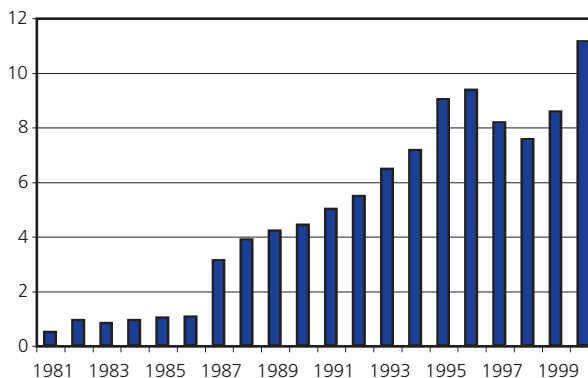
Ces estimations permettent de se faire une idée de l'ampleur relative du coût de l'adoption de dispositions multilatérales sur les ententes pour les budgets publics et des avantages que peuvent apporter ces dispositions. Les dépenses publiques qui s'y rattachent comprennent: i) le coût de l'élaboration et de la promulgation d'une loi sur les ententes, de la création d'une autorité compétente pour la faire appliquer et de l'acquisition des connaissances spécialisées nécessaires, ii) les dépenses budgétaires liées à l'application de la loi sur les ententes, et iii) le coût pour le secteur privé d'un harcèlement administratif injustifié qui pourrait résulter de l'adoption de la loi. Parmi les avantages, on peut citer: i) ceux que peut présenter pour les finances publiques le fait de dissuader les entreprises de former des ententes visant en premier lieu à présenter des soumissions concertées, ii) les avantages pouvant découler du fait de dissuader les entreprises de former des ententes visant en premier lieu les clients du secteur privé, iii) les avantages pour les finances publiques pouvant provenir du fait que les ententes visant à faire des soumissions concertées offrent des prix moins élevés dans les pays qui répriment activement les ententes, et iv) les avantages pouvant résulter pour les clients du secteur privé du fait que les membres d'ententes pratiquent des prix moins élevés dans les pays qui répriment activement les pratiques anticoncurrentielles.

Selon des études récentes, les avantages évoqués au point iv) ci-dessus peuvent être suffisamment importants pour justifier les dépenses publiques consacrées à la répression des ententes, et ils corroborent l'idée que l'on peut s'attendre à avoir des résultats très avantageux de la mise en œuvre de dispositions efficaces sur les ententes injustifiables, que ce soit au niveau national ou au niveau international.¹¹³ Par ailleurs, lorsqu'ils acceptent de coopérer, les organismes chargés de la concurrence peuvent être mieux à même d'effectuer des enquêtes sur les ententes injustifiables, ce qui augmente les effets de dissuasion sur les ententes.

Certains éléments permettent de penser que les avantages découlant de mesures efficaces de lutte contre les ententes internationales injustifiables pourraient être supérieurs aux gains de prospérité résultant de la suppression, dans le cadre du Cycle de Doha, de certains obstacles à l'accès aux marchés. Dans l'édition de septembre 2002 des *Perspectives de l'économie mondiale* du FMI, par exemple, on estime que l'accroissement de la prospérité dans les pays en développement qui résulterait de mesures de libéralisation des politiques agricoles dans les pays industriels serait de l'ordre de 8 milliards de dollars EU par an.¹¹⁴ C'est là, indubitablement, un avantage potentiel assez considérable pour les économies en développement. En 2002, cependant, les pays en développement ont importé des marchandises pour une valeur de 1 704 milliards de dollars EU, et, pour que les règles contre les ententes injustifiables réduisent de 8 milliards de dollars les surcoûts subis par ces pays, il faudrait que leur application dissuade ou empêche les ententes internationales injustifiables qui contrôlent à peine 1,8 à 3,1 pour cent des importations des pays en développement.¹¹⁵ Cela représenterait entre 28 et 48 milliards de dollars de marchandises importées en 2002 par les pays en développement, soit un montant de loin inférieur aux 81,1 milliards de dollars d'importations de ces pays que Levenstein et Suslow estiment avoir été affectés par les cartels internationaux poursuivis dans les années 1990. Ces calculs permettent de penser que des règles sur les ententes internationales représentent des avantages considérables pour les pays en développement.

Graphique IIC.1
Importations totales de 12 produits visés par des ententes effectuées par les pays en développement entre 1981 et 2000

(Milliards de dollars EU constants de 2000)



Source: Document de l'OMC WT/WGTCP/W/228.

¹¹³ Il convient d'ajouter que si les entreprises privées réagissent au renforcement des mesures de lutte contre les ententes en adoptant des pratiques qui ont pour effet de faire monter les prix sans être des pratiques d'entente, telles que la collusion et l'alignement sur le prix de l'entreprise dominante, cela peut réduire les avantages d'une bonne application de la législation nationale sur les ententes. La question prend d'autant plus d'importance qu'il est plus difficile de décourager ou de poursuivre la nouvelle pratique dans le cadre de la législation nationale en matière de concurrence.

¹¹⁴ À titre de comparaison, Chadha *et al.* (2000) estiment qu'une réduction globale de 33 pour cent des tarifs agricoles ferait gagner aux pays en développement 5,7 milliards de dollars par an.

¹¹⁵ Ces calculs partent de l'hypothèse que la majoration des prix imputable aux ententes internationales est comprise entre 20 et 40 pour cent, ce qui correspond aux calculs de Levenstein et Suslow (2001).

Les études économiques des torts infligés par les pratiques anticoncurrentielles telles que les ententes internationales deviennent de plus en plus sophistiquées avec le temps. Dans une de ces analyses, on a constaté que les surcoûts grevant les exportations de vitamines soumises à des ententes étaient beaucoup plus élevés dans les pays d'Asie, d'Amérique latine et d'Europe occidentale qui ne menaient pas une répression vigoureuse des ententes. Cette constatation met en lumière l'un des avantages importants de la répression, qui est d'inciter ces ententes à limiter le surcoût qu'elles imposent aux consommateurs dans un territoire donné.¹¹⁶

Lorsque l'on a comparé les estimations quantitatives de ces avantages au coût du fonctionnement d'un organisme chargé de faire appliquer le droit de la concurrence, on a constaté que les activités de répression étaient extrêmement rentables. Il reste à voir si d'autres études conforteront ces conclusions. Dans la mesure où celles-ci se vérifient, ces études viendront confirmer l'idée qu'il est justifié d'adopter et de faire respecter des dispositions nationales de lutte contre les ententes et des mesures d'accompagnement au niveau international qui puissent servir d'appui pour faire respecter efficacement les législations nationales en matière de concurrence. Les bénéfices de ces investissements dans des moyens nationaux de répression des ententes peuvent encore être majorés par des mesures de développement des capacités et d'assistance technique.

ii) *Les fusions*

L'intérêt d'une intervention dans les fusions vient du fait que les fusions créent parfois des conditions favorisant l'exercice d'un pouvoir sur le marché. Comme nous l'avons vu plus haut, la corrélation entre le pouvoir sur le marché et la concentration a quelque peu perdu de son actualité au cours des dernières années en raison de l'apparition de nouvelles théories. Les fusions peuvent être source d'avantages économiques du fait de facteurs tels que les économies d'échelle ou la possibilité d'échange de savoir-faire. Toutefois, il n'a jamais été dit qu'il ne fallait pas les contrôler. Les fusions se répartissent en trois catégories: les fusions horizontales qui interviennent entre des entreprises qui se livrent ou peuvent se livrer concurrence, les fusions verticales entre entreprises se trouvant à des niveaux différents de la chaîne de production, et la formation de conglomérats, qui ne sont ni des fusions horizontales, ni des fusions verticales.¹¹⁷ Dans le dernier cas, les deux entreprises n'ont pas obligatoirement un rapport commercial spécifique.

Les craintes de voir des effets anticoncurrentiels accompagner l'ouverture de l'économie ont augmenté au cours des cinq dernières années du fait de l'explosion du nombre des fusions et acquisitions transnationales. Si l'on prend le cas de deux pays et de sociétés multinationales (ayant la forme de filiales et d'entreprises), l'autorisation de fusions transnationales peut avoir six résultats possibles (CNUCED, 2000), qui sont les suivants:

- une entreprise nationale de X acquiert une filiale étrangère dans X;
- une filiale étrangère dans X acquiert une autre filiale étrangère dans X;
- une entreprise nationale de X acquiert une entreprise étrangère dans Y;
- une filiale étrangère dans X acquiert une entreprise nationale dans Y;
- une filiale étrangère dans X acquiert une entreprise nationale dans X;
- une filiale étrangère dans X acquiert une filiale étrangère dans Y.

Les deux premiers cas se limitent manifestement à la compétence des autorités nationales. La fusion opérée accroît la concentration de l'économie intérieure. Selon les particularités de la situation, la fusion sera ou non anticoncurrentielle. Chacun des quatre autres cas, en revanche, soulève une question de concurrence transfrontalière soit dans le pays X, soit dans le pays Y. Dans chacun d'eux, la question ne se limite pas à une concentration accrue sur un marché ou sur l'autre, mais touche aussi à l'accroissement de la concentration sur le marché mondial, ce qui peut conduire à des comportements anticoncurrentiels.

Ces scénarios se compliquent encore s'il s'y ajoute un troisième pays. Les fusions évoquées ci-dessus peuvent, par exemple, avoir des effets anticoncurrentiels dans un pays Z. Celui-ci peut ne pas avoir de politique de la concurrence

¹¹⁶ Il va sans dire que l'un des autres avantages qu'il y a à réprimer vigoureusement les ententes est d'abord que cela dissuade les entreprises de constituer des ententes.

¹¹⁷ Les catégories citées ne s'excluent pas mutuellement.

qui lui permette de faire face à cette situation, ou, s'il en a une, il peut n'avoir pas compétence sur l'opération si la nouvelle entité issue de la fusion n'est pas présente sur son territoire.

Les craintes des effets anticoncurrentiels possibles des fusions proviennent soit d'un effet unilatéral, soit d'effets coordonnés, voire des deux.¹¹⁸ Dans le cas d'effets unilatéraux, on peut craindre que la diminution de la rivalité n'incite plus la nouvelle entreprise à se conduire de manière concurrentielle. Les conséquences des effets unilatéraux ne diffèrent en rien de ceux que l'on observe avec une grande entreprise sur un marché intérieur. L'effet coordonné concerne la réduction des coûts des opérations supportés lors d'une collusion.

Dans ces cas, l'existence de règles nationales de concurrence visant les arrangements de fixation des prix (ententes) et les fusions limiterait l'effet d'un comportement anticoncurrentiel sur le commerce international et donnerait des avantages accrus aux consommateurs.¹¹⁹ Cela laisse penser que si la libéralisation des mesures commerciales n'est pas assortie de règles de concurrence, elle peut ne pas révéler la totalité de ses avantages.

Bien que l'accroissement de la concentration puisse être le signe annonciateur d'un comportement anticoncurrentiel, il n'en va pas toujours ainsi. Des études empiriques et théoriques récentes ont montré que, dans certains cas, les fusions pouvaient trouver une justification dans des raisons d'efficacité.¹²⁰ Le raisonnement économique est alors qu'une échelle minimale d'efficacité pourrait être un facteur de limitation en laissant pénétrer de nombreuses entreprises sur un marché. Considérons le cas extrême de deux entreprises se livrant concurrence sur un marché intérieur fermé. Lorsque la libéralisation du commerce se produit, le marché se développe, mais grâce à un meilleur rendement d'échelle, les coûts par unité diminuent tandis que la production augmente. Par conséquent, l'entreprise ayant la production la moins forte ne trouvera pas rentable de rester dans la concurrence. La combinaison des deux entreprises augmentera la production de l'entreprise résultante, ce qui réduira encore les coûts de production. En fin de compte, le marché comptera une seule entreprise, qui approvisionnera le marché mondial mais d'une manière moins coûteuse en ressources que dans le cas des deux entreprises nationales. Ce scénario peut s'appliquer à un grand nombre de cas. La restructuration des transports aériens internationaux offre un bon exemple de la nécessité d'interpréter dans un sens plus large les problèmes de contrôle des fusions en tenant compte des arguments d'efficacité.

iii) Le rôle des politiques commerciales

Dans les sections qui précèdent, nous avons tenté de montrer que la libéralisation du commerce et des investissements étrangers pouvait avoir des résultats favorables ou contraires à la concurrence. On est ainsi amené à se demander s'il est envisageable de recourir à des restrictions dans la politique du commerce et de l'investissement pour atténuer les effets anticoncurrentiels de la libéralisation. Les réponses différentes à cette question ont suscité un débat passionné sur la politique commerciale dans le courant des années 80. Jusque-là, la conception dominante de la politique commerciale était que l'ouverture du commerce était la seule politique à suivre pour les gouvernements. L'amorce du changement dans la conception de la politique commerciale est venue avec l'abandon des modèles parfaitement concurrentiels de la détermination des échanges au profit de modèles fondés sur l'accroissement des rendements d'échelle et la concurrence imparfaite.

Le résultat principal auquel conduisent ces modèles en termes de politique commerciale est qu'il incombe à la politique de l'État d'accroître la prospérité. Cette conception dérive largement de l'abandon délibéré de la concurrence parfaite, ou de l'existence d'un optimum de second rang selon lequel il est possible d'améliorer la prospérité par l'intervention de l'État.¹²¹

Dans le contexte du commerce, le meilleur exemple de cette proposition est l'essor des publications sur les politiques commerciales stratégiques, qui mettent l'accent sur le rôle de la politique gouvernementale comme moyen d'obtenir des rentes. Dans leur forme la plus simple, elles consistent pour un gouvernement à utiliser un instrument protectionniste pour déplacer les rentes des entreprises étrangères vendant sur son marché vers les entreprises

¹¹⁸ Banque mondiale et OCDE (1999).

¹¹⁹ Comme on l'a vu dans la section IIC.1.c).

¹²⁰ Banque mondiale et OCDE (1999).

¹²¹ Voir Vousden (1990) et Feenstra (2004) pour l'exposé de ces arguments.

nationales. De même, l'argument du «droit de douane optimal» pour le cas du grand pays, largement considéré comme l'une des rares exceptions à la solution optimale du libre échange, s'est développé dans un cadre de concurrence imparfaite. Le raisonnement intuitif en amont de ce résultat est que dans un monde où les producteurs jouissent d'une certaine influence commerciale due à la notoriété de leur marque, il est possible d'utiliser un droit de douane ou une taxe à l'exportation pour modifier les conditions de l'échange en faveur du pays d'importation.

Malgré la force et l'attrait des textes sur les politiques commerciales stratégiques, aucun dogme de politique générale n'a jamais été établi. Le principal problème qu'il y aurait à généraliser les résultats tenait à la spécificité des circonstances dans lesquelles l'intervention gouvernementale pouvait améliorer la prospérité. On s'accorde à reconnaître que seuls quelques secteurs, tels que le marché des gros avions de transport de passagers, répondaient aux conditions nécessaires pour le permettre.

Une autre partie de la difficulté tient au fait qu'il y a eu des cas où la prospérité s'est détériorée alors que la politique commerciale était, de même, censée l'améliorer. L'interaction stratégique prend des formes multiples. La mesure dans laquelle elle se produit dépend par ailleurs de suppositions sur le comportement des entreprises. Dans un monde où l'information est asymétrique, l'intervention des pouvoirs publics peut modifier des paramètres déterminants du marché, ce qui peut induire des pratiques anticoncurrentielles. Prenons, par exemple, le cas d'une restriction quantitative à l'importation. Dans ce cas, le niveau des ventes des entreprises étrangères sur un marché intérieur est fixé. Une entreprise nationale opérant sur le même marché peut alors choisir son niveau de production en sachant pertinemment que l'entreprise étrangère ne pourra réagir par une augmentation de la sienne. En ce sens, la politique commerciale pourrait constituer un dispositif facilitant les comportements anticoncurrentiels.¹²²

d) **Coopération internationale et politique de la concurrence**

Comme on vient de le voir, la politique de la concurrence peut avoir un rôle à jouer en empêchant que les comportements anticoncurrentiels ne nuisent à la libéralisation.¹²³ Elle peut avoir une certaine efficacité contre les pratiques anticoncurrentielles dues à un pouvoir exercé par des filiales, mais une politique nationale de la concurrence se heurtera à des limites en présence de problèmes «internationaux» tels que les ententes.

La question de savoir comment il convient d'aborder la politique de la concurrence dans un environnement international est un sujet de vives controverses. Le débat tourne autour de trois grandes approches:

- l'harmonisation des législations et des pratiques nationales en matière de concurrence (convergence);
- le renforcement de la coopération entre autorités nationales chargées de la concurrence;
- la création d'un cadre multilatéral.

Chaque approche a ses mérites et ses limites. Il faut signaler que l'harmonisation des législations et pratiques nationales en matière de concurrence n'est pas prévue dans les propositions récemment présentées concernant l'élaboration d'un cadre multilatéral sur la politique de la concurrence. Ces propositions visent plutôt à: i) promouvoir des mesures efficaces pour réprimer les ententes internationales; ii) clarifier l'application des principes fondamentaux de l'OMC que sont la transparence, la non discrimination et l'équité des procédures dans ce domaine; iii) promouvoir la coopération librement consentie entre les organismes nationaux de la concurrence; et iv) développer les mesures actuelles de coopération technique et de renforcement des capacités. Il convient surtout de préciser, à propos de la politique de la concurrence dans une économie ouverte, qu'une certaine dose de coordination et de coopération internationale est indispensable pour deux raisons exposées dans les sections qui précèdent. Les problèmes dus au comportement anticoncurrentiel d'entreprises étrangères sur le territoire d'un pays peuvent être difficiles à résoudre en l'absence d'une interaction avec les services chargés de la concurrence à l'étranger. La coopération peut être plus ou moins intense. Entre certains pays tels que l'Australie et la Nouvelle-Zélande, la coopération est très étendue. Dans d'autres, il peut s'agir de la «courtoisie», terme utilisé pour désigner les facteurs et les questions dont tiennent compte les autorités chargées de la concurrence d'un pays lorsqu'elles décident d'engager des poursuites contre des personnes relevant d'une autre juridiction. La coopération internationale sur les questions de politique de la concurrence est nettement en augmentation (tableau IIC.2).

¹²² Harris (1985); Krishna (1989).

¹²³ Voir Anderson et Holmes (2002) pour un aperçu de la politique de la concurrence dans le contexte de l'ouverture.

Tableau IIC.2

Coopération en matière de politique de la concurrence dans certains pays

	Aus- tralie	Brésil	Canada	Chili	Chine	Dane- mark	CE	France	Alle- magne	Islande	Israël	Japon	Kaza- khstan	Mexique	Nouvelle- Zélande	Norvège	Papoua- sie-Nlle- Guinée	Féd. de Russie.	Taipei chinois	États- Unis	
Aus- tralie	-		2000**												1994 & 2000**	1999			1996	1982 & 1997	
Brésil		-																			1999
Canada	2000**		-	2001			1999 & 2000							2001	2000**						1995
Chili			2001	-																	
Chine					-								1999						1996		
Dane- mark						-				2001**					2001**						
CE			1999 & 2000				-														1991 & 1998
France								-	1984												
Alle- magne								1984	-												1976
Islande						2001**				-						2001**					
Israël											-										1999
Japon												-									1998 & 1999
Kaza- khstan					1999								-								
Mexique			2001											-							2000
Nouvelle- Zélande	1994 & 2000**		2000**	1997											-						
Norvège						2001**				2001**						-					
Papoua- sie-Nlle- Guinée	1999																-				
Féd. de Russie.				1996														-			
Taipei chinois	1996														1997				-		
États- Unis	1982 & 1997	1999	1995				1991 & 1998		1976		1999	1998 & 1999		2000							-

** arrangement tripartite.

Source: OMC.

La courtoisie et la coordination sont des notions utiles lorsque l'on est en présence de cas dans lesquels est impliquée au moins une entreprise dans le ressort des autorités de la concurrence d'un pays. C'est une autre chose, en revanche, lorsque des consommateurs étrangers paient le prix d'un comportement anticoncurrentiel dans une autre juridiction. Comme dans le cas de certains problèmes environnementaux que nous examinerons plus loin, il s'agit alors d'un problème de nature «internationale» qui demande des solutions internationales.

e) Conclusions

Au cours des dix dernières années, un nombre considérable d'études ont été consacrées aux rapports entre la politique de la concurrence et la libéralisation des politiques du commerce et de l'investissement. Ces études sont résumées dans un document récent présentant plusieurs complémentarités et tensions résultant de l'application du droit de la concurrence dans le cadre d'une économie ouverte.¹²⁴ Deux tensions méritent d'être soulignées: la possibilité d'aggravation des distorsions sur les marchés autres que de marchandises, en particulier le marché du travail et le marché financier. L'inefficacité de ces marchés peut ne pas s'atténuer avec l'application du droit de la concurrence. La seconde tension concerne la question des champions nationaux. Un marché plus vaste permet aux entreprises efficaces dotées d'une technologie leur permettant d'accroître leur rendement d'échelle de produire à moindre coût. Les entreprises plus petites ou opérant dans une petite économie avant de s'ouvrir sur l'économie mondiale peuvent ne pas avoir accès à l'échelle de production nécessaire pour participer à la concurrence dans une économie mondialisée.

Les deux autres questions qui peuvent contribuer à donner une image négative de la politique de la concurrence dans le cadre d'une économie ouverte sont le mauvais calcul de la part des autorités chargées de la concurrence et les structures de production atypiques. Dans le premier cas, l'apparition de la concurrence internationale contribuera à mettre de l'ordre dans les pratiques anticoncurrentielles. Il est toutefois nécessaire de se prémunir contre la création de structures d'exécution de la politique de la concurrence qui risquent une dérive bureaucratique si leur création n'est pas accompagnée d'une définition précise des interventions appropriées. La seconde question concerne les préférences atypiques des consommateurs. L'élargissement du marché se traduira par une augmentation de la production, mais si les préférences de produits sont fonction des pays, la réduction de la variété des produits entraînée par l'ouverture pourrait conduire à des pertes de bien-être.

Malgré ces réserves, tout porte à croire que l'ouverture et la politique de la concurrence favoriseront l'efficacité, l'innovation et la croissance. En fait, les conceptions modernes de la politique de la concurrence tiennent de plus en plus compte des structures atypiques du marché et d'autres circonstances devant inciter à tempérer l'application du droit de la concurrence. Comme nous l'avons indiqué, ces conceptions attachent une grande importance à la promotion des gains d'efficacité dynamiques, et le modelage de la politique de la concurrence pour qu'elle réponde à ces situations est, en fait, un élément important de l'application générale du droit de la concurrence.

3. EXTERNALITÉS LIÉES À L'ENVIRONNEMENT

a) Introduction

Cette section traitera de la question du commerce et des externalités négatives, et en particulier des externalités affectant l'environnement. Le défi que doit relever une politique est de faire en sorte que les producteurs et les consommateurs prennent des décisions sur la base du juste prix des ressources de l'environnement. Une répartition optimale des ressources sera ainsi assurée. Si les bonnes politiques de l'environnement sont en place, la libéralisation du commerce peut être source d'avantages sans mettre inutilement en danger l'environnement. Tandis que les économistes mettaient traditionnellement l'accent sur les taxes écologiques, nous verrons que les interventions sont souvent aussi des mesures de réglementation classique. Nous passerons en revue les études portant sur des modèles informatisés d'équilibre général du commerce et de l'environnement pour voir ce qu'elles peuvent nous apprendre des combinaisons de libéralisation et de politique de l'environnement permettant d'accroître les revenus et d'améliorer l'environnement. Enfin, nous examinons si les instruments commerciaux sont de nature à corriger les effets sur l'environnement.

¹²⁴ Document WT/WGTCP/W/228 de l'OMC.

b) Le commerce et les externalités affectant l'environnement

Supposons qu'une économie soit aux prises à la fois avec des distorsions du commerce et des externalités affectant l'environnement. Que peut-on dire en général des effets qui résultent de la suppression des distorsions des échanges par la libéralisation? Étant donné que les producteurs et les consommateurs ne sont pas confrontés au coût intégral de leurs actions et traitent les ressources de l'environnement comme des marchandises gratuites, la première possibilité est que le commerce entraîne une activité économique dépassant l'échelle optimale et inflige des dommages à l'environnement. L'autre possibilité est que, malgré ces externalités négatives, la suppression des distorsions du commerce améliore la prospérité par le fait que les avantages de la libéralisation sont supérieurs au coût des dommages supplémentaires infligés à l'environnement. Puisque l'on est en présence de deux distorsions, il se peut qu'il n'y ait pas de réponse catégorique, et la question est souvent traitée de manière empirique (Lipsey et Lancaster, 1956).

Selon des études économétriques récentes (Antweiler, Copeland et Taylor, 2001; Frankel et Rose, 2002), les craintes concernant les effets néfastes sur l'environnement de la libéralisation du commerce pourraient être exagérées. Antweiler, Copeland et Taylor (2001) ont étudié un modèle estimé du commerce et de la pollution atmosphérique sur un échantillon de 43 pays pendant la période de 1971 à 1996. La forme de pollution atmosphérique étudiée était le dioxyde de soufre, gaz nocif produit par la combustion de combustibles fossiles et dont l'émission résulte principalement soit directement, soit indirectement, de l'activité industrielle. Le modèle estimé permettait aux auteurs de scinder les effets du commerce sur l'environnement en effet d'échelle, effet sur la composition et effet de technique.¹²⁵

L'étude arrive à deux résultats saisissants. Le premier est que les effets de technique sont très importants et tendent à dominer l'effet d'échelle. Le second est que, pour les 43 pays de l'échantillon, l'effet de composition se traduit par une diminution de la pollution atmosphérique. L'étude montre un effet sur la composition tendant à aggraver la pollution atmosphérique dans les pays à utilisation intensive de capitaux, pays qui disposent d'un avantage comparatif dans les industries polluantes, tandis que la qualité de l'air s'améliore dans les pays à forte utilisation de main-d'œuvre. Quoiqu'il en soit, l'effet net de ces modifications dans les pays de l'échantillon a été une amélioration de la qualité de l'air. Dans l'ensemble, l'étude conclut qu'une libéralisation des échanges entraînant un relèvement de 1 pour cent du PIB par habitant permet de réduire de 1 pour cent les émissions de dioxyde de soufre.

À l'aide d'un modèle de gravitation, Frankel et Rose ont étudié l'effet exercé par le degré d'ouverture commerciale d'un pays sur diverses mesures de la qualité de l'environnement.¹²⁶ En utilisant un modèle de gravitation, les auteurs ont cherché à exclure la possibilité d'inversion du lien de causalité (c'est-à-dire l'hypothèse que les pays ayant une meilleure qualité de l'environnement commercent davantage), qui fausserait les résultats économétriques. Ils ont trouvé que le commerce avait un effet bénéfique sur la qualité de l'air, les économies ouvertes montrant des teneurs atmosphériques moindres en oxyde d'azote et en dioxyde de soufre. Les effets constatés ne sont pas aussi marqués pour les autres indicateurs de l'environnement, mais les auteurs n'ont pas non plus trouvé que le commerce avait des effets néfastes sur ces indicateurs. L'effet positif sur l'environnement est dû à l'effet du commerce sur la production ou les revenus et au mécanisme de la courbe environnementale de Kuznets. Pour chaque point de pourcentage d'augmentation de l'ouverture (les exportations plus les importations en proportion du PIB) les auteurs trouvent une augmentation de la production de 1,6 pour cent. Au-delà d'un certain seuil de revenus par habitant, les augmentations de revenus induisent une amélioration de la qualité de l'environnement.

¹²⁵ L'effet d'échelle désigne les conséquences pour l'environnement d'une production ou d'une activité économique accrues en conséquence du développement des échanges. L'augmentation de la production entraîne davantage de pollution ou une dégradation plus importante des ressources. Par effet sur la composition, on entend la manière dont la libéralisation du commerce influe sur les prix relatifs et modifie la composition de la production entre secteurs polluants et secteurs non polluants. L'effet sur la composition est positif pour l'environnement si le secteur en expansion est moins polluant que les secteurs en déclin et vice-versa. Enfin, l'effet de technique correspond à une demande accrue d'un meilleur environnement tenant au fait que la libéralisation du commerce entraîne une augmentation des revenus. Lorsque leurs revenus s'améliorent, les citoyens réclament aux gouvernants une meilleure qualité de l'environnement et ils sont mieux à même de payer le coût de la réduction de la pollution. C'est aux gouvernements nationaux qu'il incombe de répondre aux demandes de normes ou de règles supplémentaires concernant l'environnement.

¹²⁶ Les modèles de gravitation classiques expliquent le schéma de commerce bilatéral d'un pays en utilisant, outre le PIB, toute une batterie d'indicateurs géographiques tels que l'éloignement du partenaire commercial, la situation enclavée ou non du pays, les frontières communes, les liens linguistiques, et bien d'autres encore. Ces variables géographiques, dont la nature exogène est plausible, sont fortement corrélées, lorsqu'elles sont agrégées pour tous les partenaires commerciaux bilatéraux, au commerce global d'un pays. Elles constituent ainsi de bonnes variables instrumentales du commerce ou de l'ouverture.

Ces résultats sont importants pour un vaste échantillon de pays. Dans le cas particulier de la qualité de l'air, une plus grande ouverture est associée à des réductions des rejets nocifs, ce qui permet de penser que les pays aux prises avec des distorsions du commerce et de l'environnement peuvent, en ouvrant leur économie, faire des progrès sur les deux plans, c'est-à-dire accroître les revenus et améliorer l'environnement. Si ces résultats sont importants pour la poursuite de la libéralisation du commerce, ils ne dispensent pas pour autant les gouvernements d'adopter des politiques visant à donner leur juste valeur aux ressources écologiques.

c) Les interventions optimales

i) *La solution marchande*

Bien que l'accent soit mis, dans la présente section, sur l'action des pouvoirs publics visant les externalités affectant l'environnement, il importe de reconnaître que l'existence de ces externalités ne nécessite pas systématiquement l'intervention de l'État. Si les transactions ne comportent pas de coûts (c'est-à-dire que les parties intéressées peuvent facilement conclure et exécuter des contrats), la négociation entre les parties aboutira à l'affectation des ressources qui est souhaitable du point de vue de la société (Coase, 1960).

Deux idées essentielles nous permettront de mieux comprendre ce résultat. La première est le caractère réciproque d'une externalité. Une externalité négative est le résultat d'une décision conjointe.¹²⁷ Un éleveur possède un troupeau si nombreux que quelques animaux parviennent toujours à s'égarer et à piétiner une partie de la récolte de son voisin. Celui-ci n'aurait pas subi cette perte si son exploitation avait été beaucoup plus éloignée de l'élevage. Ainsi, l'emplacement de l'exploitation contribue à l'existence de l'externalité.

La seconde idée est que, pour un résultat optimal, il faut que l'externalité soit traitée au coût le plus bas possible. Supposons que le coût de l'externalité (les dommages causés à la culture du fermier) soit de 4 000 dollars. Supposons également que l'externalité ne puisse être traitée que de trois manières. Premièrement, l'éleveur réduit son troupeau (ce qui aurait constitué la solution Pigou)¹²⁸; deuxièmement, une clôture est érigée tout autour de l'exploitation agricole; troisièmement, l'agriculteur cesse de cultiver sa terre. Supposons que ces options coûtent respectivement 5 000 dollars, 1 000 dollars et 10 000 dollars. En l'absence de coûts de transaction, l'éleveur et l'agriculteur arriveront à négocier et à s'entendre sur la solution la moins chère, c'est-à-dire la pose d'une clôture.¹²⁹ Pour s'en persuader, on relèvera que la première solution n'aurait pas été acceptée par l'éleveur (qui préférerait donner 1 000 dollars à l'agriculteur pour la pose de la clôture). La troisième option ne serait pas acceptée par l'agriculteur (il aurait intérêt à construire la clôture lui-même, voire à laisser piétiner une partie de ses cultures). Enfin, ne rien faire (et laisser l'externalité perdurer et provoquer 4 000 dollars de dégâts) n'est pas une solution envisageable puisqu'une option, celle de la clôture, est moins coûteuse pour l'agriculteur. La question de savoir qui paiera la pose de la clôture, c'est-à-dire celle de la répartition, dépendra des positions des parties dans la négociation, mais elle n'aura pas d'incidence sur l'affectation optimale des ressources.

Un autre aspect mérite d'être mentionné. Si l'option la moins coûteuse pour supprimer l'externalité négative coûte autant ou plus que l'externalité elle-même, le mieux est encore de ne rien faire. À supposer qu'il en coûte 4 500 dollars de poser la clôture, la société n'aura rien gagné à corriger l'externalité. C'est une des raisons pour lesquelles, même en présence de coûts de transaction positifs, il est des circonstances où l'intervention de l'État n'est pas nécessaire et où le résultat souhaitable pour la société serait de s'accommoder de l'externalité. En outre, l'intervention de l'État impose ses propres coûts (par exemple pour le contrôle et les sanctions), qui doivent tous être comptabilisés lorsque l'on se demande si une mesure de réglementation est souhaitable.

¹²⁷ Comme le souligne Coase, cette idée essentielle, qui a toujours été comprise des juristes qui avaient derrière eux des siècles de litiges sur de telles questions, était en apparence ignorée de la plupart des économistes.

¹²⁸ D'après le nom de l'économiste A.C. Pigou (1920) qui a été le premier à prescrire cette manière de gérer les externalités.

¹²⁹ Accessoirement, cet exemple démontre que la solution optimale pour une externalité négative (ériger une clôture) peut n'être pas la solution Pigou (imposer l'éleveur).

ii) Les écotaxes

Lorsque les coûts des transactions sont suffisamment importants pour empêcher les parties concernées de marchander, la solution qui s'impose pour corriger des externalités négatives consiste à appliquer à l'activité qui est la cause de l'externalité une taxe d'un taux égal au dommage marginal infligé à l'environnement. On appelle les taxes de ce type taxes Pigou.

Supposons qu'une fonderie de cuivre rejette des fumées nocives. Ces fumées provoquent des problèmes respiratoires chez les personnes qui habitent au voisinage de l'usine, dans la direction du vent, et les coûts médicaux liés à l'activité de la fonderie sont estimés à x dollars par tonne de cuivre produit. Puisque le propriétaire de l'usine ne paie pas ce coût, celui-ci n'est pas inclus dans le calcul privé de ses pertes et profits. Par conséquent, la quantité de cuivre produite est portée jusqu'au point où la somme de son coût marginal et des coûts médicaux associés à la pollution devient supérieure à la valeur que les consommateurs attachent au supplément de cuivre produit. Le résultat est inefficace pour la société. La taxe Pigou devrait être fixée à un taux égal au dommage marginal infligé à l'environnement au niveau de production optimal pour la société. Dans cet exemple, il est de x dollars par tonne de cuivre produit. Grâce à cette taxe, les producteurs de l'externalité sont mis en face de l'intégralité des coûts de leurs activités, et ils ajusteront donc le volume de leur production au niveau socialement optimal.

Cet exposé a été fait dans l'hypothèse d'une taxe optimale sur la marchandise dont la production est polluante. L'analyse est en fait beaucoup plus générale que cela. Bien que les taxes Pigou soient normalement conçues comme des taxes à la production, elles ne doivent pas obligatoirement l'être. Le principe fondamental est qu'elles doivent s'appliquer directement à l'activité génératrice de l'externalité négative. Ainsi, la taxe Pigou pourrait aussi être une taxe sur les intrants si c'est un produit intermédiaire qui engendre l'externalité négative (si l'on pense, par exemple, à une entreprise qui utilise du charbon comme source d'énergie). Dans ce cas, il ne serait pas efficace d'appliquer cette taxe à la production de l'entreprise, puisque cela entraînerait une réduction de la production beaucoup plus importante que ce qui serait nécessaire pour réduire la pollution. Dans ce contexte, ce serait un instrument trop imprécis. Une taxe sur les intrants (charbon) est beaucoup plus efficace puisque l'entreprise peut alors s'adapter en employant d'autres produits de remplacement moins polluants pour obtenir un volume donné de production. Nous reviendrons à ce principe général relatif à la correction des externalités à la source lorsque nous examinerons la question des instruments de réglementation directe et des mesures commerciales, et la manière de les utiliser pour traiter les externalités affectant l'environnement.

Le fait que les taxes Pigou ou les écotaxes soient une source de revenus a conduit à cette curieuse conjecture que les taxes écologiques constituaient un «double dividende» pour la société (Pearce, 1991; Poterba, 1993; Oates, 1991). Loin de seulement corriger une externalité (le premier dividende), elles permettent en outre aux gouvernants de réduire d'autres taxes engendrant des distorsions et la charge excédentaire dont elles s'accompagnent (le second dividende).¹³⁰ Le fondement théorique de cette conjecture s'est toutefois avéré très fragile. La raison à cela est que, si l'on fait abstraction du premier dividende (la correction de l'externalité négative), une taxe écologique crée des distorsions économiques au même titre que les autres taxes. Ainsi, l'imposition de la taxe écologique contribue à aggraver la charge excédentaire imposée par la fiscalité.¹³¹ Le retour des recettes fiscales aux consommateurs grâce à des réductions des autres taxes ne peut créer de second dividende que si la charge excédentaire associée à la taxe écologique est moindre que celle des autres taxes. Autrement, on ne ferait que remettre la charge excédentaire provenant de la fiscalité là où elle se trouvait avant l'instauration de la taxe écologique. La question de savoir s'il y a ou non un deuxième dividende est une question empirique.

¹³⁰ Il s'agit ici de la théorie pure de l'hypothèse du double dividende. Selon sa forme atténuée, l'utilisation des recettes d'une taxe écologique pour financer des réductions des taux marginaux d'une taxe existante engendrant des distorsions permet d'économiser des coûts par rapport à la situation dans laquelle les recettes fiscales reviennent aux contribuables sous forme forfaitaire.

¹³¹ La charge excédentaire d'une taxe s'entend de la perte de prospérité subie par les consommateurs et dont la valeur monétaire est supérieure aux recettes engendrées par la taxe. Autrement dit, la perception d'une taxe de 1 dollar occasionnant des distorsions entraîne pour les consommateurs une perte de prospérité qui est supérieure à 1 dollar. La charge excédentaire est créée par l'abandon «forcé» de la consommation de la marchandise taxée.

Il convient d'ajouter un dernier point au sujet des taxes Pigou. Si l'on tient compte des distorsions créées par la fiscalité, la taxe à appliquer à une externalité négative devrait en fait être fixée à un niveau inférieur au dommage marginal subi par l'environnement (Bovenberg et de Mooij, 1994). Cela tient au fait que la charge excédentaire de la fiscalité crée un écart entre les recettes produites et la valeur monétaire de l'utilité perdue par le consommateur.¹³² L'ajout d'une autre taxe, qu'elle soit écologique ou non, creuse cet écart. Le responsable de la politique doit donc arbitrer entre le gain de prospérité attendu de la correction de l'externalité et la perte de prospérité subie du fait de l'augmentation de la charge fiscale (déjà lourde) imposée à la population.¹³³ Cette recherche d'équilibre se traduira par un taux de taxe inférieur à ce qui est nécessaire pour corriger intégralement l'externalité.¹³⁴

iii) *La réglementation, solution de remplacement des taxes*

Malgré le rôle crucial joué par les taxes Pigou dans la théorie économique, les gouvernements n'ont pas tendance à utiliser très largement les écotaxes. La plupart préfèrent poursuivre leurs objectifs écologiques à l'aide de mesures de réglementation directe telles que des normes de performance ou des technologies imposées, des licences, des permis, des réglementations de zonage, l'enregistrement et autres règles. Cela ne veut pas dire que c'est à mauvais escient que l'on met classiquement l'accent sur les taxes Pigou, puisque celles-ci constituent une référence importante servant à comparer d'autres mesures.

En dépit de leur utilisation généralisée, les mesures de réglementation directe sont moins efficaces que les taxes parce qu'elles ont tendance à être des instruments «taille unique», en imposant le type de technologie, les intrants à utiliser et les normes de performance à respecter, et en ne laissant aux producteurs guère de marge pour réduire les atteintes à l'environnement au coût le moins élevé pour eux. Il s'avère toutefois qu'il existe d'autres raisons impérieuses pour lesquelles les gouvernants préfèrent la réglementation aux taxes sur les émissions. Parmi ces raisons, il y a le souci de la répartition, l'incertitude quant aux coûts et aux avantages de la réduction de la pollution et le coût des mesures de contrôle et des sanctions (Bovenberg et Goulder, 2001).

Les gouvernants peuvent avoir des réticences à imposer aux ménages et aux entreprises les conséquences d'une taxe écologique. L'application de ces taxes aura, par exemple, tendance à réduire les revenus des propriétaires des facteurs de production qui contribuent à produire les marchandises à l'origine de l'externalité négative affectant l'environnement. La hausse des prix relatifs des marchandises polluantes qui en résultera aura aussi une incidence sur la répartition des gains et des pertes pour les consommateurs si les préférences des ménages pour ces marchandises diffèrent (certains ménages attachent plus de valeur que d'autres à l'environnement). Il se peut qu'il n'y ait pas d'autre mesure fiscale (par exemple transferts) à laquelle le gouvernement puisse recourir pour corriger les effets de la taxe écologique en termes de répartition.

Le principal coût de la pollution réside généralement dans le surcroît de problèmes de santé qu'elle provoque dans la population. Le coût des encombrements routiers correspond à la valeur du temps supplémentaire passé par les navetteurs pour se rendre à leur travail et en revenir. S'il est vrai que les sciences sociales utilisent une panoplie de plus en plus étendue de méthodes pour mesurer la valeur monétaire de ces coûts, y compris la valeur hédoniste (c'est-à-dire le prix payé pour un résultat agréable), l'évaluation contingente, etc., l'incertitude reste très forte quant aux grandeurs exactes, et donc pour calculer les avantages et les coûts dus à la réduction de la pollution. Or, ce sont justement les informations dont on a besoin pour calculer les taxes écologiques optimales.

La raison peut-être la plus importante pour laquelle les gouvernements recourent aux mesures de réglementation plutôt qu'aux taxes Pigou tient au coût du contrôle et des sanctions. Comme on l'a vu plus haut, le calcul du taux d'une taxe Pigou ne va pas de soi. Il faut pour cela connaître le coût de la pollution (la valeur monétaire de l'accroissement de la mortalité ou de la morbidité) au niveau de production optimal. Les mesures de réglementation

¹³² Celle-ci peut être calculée à l'aide soit de la variation équivalente, soit de la variation de compensation, qui sont deux indicateurs monétaires de la prospérité.

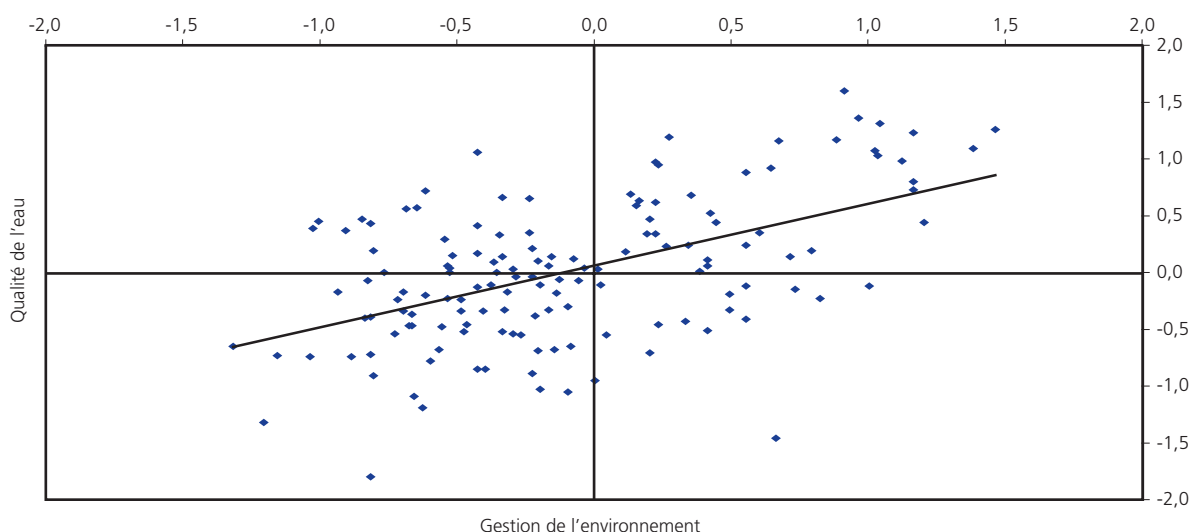
¹³³ Ce résultat ne devrait pas surprendre puisqu'il découle d'une situation d'équilibre général comportant deux sources de distorsion de l'économie: la charge fiscale excédentaire et l'externalité environnementale. L'analyse de Pigou ne prenait en considération qu'une seule distorsion, l'externalité environnementale.

¹³⁴ West et Williams (2004) arrivent à une conclusion différente en ce qui concerne les taxes Pigou sur l'essence. Ils prétendent que, puisque l'essence et les loisirs sont des facteurs complémentaires de la demande, la taxe Pigou sur l'essence devrait être fixée à un niveau supérieur au dommage marginal causé à l'environnement.

telles que les techniques imposées, sont beaucoup plus faciles à contrôler et à faire respecter. Il est beaucoup plus simple d'imposer que tous les véhicules à moteur soient équipés de pots catalytiques et de faire respecter cette obligation par le système d'immatriculation des véhicules que de taxer les émissions des véhicules à moteur.

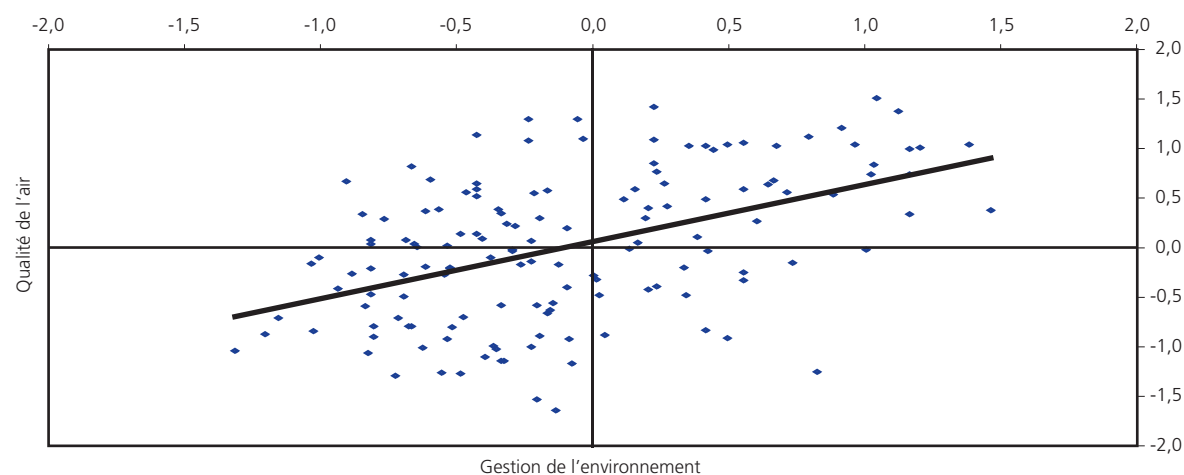
Il y a des éléments qui attestent l'effet que peuvent avoir de bonnes mesures écologiques sur l'environnement, qu'il s'agisse de taxes sur les émissions ou de mesures de réglementation directe. Ces dernières années, le Groupe du Forum économique mondial chargé de l'environnement, «Global Leaders for Tomorrow», a tenté de mesurer la viabilité écologique par un indicateur synthétique unique et de classer les pays selon cet indicateur. Pour cette tâche, le Groupe a construit des indices mesurant non seulement la qualité de l'environnement d'un pays (qualité de l'air, de l'eau, de la terre et de la biodiversité), mais aussi la qualité de sa gestion par le pays. Celle-ci est mesurée par un indice qui dépend de plusieurs variables parmi lesquelles le pourcentage de terres ayant un statut protégé, les taxes sur les carburants, le nombre de directives sectorielles pour l'évaluation de l'impact sur l'environnement, les mesures destinées à réduire la corruption, la superficie de forêts faisant l'objet d'un agrément du Forestry Stewardship Council par rapport à la superficie totale de forêts, etc. Les graphiques IIC.2 et IIC.3 ont été établies à l'aide de cette mesure de la gestion de l'environnement et des indicateurs de la qualité de l'air et de l'eau dans quelque 141 pays. Il existe une relation statistiquement significative et positive entre l'indice de gestion de l'environnement et la qualité de l'air et de l'eau. Les pays dont l'indice de gestion est bien situé sur l'échelle ont généralement une meilleure qualité de l'eau et de l'air.

Graphique IIC.2
Gestion de l'environnement et qualité de l'eau



Source: 2002 Environmental Sustainability Index.

Graphique IIC.3
Gestion de l'environnement et qualité de l'air



Source: 2002 Environmental Sustainability Index.

d) Le commerce et l'internalisation des externalités

Faire en sorte que les consommateurs et les producteurs acceptent des prix ou des coûts qui soient justes permet d'avoir une affectation et une utilisation efficaces des ressources de la société. La société accordera ainsi une valeur aux ressources de l'environnement au lieu de les traiter comme des marchandises gratuites. La libéralisation du commerce aura de meilleures chances de se traduire par un accroissement des revenus sans que les ressources de l'environnement subissent des tensions exagérées.¹³⁵ Il ne faut pas en conclure pour autant que la pollution et la dégradation de l'environnement disparaîtront ou qu'elles n'augmenteront jamais. Si la société accorde une valeur à la fois à la consommation (de biens et de services) et à l'environnement, le processus de croissance et de développement économique lui imposera d'arbitrer entre une consommation plus forte et un meilleur environnement. L'internalisation des externalités affectant l'environnement signifie seulement que la société effectue cet arbitrage au niveau maximal de production réalisable en fonction des choix possibles, et non à un niveau de production inférieur.¹³⁶

Il convient, parallèlement, de reconnaître qu'à mesure que les pays adoptent des mesures environnementales plus rigoureuses, ils peuvent aussi provoquer des frictions commerciales. Cela tient au fait que ces mesures ne s'appliquent pas seulement aux marchandises produites dans le pays, mais aussi à celles qui sont importées. Leur champ est très vaste et peut comprendre l'étiquetage, les normes de performance ou de rejets polluants, le recyclage, les consignes d'élimination, etc. Leur application entraîne une hausse des coûts de production pour les entreprises nationales et éventuellement aussi pour les producteurs étrangers exportant dans le pays. Il faut souligner qu'il importe de veiller à la cohérence des objectifs de la protection de l'environnement et des règles du commerce multilatéral. Les responsables des politiques doivent être sensibles aux différences de normes ou de préférences environnementales d'un pays à l'autre. Concrètement, cela peut impliquer de consulter étroitement des fournisseurs étrangers lors de l'établissement de mesures environnementales, surtout dans les secteurs où les importations constituent une part significative de l'utilisation ou de la consommation intérieure. Mais surtout, les mesures environnementales doivent être conformes aux obligations commerciales fondamentales telles que l'obligation de traitement national, et ne doivent pas être plus restrictives que nécessaire.

Dans ce qui suit, nous analyserons les résultats des simulations étudiant comment la libéralisation du commerce agit sur l'environnement, soit seule, soit en conjonction avec des mesures environnementales appropriées. Ces études tendent à confirmer que le fait de coupler la libéralisation du commerce avec des mesures environnementales appropriées se traduit par une hausse des revenus et une meilleure qualité de l'environnement. Ces dernières années, des progrès notables ont été accomplis dans la construction de modèles informatisés d'équilibre général incluant les interactions entre économie et environnement.¹³⁷ Un certain nombre de problèmes essentiels posés par ces modèles ont été résolus. Ils portent sur la relation entre la modification de la production ou de la composition des produits et les quantités de rejets polluants, l'introduction de l'évolution technique endogène (qui permet à la société de réduire l'intensité de pollution ou d'accroître l'efficacité énergétique au fil du temps), l'incorporation dans les modèles de mesures de politique environnementale (taxes écologiques, permis négociables, réglementation directe), les possibilités de substitution entre divers intrants polluants ou entre intrants polluants et facteurs primaires de production, et l'intégration des conséquences de la pollution sur la productivité du travail, et sur la santé et le bien-être des consommateurs.

Les modèles informatisés d'équilibre général à dominante environnementale se répartissent en trois grandes catégories. La première comprend les modèles créés pour étudier les gaz à effet de serre et la menace de réchauffement planétaire. Sans vouloir être exhaustif, on peut citer parmi ces modèles le modèle d'équilibre général environnemental de l'OCDE (GREEN)¹³⁸, le Modèle dynamique intégré de changement climatique¹³⁹, le Modèle régional intégré de changement climatique¹⁴⁰, le Modèle d'échange d'entités géographiques régionalisées, ou

¹³⁵ Voir Bagwell et Staiger (2004). Ils soutiennent que l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires crée une tension avec la libéralisation multilatérale. En restreignant la faculté qu'ont les gouvernements d'adopter des mesures internes (telles que des subventions ou des taxes écologiques) pour corriger les défaillances des marchés, l'Accord limiterait en même temps leur volonté de réduire et de consolider les droits de douane au niveau multilatéral.

¹³⁶ Dans le langage des économistes, on dirait que le choix se fait à la frontière de la courbe de possibilité de production, et non à un quelconque point inefficace de cette courbe.

¹³⁷ Conrad (2002) est l'auteur de l'étude la plus actuelle des modèles informatisés d'équilibre général incorporant les liens entre économie et environnement.

¹³⁸ Burniaux, Martin, Nicoletti et Martins (1992); van der Mensbrugge (1994).

¹³⁹ Nordhaus (1992).

¹⁴⁰ Nordhaus et Boyer (2000).

MERGE¹⁴¹, et G-Cube.¹⁴² Ces modèles simulent les effets de l'ensemble de l'activité économique et de l'utilisation d'énergie sur les émissions de gaz à effet de serre et le changement climatique et permettent d'étudier le rapport efficacité-coût de diverses mesures nationales ou internationales visant à réduire ces émissions.

Il existe un deuxième groupe, plus éclectique, de modèles qui servent à étudier l'effet des réglementations ou des normes écologiques¹⁴³ et les liens bidirectionnels entre l'environnement et l'économie.¹⁴⁴

Le dernier groupe de modèles informatisés d'équilibre général comprend ceux qui prennent en considération les effets sur l'environnement de divers scénarios de libéralisation du commerce. On trouve dans ce groupe des variantes du modèle d'équilibre général environnemental de l'OCDE (GREEN)¹⁴⁵, diverses applications utilisant le Projet d'analyse du commerce mondial (Global Trade Analysis Project) ou modèle GTAP¹⁴⁶, et les modèles d'Espinosa et Smith (1995), Lee et Roland-Holst (1997) et Reiner et Roland-Holst (2001). Les simulations ont été réalisées pour une série de pays, dont bon nombre sont des pays en développement tels que le Costa Rica, l'Indonésie et le Mexique, et pour des accords régionaux de commerce tels que l'ALENA (voir dans l'encadré IIC.1 les résultats détaillés de certaines simulations).

Encadré IIC.1: Simulation de l'effet de la libéralisation du commerce sur l'environnement

On trouvera dans cet encadré un résumé des résultats de simulations par modèle informatisé d'équilibre général des réformes du commerce et de l'environnement.

Mexique: Beghin, Roland-Holst et van der Mensbrugge (1995) ont calibré le modèle GREEN de l'OCDE pour le Mexique et l'ont utilisé pour simuler l'effet sur l'environnement de trois scénarios: politique de libéralisation du commerce, application de mesures environnementales fractionnées (c'est-à-dire taxes visant à réduire les émissions), et politique de libéralisation du commerce assortie d'une réduction des émissions. Ces scénarios sont comparés à une situation de référence de 20 ans consistant en une projection de la croissance économique et des résultats sur l'environnement au Mexique en l'absence d'intervention. L'adoption de mesures fiscales visant à réduire la pollution entraîne une diminution des rejets des principaux polluants, mais à une réduction du PIB et du commerce. La libéralisation du commerce entraîne une augmentation significative du commerce et du PIB, mais aussi des principaux polluants. Lorsqu'en revanche la libéralisation du commerce est assortie de mesures de réduction de la pollution, la croissance du PIB s'accompagne d'une diminution des rejets polluants. La conclusion générale tirée de cette étude est que la croissance répondant à une stratégie des échanges tournée vers l'extérieur peut être viable du fait que les rejets polluants peuvent être sensiblement atténués au fil du temps.

Indonésie: Strutt et Anderson (1999) utilisent le Projet d'analyse du commerce mondial (GTAP) pour étudier les effets sur l'environnement de la mise en œuvre des Accords de l'Uruguay et de la libéralisation du commerce en Indonésie. Ces scénarios doivent être comparés à une situation de référence simulant l'activité économique de l'Indonésie, son niveau de pollution de l'air et de l'eau et sa consommation d'eau jusqu'en 2020. Les simulations montrent que la mise en œuvre des Accords de l'Uruguay réduit en réalité la pollution atmosphérique en Indonésie, principalement grâce à l'effet sur la composition des produits (diminution du secteur du commerce et des transports par rapport à la situation de référence). Toutefois, la libéralisation de l'APEC contribue légèrement à augmenter la pollution atmosphérique. La consommation d'eau diminue à la fois dans le scénario du Cycle d'Uruguay et celui de l'APEC, essentiellement parce que la production de riz diminue sous l'effet de la libéralisation. La plupart des indicateurs de la pollution de l'eau sont à la baisse à la suite de la mise en œuvre des Accords de l'Uruguay, bien que l'effet de la libéralisation de l'APEC soit plus mitigé, certains indicateurs étant en hausse et d'autres en baisse.

¹⁴¹ Manne, Mendelsohn et Richels (1995).

¹⁴² McKibbin et Wilcoxon (1992).

¹⁴³ Conrad et Schröder (1993); Goulder *et al.* (1999); Jorgensen et Wilcoxon (1990).

¹⁴⁴ Nordhaus (1994); Vennemo (1997); Bergman et Hill (2000); Conrad et Heng (2000).

¹⁴⁵ Beghin, Roland-Holst et van der Mensbrugge (1995); Dessus et Bussolo (1998).

¹⁴⁶ Tsigas, Frisvold et Kuhn (1997); Strutt et Anderson (1999).

Indonésie: Lee et Roland-Holst (1997) analysent l'effet sur l'environnement de la libéralisation du commerce en Indonésie. Les variations en volume et en composition de la production industrielle engendrent de la pollution. La charge de pollution, calculée à l'aide des coefficients de pollution du Système de projection de la pollution industrielle de la Banque mondiale, est linéaire. La pollution est mesurée dans l'air et l'eau et par les rejets de substances toxiques. L'étude simule l'effet d'une suppression de tous les droits de douane sur les importations en Indonésie. La libéralisation du commerce entraîne une expansion du commerce de l'Indonésie d'environ 6 pour cent et une hausse correspondante du PIB de 0,9 pour cent. En revanche, elle entraîne aussi une augmentation de la pollution à un rythme supérieur à celui de l'augmentation de la production parce que la libéralisation fait que l'Indonésie se spécialise davantage dans les industries polluantes. L'étude simule ensuite à la fois la libéralisation du commerce et la mise en place d'une taxe uniforme sur les émissions pour réduire la pollution. La simulation montre que l'Indonésie est capable d'atteindre à la fois une augmentation de la production (0,3 pour cent) et une réduction de la pollution.

Costa Rica: Dessus et Busolo (1998) ont utilisé un modèle informatisé d'équilibre général inspiré du modèle GREEN de l'OCDE et calibré pour le Costa Rica. Il s'agit d'un modèle dynamique (simulé à un horizon de 18 ans, de 1992 à 2010), comportant dix catégories de ménages, 40 secteurs de production, 16 types de main-d'œuvre et 13 types de rejets polluants. Une situation de référence initiale a été définie en simulant le tracé de l'activité économique du Costa Rica pendant la période de 1982 à 2000. L'étude a ensuite pris en considération trois grands scénarios d'intervention: premièrement, une réduction de la pollution pendant la période considérée, consistant à réduire de 25 pour cent, sur la période considérée, les rejets de chacun des 13 polluants par rapport au scénario de référence; deuxièmement, une libéralisation progressive du commerce par l'élimination complète, avant 2020, des obstacles tarifaires du Costa Rica; troisièmement, une combinaison de la libéralisation du commerce et de la réduction progressive des rejets. Ces simulations ont fait ressortir trois grandes conclusions. Premièrement, la politique de réduction de la pollution (taxe sur les rejets) ne semble pas avoir un coût important en termes de réduction de la production. Cela tient au fait que la pollution est réduite non par une diminution de la production mais par une modification de sa composition, orientée vers des secteurs moins polluants, et par l'abandon de produits intermédiaires polluants qui sont remplacés par des facteurs de production plus primaires, la main-d'œuvre et le capital. Deuxièmement, la libéralisation du commerce entraîne un relèvement du taux de croissance du Costa Rica et une expansion du commerce de 30 pour cent. Elle a aussi pour conséquence une intensification de la pollution, avec une combinaison des effets d'échelle, de composition et de technique. Troisièmement, enfin, la politique optimale pour le Costa Rica consisterait à associer mesures de libéralisation et renforcement des mesures de protection de l'environnement. Ces deux politiques conjuguées entraînent à la fois une croissance plus forte du PIB par rapport à la situation de référence et une diminution des rejets.

Royaume-Uni: La publication d'Espinosa et Smith (1995) présente la particularité d'intégrer les externalités négatives associées à la pollution atmosphérique dans un modèle informatisé d'équilibre général étudiant les effets sur les taux de morbidité et de mortalité des rejets de dioxyde de soufre, d'oxydes d'azote et de particules. L'accroissement de ces taux réduit le bien-être de la société de deux manières: la morbidité accroît les niveaux de subsistance des dépenses de santé dans les systèmes de demande Stone-Geary, et chaque décès se traduit par une déduction de la mesure de la prospérité égale à la valeur monétaire d'une vie statistique. Les auteurs étudient l'effet sur l'environnement du Royaume-Uni de deux politiques. L'une consiste à réduire de moitié les obstacles au commerce dans le secteur de la fabrication des biens durables au Royaume-Uni. L'autre consiste dans la même réduction des obstacles tarifaires accompagnée d'une hausse exogène des rejets de polluants atmosphériques de 25 pour cent. La réduction des obstacles au commerce des biens durables fabriqués au Royaume-Uni entraîne pourtant un accroissement global de la prospérité malgré la hausse de la morbidité et de la mortalité due à l'augmentation de la pollution. L'accroissement des taux de morbidité et de mortalité consécutif à celui de la pollution atmosphérique ne réduit la prospérité que de 0,09 pour cent du PIB, mais les gains d'efficacité dus à la libéralisation des échanges est supérieur, de sorte que, globalement, la prospérité augmente de 0,19 pour cent du PIB par rapport à la situation de référence.

Dans l'ensemble, les résultats des simulations concernant le commerce et l'environnement permettent de penser que la politique optimale consiste à conjuguer les mesures d'ouverture économique et le renforcement de la protection de l'environnement. La libéralisation du commerce engendre des gains économiques par l'exploitation de l'avantage comparatif d'un pays. Toutefois, certains de ces gains peuvent s'accompagner d'un accroissement des rejets ou de la pollution, d'où la nécessité de prendre des mesures palliatives pour modérer ces effets. Les gains produits par la libéralisation sont toutefois généralement plus que suffisants pour payer le coût de ces mesures supplémentaires de réduction de la pollution, de sorte qu'une hausse des revenus et un environnement plus sain sont des résultats abordables.

e) Utilisation des mesures commerciales pour remédier aux externalités

Que se passe-t-il en revanche en l'absence de cohérence des politiques nationales ou lorsque les pays ne corrigent pas les externalités? Ne pourrait-on recourir à des mesures commerciales (droits de douane, contingents, prohibitions) pour corriger les atteintes à l'environnement? Il existe un certain nombre d'accords multilatéraux de protection de l'environnement qui utilisent des mesures commerciales pour remédier aux problèmes d'espèces menacées ou de substances appauvrissant la couche d'ozone. Quels pourraient être les avantages et les coûts du recours à une mesure commerciale pour corriger des externalités environnementales?

Rappelons que si les externalités environnementales étaient confinées au territoire géographique d'un pays, une mesure commerciale (qu'elle soit appliquée par ce pays ou par ses partenaires) serait une solution de pis-aller. La meilleure option reste l'application d'une mesure corrective à la source de l'externalité. Comme nous l'avons vu plus haut, ce principe permet de supprimer l'externalité au coût le moins élevé pour la société en termes de production perdue. Qui plus est, traiter le problème en visant un lien intermédiaire tel que le commerce peut donner l'impression que l'on a pris en charge l'externalité alors que le problème qui en est la cause demeure.

L'évaluation de la prospérité changera-t-elle si l'externalité a un caractère transfrontalier ou mondial? Il faut reconnaître que si un pays fabrique un produit polluant qui endommage les biens collectifs mondiaux, ses autorités n'ont pas la possibilité d'inciter à réduire complètement l'échelle de la production puisqu'une partie des coûts est supportée par des étrangers et non par ses propres ressortissants. S'il existait un législateur ou un gouvernement mondial, il aurait imposé à la branche de production du pays des taxes écologiques d'un montant égal au dommage marginal qu'elle inflige à l'environnement. On serait ainsi assuré que la branche de production du pays tient compte du dommage occasionné aux biens collectifs mondiaux. En l'absence de législateur mondial, les gouvernements négocient souvent des accords contraignants limitant la production du produit polluant. Dans certains de ces accords multilatéraux de protection de l'environnement, les mesures commerciales sont indispensables pour la réalisation des objectifs convenus. Il faut certes reconnaître les avantages que peuvent avoir de telles conventions, mais les dispositions commerciales qu'elles prévoient restent encore des solutions de pis-aller qui ne s'attaquent pas aux sources de la menace pour l'environnement, qu'il s'agisse d'une menace pour des espèces ou pour la couche d'ozone. Dans bon nombre de pays, les menaces qui pèsent sur les biens collectifs sont des symptômes de la pauvreté ou du sous-développement. On peut donc faire valoir qu'il serait bien plus légitime que les accords prévoient des dispositions telles que des transferts financiers ou une assistance technique, qui agissent sur les causes de ces menaces sans entraîner les coûts associés aux mesures commerciales restrictives.

4. CONNAISSANCES ET EXTERNALITÉS POSITIVES

Nous poursuivrons dans cette section avec l'analyse des externalités positives dans le contexte des connaissances. Le sujet a suscité un regain d'intérêt au cours des dernières années en conséquence de la théorie de la croissance endogène¹⁴⁷, qui accorde à la création de connaissances une importance primordiale pour comprendre la croissance à long terme d'un pays. La consommation de connaissances étant caractérisée par la non-rivalité¹⁴⁸, elle donne lieu à une externalité. Celle-ci peut n'être pas seulement locale ou nationale, car les connaissances peuvent être diffusées au-delà des frontières nationales. L'étendue de la diffusion internationale peut être un élément important pour déterminer dans quelle mesure les revenus par habitant, qui présentent actuellement de grands écarts, convergeront à longue échéance. En l'absence d'intervention publique, il y aura sous-production de ces «biens» sur le marché, de sorte que l'approvisionnement en connaissances sera inférieur au niveau qui serait optimal pour la société. Nous examinerons aussi dans cette section de quelle nature doivent être les interventions optimales et quel rôle revient à la politique commerciale dans cette panoplie.¹⁴⁹

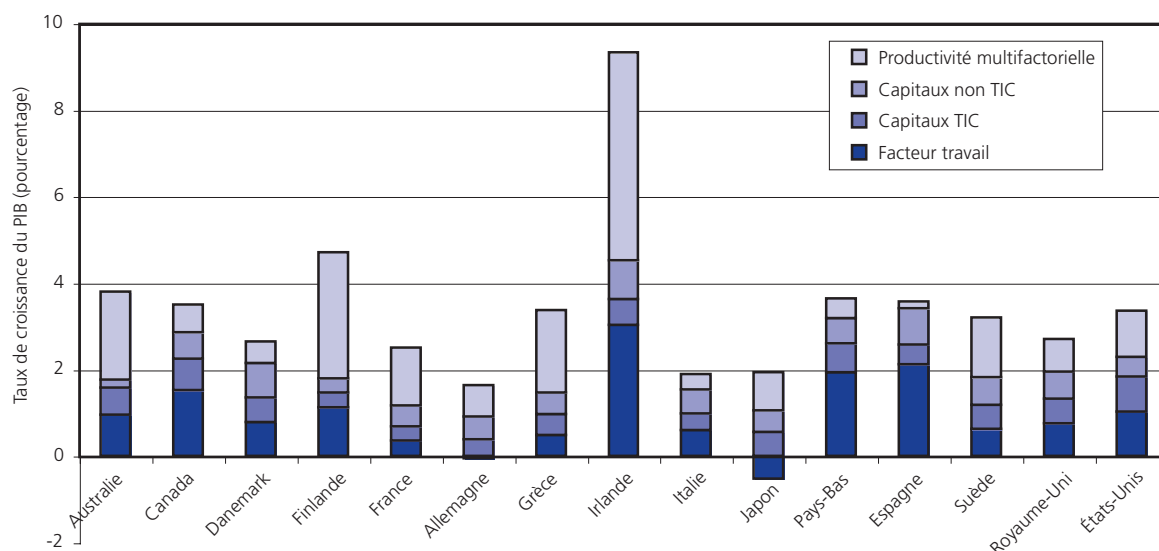
a) Les connaissances vues comme externalité

La croissance économique dépend de l'accumulation de capital et de main-d'œuvre, mais est plus fondamentalement encore liée à l'amélioration de la productivité. Il est impossible de rendre compte de l'élévation massive du niveau de vie dans les économies modernes par la seule accumulation du capital.¹⁵⁰ La contribution estimée de l'amélioration de la productivité à la croissance de certains pays de l'OCDE est révélatrice de l'importance qu'elle a prise au cours de la dernière décennie (graphique IIC.4). Dans bon nombre de ces pays, la productivité est le premier facteur de croissance, à l'origine d'un peu plus de 40 pour cent en moyenne de la croissance du PIB.

Graphique IIC.4

Contributions à la croissance du PIB, divers pays de l'OCDE, 1995-2001

(En points de pourcentage)



Source: OCDE, base de données sur la productivité et base de données sur les services du capital, juin 2003.

La productivité, cependant, n'est pas née de rien. Il faut consacrer des ressources telles que des capitaux et de la main-d'œuvre qualifiée à la production de connaissances et à leur transformation en produits qui seront demandés sur le marché. Ce processus se déroule dans le secteur R&D de l'économie, que l'on pourrait considérer

¹⁴⁷ Romer (1986, 1990); Lucas (1988).

¹⁴⁸ C'est-à-dire que l'utilisation de connaissances par une personne n'altère pas l'usage que peut faire une autre personne des mêmes connaissances.

¹⁴⁹ Voir également OMC (2003a), où l'on examine plus longuement comment le commerce peut permettre aux pays d'échanger davantage de connaissances.

¹⁵⁰ La conclusion originale est issue des travaux sur la croissance de Solow (1956, 1957).

comme une branche d'activité en soi, mais dont la production est unique. En 2001, les pays de l'OCDE ont dépensé environ 645 milliards de dollars (en PPA courantes) pour la R&D, soit près de 2,3 pour cent de leurs PIB combinés.¹⁵¹ Environ 70 pour cent de ces investissements sont effectués par des entreprises. Les principaux investisseurs dans la R&D, selon la part dans le PIB, sont la Suède (3,7 pour cent), la Finlande (3,4 pour cent) et le Japon (3,1 pour cent). Bien que l'on dispose de moins d'informations en ce qui concerne les pays qui ne font pas partie de l'OCDE, l'idée qui se dégage des données disponibles est qu'ils allouent généralement moins de 1 pour cent de leur PIB à la R&D (tableau IIC.3.)

Étant donné que les pays riches tendent à investir une part plus importante de leur production dans la R&D, la masse des dépenses de R&D en termes absolus est représentée par les pays développés. On voit ainsi à quel point la répartition des dépenses de R&D est inégale dans le monde. Même au sein de l'OCDE, les dépenses qui y sont consacrées par le Japon et les États-Unis représentent plus de 61 pour cent des dépenses totales.

Le processus de R&D présente cette caractéristique importante que la quantité de connaissances nouvelles qui est produite ne dépend pas seulement de la quantité de ressources, de personnel scientifique, de laboratoires, de matériel, etc. qui sont consacrés à ces activités, mais aussi du stock des connaissances existantes. La création de connaissances donne lieu à une externalité positive. Les investissements d'une entreprise dans la R&D augmentent la probabilité de création de nouvelles connaissances qui seront utiles non seulement à l'entreprise elle-même, mais qui viendront accroître le stock des connaissances, améliorant indirectement la productivité des autres entreprises du secteur, voire d'entreprises extérieures à ce secteur.

Comme nous l'avons déjà indiqué, la raison pour laquelle les connaissances engendrent une externalité positive est que leur consommation est caractérisée par la non-rivalité.¹⁵² Une fois les connaissances découvertes, leur utilisation par les uns ne réduit pas la possibilité pour les autres de les utiliser aux mêmes fins ou à des fins différentes. Cela n'empêche toutefois pas la société de concevoir des principes d'exclusion (tels les droits de propriété intellectuelle) pour certaines formes de connaissances. Dans ce cas, malgré la non-rivalité de l'utilisation de la découverte proprement dite, cette utilisation peut être exclue en raison de la nature des institutions économiques et sociales.

Tableau IIC.3
Dépense de R&D en pourcentage du PIB dans certains pays, membres et non membres de l'OCDE
(Pourcentage)

Pays	2000 ^a
À faible revenu	
Inde (1995)	0,64
République kirghize (1995)	0,29
Madagascar (1995)	0,18
Moldova (1995)	1,13
Ouganda (1995)	0,59
Ukraine	0,95
À revenu intermédiaire	
Bolivie	0,29
Chine	1,00
Colombie	0,25
Cuba	0,49
Égypte, Rép. arabe d'	0,19
Macédoine, ex-République yougoslave de (1995)	0,52
Roumanie	0,37
Fédération de Russie	1,00
Thaïlande (1995)	0,13
Tunisie	0,45
À revenu intermédiaire, tranche supérieure	
Argentine	0,45
Brésil	0,77
Chili	0,54
Estonie (1995)	0,62
Lettonie (1995)	0,52
Venezuela	0,34
À revenu élevé, non membres de l'OCDE	
Israël (1995)	2,24
Singapour	1,88
Slovénie (1995)	1,68
OCDE	
Australie	1,53
Canada (2001)	1,94
République tchèque (2001)	1,30
Finlande (2001)	3,40
France (2001)	2,20
Allemagne (2001)	2,49
Hongrie (2001)	0,95
Italie	1,07
Japon (2001)	3,09
Corée, Rép. de (2001)	2,96
Mexique (1999)	0,43
Pays-Bas	1,94
Pologne (2001)	0,67
Rép. slovaque (2001)	0,65
Suède (2001)	4,27
Suisse	2,63
Turquie	0,64
Royaume-Uni (2001)	1,90
États-Unis (2001)	2,82

^a Chiffres de la dernière année pour laquelle ils sont disponibles.

Source: Base de données sur les principaux indicateurs de la science et de la technologie (MSTI) de l'OCDE (mai 2003); Indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale.

¹⁵¹ OCDE (2003h).

¹⁵² Nelson (1959); Arrow (1962).

Tableau IIC.4
Estimations du taux de rentabilité sociale de la R&D

Etude	Rentabilité sociale (pourcentage)	Nombre d'observations (branches d'activité)	Période
Sveikauskas (1981)	17	144	1959-69
Griliches (1994)	30	143	1978-89
Griliches et Lichtenberg (1984b)	34	27	1969-73
Terleckyj (1980)	107	20	1948-66
Scherer (1982)	103	87	1973-78
Griliches et Lichtenberg (1984a)	71	193	1969-78

Note: La variable dépendante est la croissance moyenne de la productivité totale des facteurs dans une branche d'activité au cours de la période indiquée, sauf pour Scherer (1982), qui utilise la croissance de la productivité du travail comme variable indépendante dans le rapport capital-travail.

Source: Jones et Williams (1998).

On voit donc que les produits de la R&D ne se réduisent pas aux seuls revenus supplémentaires engrangés par une entreprise du fait de ses investissements, mais qu'ils comprennent aussi l'augmentation de la productivité qui en résulte pour les autres entreprises de la branche d'activité ou pour l'économie. De nombreuses études ont tenté d'estimer la rentabilité sociale des investissements dans la R&D. Le tableau IIC.4 donne un échantillon des estimations de plusieurs études décisives dans ce vaste catalogue d'études empiriques. Malgré la fourchette très large de ces estimations (de 17 pour cent pour les plus basses à 107 pour cent pour les plus hautes), l'idée générale qui en ressort est que les retombées sont importantes.

b) Retombées internationales

Les externalités associées aux connaissances et à leur création ne s'arrêtent pas nécessairement aux frontières d'un pays. Les preuves empiriques de la diffusion de la technologie semblent être nombreuses. Eaton et Kortum (1996) ont créé un modèle d'équilibre général spécifique pour étudier le processus inventif et technologique et l'ont estimé en prenant comme échantillon les pays de l'OCDE. Ils ont trouvé de nombreux indices d'une diffusion internationale, mais à un taux inférieur de moitié environ à celui de la diffusion à l'intérieur des frontières. D'après leurs estimations, dans tous les pays de l'OCDE à l'exception des États-Unis, l'essentiel de la croissance imputable aux connaissances proviendrait de l'activité inventive menée dans d'autres pays de l'OCDE. En étudiant plus précisément les cinq chefs de file de la recherche (États-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni et France), ils ont constaté que les États-Unis et le Japon étaient la source d'au moins les deux tiers de la croissance dans chacun des pays de leur échantillon.¹⁵³ Keller (2002) a également constaté que la diffusion technologique devenait plus internationale. Utilisant une approche d'équilibre partiel, il a estimé qu'entre 1983 et 1995, le rayonnement technologique de cinq pays (États-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni et France) représentait près de 90 pour cent de l'effet total de R&D sur la productivité de neuf autres pays de l'OCDE.

La diffusion internationale des connaissances peut emprunter de nombreuses voies, parmi lesquelles le commerce international, le mouvement des personnes physiques (en particulier, mais pas exclusivement, du personnel scientifique) et l'investissement direct à l'étranger. Selon les études menées jusqu'à présent, c'est avec l'investissement direct à l'étranger (IDE) et le commerce que les signes de retombées sont les plus nombreux.

Il existe de multiples raisons qui expliquent que l'IDE peut être un vecteur important de diffusion technologique. Une forte proportion du stock des IDE vient des pays les plus avancés sur le plan technologique. En 2002, les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne constituaient environ 60 pour cent du stock mondial des IDE.¹⁵⁴ Les flux de technologie vers les filiales de sociétés multinationales dominent tous les autres types de transfert formel de technologie entre les pays.¹⁵⁵ Les membres du personnel d'entreprises étrangères peuvent accumuler des connaissances susceptibles de se transférer lorsqu'ils changent d'emploi pour être embauchés par des entreprises du pays. Les sociétés multinationales qui s'implantent dans des pays moins avancés peuvent créer des retombées positives si les entreprises du pays copient leurs meilleures pratiques en matière de technologie et de gestion.

Or, d'après les premières études empiriques sur les retombées technologiques, les résultats semblent être mitigés. Haddad et Harrison (1993) laissent planer un doute sur l'existence de ces retombées dans leur étude sur les multinationales au Maroc. Aitken et Harrison (1999) n'ont trouvé aucun signe de l'existence de retombées technologiques dans leur étude de plus de 4 000 entreprises au Venezuela. Au contraire, Larrain, Lopez-Calva

¹⁵³ Eaton et Kortum (1999).

¹⁵⁴ D'après des données de la CNUCED (2003c).

¹⁵⁵ Blomstrom, Kokko et Zejan (1994).

et Rodriguez-Clare (2000) ont conclu que les investissements d'Intel au Costa Rica ont produit des avantages substantiels pour l'économie locale.

Les études empiriques menées plus récemment ont toutefois trouvé davantage de signes de retombées positives de l'IDE. Blomstrom et Sjöholm (1999) ont relevé des éléments montrant que la présence de sociétés multinationales en Indonésie avait été profitable aux entreprises indonésiennes en augmentant la productivité du travail. Haskell, Pereira et Slaughter (2002) ont estimé qu'une augmentation de dix points de pourcentage de la présence étrangère dans une branche de production du Royaume-Uni entraînait un accroissement d'environ 0,5 pour cent de la productivité totale des facteurs dans les usines de cette branche situées dans le pays. Keller et Yeaple (2003) ont constaté un effet encore plus important des retombées de l'IDE. Ils ont estimé qu'environ 14 pour cent du gain de productivité qu'ont connu les entreprises américaines entre 1987 et 1996 pouvait être imputé aux investissements étrangers. Lorsque le pays d'origine et le pays d'accueil de l'investissement sont des pays développés, il semble qu'il puisse se produire un effet de diffusion à double sens. Branstetter (2000), utilisant les citations de brevets pour mesurer les retombées technologiques, a trouvé que l'IDE japonais aux États-Unis augmentait le flux de connaissances à la fois depuis les entreprises japonaises et vers elles.

Dans le cas du commerce international, on a identifié plusieurs canaux pouvant expliquer comment la productivité se répand d'un pays à un autre.¹⁵⁶ Premièrement, le commerce met à la disposition d'un pays des produits intermédiaires ou des matières premières qu'il n'aurait pas pu produire seul. Deuxièmement, l'ouverture des voies de communication permet d'apprendre des méthodes de production, de conception et de commercialisation des pays avancés. Troisièmement, le commerce international multiplie les possibilités de copiage ou d'ingénierie inverse de technologies étrangères. Enfin, l'apprentissage rendu possible par les relations économiques internationales réduit le coût des innovations et des imitations futures.

Les travaux empiriques visant à étudier le rapport entre la diffusion technologique internationale et le commerce international ont donné des résultats mitigés. Ceux dans lesquels on a étudié des catégories plus spécifiques du commerce, par exemple celle des biens d'équipement, ont davantage réussi à établir un lien entre les flux commerciaux et la diffusion technologique et ses effets sur la productivité.

D'abord Coe et Helpman (1995), puis Coe, Helpman et Hoffmaister (1997) ont introduit une variable représentant le stock étranger de connaissances (principalement le stock de R&D des pays industrialisés) dans des études de régression de la productivité totale des facteurs et ont démontré un effet positif significatif. La variable a été construite en additionnant les dépenses de R&D des partenaires commerciaux du pays en leur appliquant une pondération correspondant à la part des importations bilatérales. Cette construction particulière impliquait que l'ampleur des retombées de la R&D dépendait du volume du commerce d'un pays avec les pays industrialisés effectuant la R&D. Toutefois, Keller (1998) a, par la suite, montré que le même effet positif sur la productivité pouvait être reproduit lorsque l'on mesurait le stock de R&D avec une pondération aléatoire des importations. Ainsi, si certains indicateurs de la R&D étrangère continuaient d'influer sur la productivité d'un pays, l'effet ne dépendait pas du volume des échanges avec ces pays étrangers.

Il faut cependant remarquer que l'analyse était effectuée avec des valeurs fortement agrégées, en utilisant les importations totales pour pondérer la mesure de R&D étrangère. Les études ultérieures se sont intéressées plus précisément aux importations de certains produits plus représentatifs de l'activité de R&D, par exemple les biens d'équipement. Xu et Wang (1999) ont obtenu des résultats plus éloquentes en utilisant, pour la pondération, la part des importations de biens d'équipement au lieu des importations totales. Eaton et Kortum (2001) ont également constaté que le commerce des biens d'équipement contribuait à expliquer les différences de productivité d'un pays à un autre. Ils ont trouvé des différences significatives dans le prix relatif de l'équipement, pour moitié imputables, selon eux, aux obstacles au commerce. Ils ont pu montrer qu'environ 25 pour cent des différences de productivité entre pays provenaient de cette variation du prix relatif de l'équipement.

¹⁵⁶ Grossman et Helpman (1991); Helpman (1997).

c) L'intervention des pouvoirs publics

Étant donné que les retombées technologiques ont une dimension nationale et internationale à la fois, les interventions de l'État doivent nécessairement contenir des éléments des deux. Le problème que pose l'existence de l'externalité vient de ce que les entreprises qui envisagent d'investir dans la R&D ne bénéficient pas de l'augmentation de la productivité des autres entreprises. Livrées à elles-mêmes, les entreprises sous-investissent dans la R&D et créent moins que la quantité de connaissances optimale pour la société. Le fait que les marchés n'arrivent pas à créer suffisamment d'incitations pour que les entreprises réalisent le volume approprié d'investissements dans la R&D a conduit au financement par l'État de la recherche fondamentale (dans les instituts publics ou les universités), à un droit des brevets et à l'octroi de crédits d'impôts pour la R&D. Il existe, bien entendu, d'autres mesures ne visant pas directement la recherche, telle la politique de la concurrence, qui peuvent aussi avoir une influence sur le niveau d'investissement des entreprises privées dans la R&D.

Les investissements du secteur public dans la R&D avoisinent en moyenne 0,3 pour cent du PIB dans les pays de l'OCDE. Généralement, les fonds publics servent à soutenir la recherche fondamentale, puisque l'on présume que, malgré une rentabilité sociale élevée, cette activité a des revenus moins tangibles pour les entreprises que la recherche à visée plus commerciale. Le soutien de l'État peut aussi être nécessaire du fait du caractère intrinsèquement risqué de la recherche fondamentale (on ne peut jamais être sûr de l'utilité du résultat) et des longues périodes de gestation qui séparent la réalisation de la recherche de la mise au point de produits commercialement viables. Dans de nombreux cas, le secteur public ne se contente pas de répartir des crédits entre des projets de recherche concurrents et poursuit effectivement des activités de R&D dans les universités, les laboratoires et les instituts de recherche publics.

Les entreprises réalisent aussi une part importante de la recherche fondamentale, qui semble favoriser leur productivité de manière significativement plus sensible que la recherche financée par le secteur public.¹⁵⁷ On est ainsi amené à se demander si le secteur public opère les bons choix parmi les projets de recherche fondamentale concurrents qui sont proposés. Le problème venant de ce qu'il est difficile pour les entreprises de s'approprier les revenus sociaux de la recherche fondamentale, l'autre moyen de soutenir la recherche fondamentale consisterait à subventionner les activités menées par le secteur privé. Les subventions pourraient prendre la forme de crédits d'impôts pour la R&D. Cela permettrait de faire un meilleur usage des ressources publiques disponibles, puisque le secteur privé est mieux à même de percevoir quels sont les sujets de recherche susceptibles de contribuer à accroître la productivité future que les fonctionnaires de l'État.

Dans le cas des investissements étrangers, une réceptivité accrue à l'IED est une nécessité évidente. Les caractéristiques du pays et du secteur d'accueil, ainsi que l'action des pouvoirs publics sur l'environnement dans lequel opèrent les multinationales semblent être des facteurs déterminants pour faciliter les retombées technologiques.¹⁵⁸ Les politiques qui encouragent la concurrence sur le marché intérieur peuvent accroître le transfert de technologie par les sociétés multinationales qui s'efforcent de maintenir leur avantage.¹⁵⁹ L'amélioration du niveau de formation et de qualification de la main-d'œuvre nationale peut aussi favoriser le transfert de technologie et accroître les chances de retombées positives.¹⁶⁰ On peut en effet craindre que ces retombées ne se concrétisent pas si le décalage technologique entre le milieu d'accueil et l'entreprise étrangère est trop important.

On peut aussi suggérer une manière différenciée d'encourager la diffusion des connaissances de sources extérieures. La différenciation repose sur un schéma historique du développement technologique selon laquelle les pays franchissent progressivement les différents échelons de la technologie: après le retard technologique initial vient l'imitation, et enfin l'innovation. Ainsi, pour les pays ayant une faible capacité d'absorption (les pays à faible revenu), la priorité peut être donnée au maintien d'un régime libéral de commerce et d'investissement, à l'investissement dans l'éducation et à l'élaboration de bases en matière de protection

¹⁵⁷ Griliches (1986).

¹⁵⁸ Blomstrom et Sjöholm (1999).

¹⁵⁹ Wang et Blomstrom (1992).

¹⁶⁰ Blomstrom et Kokko (1995).

de la propriété intellectuelle et de normes. Pour les pays qui sont au stade de l'imitation, la protection de la propriété intellectuelle peut être consolidée par l'adoption de critères régissant la protection par brevet, la nouveauté et l'utilité qui soient plus poussés que ceux que l'on rencontre dans les pays industrialisés.

Enfin, le rôle du commerce international comme voie d'acheminement des externalités liées aux connaissances montre que la libéralisation du commerce peut être génératrice de très forts dividendes. Les pays n'obtiennent pas seulement des avantages (statiques) de la libéralisation du commerce par le biais d'une efficacité accrue de l'affectation des ressources, ils bénéficient des avantages (dynamiques) de gains de productivité permettant d'accélérer la croissance économique. Autrement dit, les avantages de la libéralisation ne se limitent pas à une augmentation de la prospérité unique dans le temps, ils durent.

D GOUVERNANCE ET INSTITUTIONS

La notion d'institution est multiple: elle recouvre des règles formelles et informelles de comportement, des moyens de faire respecter ces règles, des procédures de médiation en cas de litige, des sanctions en cas d'infraction aux règles et des organisations apportant leur appui à des opérations marchandes.¹⁶¹ Les institutions sont plus ou moins développées, selon que ces différents éléments fonctionnent plus ou moins bien. Elles peuvent inciter les individus à se lancer dans des activités commerciales, à investir dans le capital humain et physique et à entreprendre des travaux de recherche-développement et d'autres travaux, ou les en dissuader.

Il est depuis longtemps reconnu que le bon fonctionnement du marché dépend dans une large mesure de la qualité des institutions. Les activités marchandes font intervenir des êtres humains et les institutions ont pour objet de réduire les incertitudes que soulève une information insuffisante au sujet du comportement d'autres individus dans ce processus d'interaction humaine. Les institutions peuvent agir de plusieurs façons:

- Elles réduisent les asymétries de l'information en transmettant des renseignements sur les conditions, les produits et les acteurs du marché;
- Elles réduisent le risque en définissant et faisant respecter les droits et contrats de propriété qui précisent quels sont les bénéficiaires, les biens et les dates de transaction;
- Elles limitent l'action des responsables politiques et des groupes d'intérêt en leur faisant rendre des comptes aux citoyens.

Les institutions sont donc de nature à influencer fortement sur les activités économiques en général. La présente section porte cependant essentiellement sur la contribution des institutions nationales au succès de la réforme commerciale.¹⁶² En particulier, la qualité des institutions a tendance à influencer sur le volume des échanges générés par la libéralisation commerciale, avec des conséquences implicites sur le plan du bien-être et de la croissance induits par cette même libéralisation. L'organisation institutionnelle d'un pays peut aussi influencer sur le niveau d'acceptation sociale des réformes commerciales intérieures, ce qui s'explique par le fait que la libéralisation des échanges peut être désavantageuse pour certaines personnes à court et éventuellement à long terme. Le mode de traitement de ces dommages individuels et la mesure dans laquelle ils sont pris en compte par les institutions peuvent infléchir les sentiments d'une partie de la population vis-à-vis de la libéralisation des échanges.

1. LES INSTITUTIONS NATIONALES ET L'AMPLEUR DES FLUX COMMERCIAUX

a) Comment les institutions influent véritablement sur les échanges: le rôle du contrôle de l'exécution des contrats

Pour comprendre l'importance des institutions pour le commerce en général et le commerce international en particulier, il est intéressant d'étudier de plus près l'histoire des institutions qui ont soutenu le commerce international. Les problèmes que rencontrent les négociants n'ont guère changé avec le temps, à l'inverse des institutions qui ont cherché à résoudre ces problèmes. Or les institutions ont toujours dû s'acquitter des mêmes tâches et il est instructif d'étudier de quelle manière elles ont procédé par le passé. La présente sous-section portera essentiellement sur le problème du contrôle de l'exécution des contrats.

La coalition qui régissait les relations de représentation entre négociants maghrébins dans la région méditerranéenne au XI^e siècle (Greif, 1993) est un exemple intéressant d'institution facilitant le commerce. À cette époque, un marchand qui organisait la fourniture des services requis pour la distribution de ses produits à l'étranger pouvait soit voyager avec sa marchandise, soit louer les services d'agents extérieurs. Employer

¹⁶¹ Voir North (1994) et Banque mondiale (2002). North (1990) établit une distinction entre institutions et organisations, qualifiant les premières de règles et les secondes d'acteurs. Cette distinction joue aussi un rôle dans la présente section, bien que dans le terme générique «institutions» y désigne également les organisations.

¹⁶² Voir par exemple Frankel et Romer (1999), Acemoglu et Johnson (2003), Acemoglu et al. (2001) et Rodrik et al. (2002), entre autres documents pertinents publiés sur la croissance.

des agents était plus efficace, mais comportait le risque d'être trompé par ceux-ci qui pouvaient détourner la marchandise. Pour surmonter ce problème de loyauté, les négociants maghrébins ont eu tendance à s'associer à de nombreux autres négociants de même origine résidant dans différents centres d'échanges. Au sein d'une telle coalition, les commerçants échangeaient des informations d'ordre commercial. Par conséquent, l'information selon laquelle un agent avait trompé un marchand était rapidement transmise aux autres membres de la coalition. Celle-ci tout entière cessait de traiter avec l'agent peu fiable, qui subissait ainsi une grave sanction sur le plan pécuniaire. L'incitation à la tromperie était donc considérablement réduite et la collaboration entre les marchands maghrébins et les agents s'est développée avec succès dans la région méditerranéenne.

De nos jours, le contrôle de l'exécution des contrats peut représenter un problème pour le commerce international. Les réseaux transnationaux peuvent, même à l'époque moderne, contribuer à faciliter les échanges en renforçant la confiance ou en se substituant à celle-ci lorsque le contrôle de l'exécution des contrats est insuffisant ou inexistant. À titre d'exemple, la citation suivante, qui a trait au réseau moderne des commerçants chinois à l'étranger, rappelle étonnamment le cas examiné au paragraphe précédent: «Si le propriétaire d'un commerce viole un accord, il est mis à l'index. Cela est bien pire qu'être poursuivi, car tout le réseau chinois s'abstiendra de faire des affaires avec la partie coupable.»¹⁶³

Les réseaux transnationaux peuvent donc faciliter les échanges lorsque le contrôle de l'exécution des contrats est insuffisant. Lorsque de tels réseaux ou d'autres mécanismes permettant de surmonter les problèmes de contrôle de l'exécution des contrats sont inexistant, l'absence d'un système juridique efficace peut être très préjudiciable au commerce, comme l'expliquent, par exemple, Bigsten *et al.* (2000). Ces auteurs examinent les pratiques contractuelles des entreprises manufacturières africaines en utilisant les résultats d'enquêtes menées au Burundi, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Kenya, en Zambie et au Zimbabwe. Ils montrent que la flexibilité contractuelle est très répandue et qu'il s'agit d'une réponse rationnelle au risque – plus l'environnement est risqué, plus les cas d'inexécution d'un contrat sont nombreux et plus la probabilité de renégociation d'un contrat est élevée. Les manquements aux obligations contractuelles et le recours à des avocats et aux tribunaux pour faire exécuter le contrat initial sont rares pour la simple raison qu'il n'existe pas de système juridique efficace. Au lieu de cela, les fournisseurs et les clients remplissent leurs obligations, mais d'une manière «flexible» – les livraisons sont parfois en retard ou la qualité des produits livrés est parfois différente de ce qui a été commandé, il arrive aussi que les clients paient tardivement. Dans ces conditions, les étrangers sont souvent surpris par les retards dans l'exécution des engagements et par les demandes de renégociation des contrats. Ils sont habitués à travailler dans un environnement très différent et peuvent avoir du mal à comprendre qu'un comportement apparemment imprévisible soit une réponse rationnelle à un système inefficace. Cela peut expliquer pourquoi les sociétés étrangères éprouvent des difficultés à exercer leurs activités dans de telles conditions et pourquoi les fabricants locaux peinent à prendre pied sur les marchés d'exportation.¹⁶³

Un autre problème qui joue un rôle important dans les échanges est le contrôle de l'exécution des contrats lorsque la fourniture des biens ou des services et leur paiement n'ont pas lieu au même moment. Le commerce implique généralement un échange de biens ou de services contre de l'argent. La probabilité que des transactions aient lieu s'accroît si des crédits (commerciaux) peuvent être utilisés – c'est-à-dire s'il est possible de payer aujourd'hui pour quelque chose qui sera fourni ultérieurement ou d'obtenir des marchandises aujourd'hui et de les payer plus tard. Le problème est que la personne qui accorde le crédit, que ce soit sous forme monétaire ou sous forme de biens ou de services, doit avoir une certaine assurance qu'elle obtiendra ultérieurement ce qui a été décidé au moment où l'affaire a été conclue. Pendant ce qu'il est convenu d'appeler la révolution commerciale qui a eu lieu entre le XI^e et le XIV^e siècle, le recours au crédit était déjà chose courante en Europe entre des personnes vivant non loin les unes des autres. Des partenaires commerciaux proches sont supposés se connaître et, par conséquent, être en mesure de juger s'ils peuvent se faire confiance ou non.

¹⁶³ Weidenbaum et Hughes (1996), cités dans Rauch (2001).

¹⁶⁴ Le succès limité de l'intégration aux marchés mondiaux peut aussi s'expliquer autrement et, en premier lieu, par la faiblesse de l'infrastructure (voir la section IIB du présent rapport).

Les accords de crédit étaient également fréquents parmi les marchands qui vivaient éloignés les uns des autres. Par exemple, vers le milieu du XII^e siècle, des négociants d'Asti (dans ce qui est maintenant l'Italie) vendaient régulièrement à crédit à des négociants génois des textiles du Nord importés des foires de Champagne (Greif, 2001). De même, des contrats portant sur des livraisons futures étaient communément conclus en Angleterre, en France et en Italie entre des personnes vivant à de grandes distances les unes des autres. Comment l'exécution des contrats était-elle garantie lorsque les marchands ne se connaissaient vraisemblablement pas? Quelle garantie était donnée à un prêteur que l'emprunteur, après avoir obtenu un prêt, ne s'enrichirait pas personnellement en ne remboursant tout simplement pas sa dette?

Il est permis de penser que les commerçants qui traitaient des affaires à distance étaient reconnus en tant que membres d'une communauté particulière. De telles communautés pouvaient prendre diverses formes. Les plus courantes étaient une ville d'origine, un quartier et une confrérie marchande. Ces communautés avaient une même caractéristique en ceci qu'elles pouvaient imposer des sanctions à leurs membres, principalement en raison du coût économique et social relativement élevé que représentait le fait d'en être exclu. Pour chaque communauté, il était important de conserver une réputation de loyauté pour pouvoir mener des activités commerciales avec les membres d'autres communautés. Il était donc dans l'intérêt de la communauté de surveiller le comportement de ses différents représentants. Si un commerçant commettait une indécatesse, par exemple en ne remboursant pas une dette échue, la communauté remboursait le prêteur afin de préserver sa réputation de communauté digne de confiance. Parallèlement, le commerçant indélicat était sanctionné. Chaque membre de la communauté sachant par avance ce à quoi il s'exposait, l'incitation à frauder était réduite. En même temps, ce système facilitait les échanges entre communautés, puisque les commerçants savaient que celles-ci garantissaient l'exécution des contrats par un système de responsabilité collective.

Au cours du XIII^e siècle, cependant, ce système est devenu de moins en moins efficace, en raison surtout de son propre succès. Les flux commerciaux avaient considérablement augmenté de même que le nombre et la taille des communautés participant aux échanges. En outre, les communautés devenaient plus hétérogènes. Cela créait un certain nombre de problèmes, notamment du fait qu'il devenait plus facile pour les commerçants de donner de fausses informations sur leur origine. Il devenait plus onéreux pour la communauté de vérifier si un commerçant accusé de manquer à ses obligations appartenait vraiment à la communauté. Lentement mais sûrement, la garantie de l'exécution des contrats fondée sur la responsabilité collective fut remplacée par un système fondé sur la responsabilité individuelle.

Il est intéressant de comparer cette expérience européenne au système de prêt en application dans les pays en développement. Collier et Gunning (1999) examinent par exemple l'absence de mécanismes appropriés de garantie par l'État pour le remboursement de prêts dans certains pays africains. En conséquence, l'institution sociale qui décide qu'un projet peut bénéficier d'un crédit ne dépasse souvent pas le groupe familial. D'aucuns ont affirmé que cela limitait l'activité économique aux quelques entreprises connues du réseau et, souvent, à un nombre restreint d'activités. Entreprendre de nouvelles activités, même profitables peut s'avérer difficile. Les sociétés concernées peuvent s'en trouver désavantagées lorsqu'il s'agit de s'adapter à l'évolution des politiques commerciales ou de l'environnement mondial.

Un type particulier de prêt collectif semble par ailleurs avoir joué un rôle dans le succès des entreprises chinoises municipales et villageoises. Ces entreprises sont l'un des aspects institutionnels les plus caractéristiques de la transition économique chinoise. La production nationale des entreprises municipales et villageoises – définies comme l'ensemble des entreprises rurales en propriété collective – a plus que sextuplé en valeur réelle entre 1985 et 1997. Ce phénomène s'est accompagné d'une expansion continue des prêts ruraux accordés par les institutions financières publiques aux entreprises municipales et villageoises, de 17 pour cent en 1985 à 33 pour cent en 1994 (Park et Shen, 2002). À première vue, cela peut sembler surprenant étant donné qu'un système juridique sous-développé, combiné à des limitations sur la propriété d'actifs publics, rend pratiquement impossible toute garantie de prêt. Comment se peut-il alors que les prêts aux entreprises municipales et villageoises aient presque doublé en dix ans?

L'explication peut résider dans l'apparition en Chine d'une forme particulière de prêt cautionné conjointement. Dans une telle formule, les membres d'un groupe sont mutuellement responsables du remboursement des prêts individuels accordés aux membres du groupe. Park et Shen (2002) décrivent le mode particulier de sanction qui permettait aux prêteurs chinois de contourner le problème du cautionnement des prêts: «Les directeurs des entreprises collectives sont nommés par les chefs du gouvernement local qui, étant bien informés, surveillent étroitement la prise de décision dans l'entreprise. Comme la plupart des directeurs d'entreprises collectives sont nés et habitent dans la région, ils ont souvent des relations personnelles établies de longue date avec les fonctionnaires locaux et dépendent de l'appui de ceux-ci pour avancer dans leur carrière. Les fonctionnaires locaux disposent donc des informations et de la capacité de sanction nécessaires pour rendre crédibles des contrats de prêt assortis d'une responsabilité conjointe. Ils ont souvent garanti explicitement ou implicitement des prêts, remplaçant ainsi un nantissement, de sorte que des entreprises appartenant au même gouvernement local (ou à la communauté locale) ont cautionné conjointement des prêts à des entreprises individuelles.» Park et Shen (2002) décrivent en outre comment, au milieu des années 90, un certain nombre de changements ont rendu l'environnement moins propice aux prêts cautionnés conjointement et comment cela a entraîné une modification radicale des préférences des banques en matière de prêts en faveur des entreprises privées.¹⁶⁵

L'exemple de l'Europe d'autrefois et celui, plus récent, de la Chine montrent que les institutions tendent à bien fonctionner lorsqu'elles complètent l'environnement que composent les autres institutions de soutien, les capacités humaines et les technologies disponibles.¹⁶⁶ Des institutions très différentes peuvent avoir des effets similaires. Les exemples montrent aussi que les institutions peuvent avoir besoin d'évoluer ou de s'adapter aux changements de l'environnement externe. Celles qui sont efficaces à un endroit et à un moment donnés peuvent obtenir de mauvais résultats dans un environnement externe différent. L'évolution institutionnelle est un processus compliqué qui, en général, est très progressif plutôt que soudain. Bien que les règles formelles puissent en principe changer du jour au lendemain à la suite de décisions politiques ou judiciaires (par exemple de révolutions), les règles informelles intégrées dans les coutumes, les traditions et les codes de conduite sont très difficiles à modifier.¹⁶⁷ En outre, les institutions ne s'adaptent pas toujours automatiquement et rationnellement aux changements de l'environnement externe et, de ce fait, des sociétés peuvent se retrouver dotées de «mauvaises» institutions. Dans une large mesure, des institutions efficaces ne peuvent voir le jour que si tel est l'intérêt de ceux qui ont le pouvoir de concevoir de nouvelles institutions.¹⁶⁸

b) Mesure de l'effet des institutions sur les flux commerciaux

La disponibilité de l'information et l'évaluation du risque sont des préoccupations particulièrement importantes pour des étrangers qui font du commerce avec un pays. Même si un pays réduit ses obstacles au commerce, les tiers peuvent avoir des réticences à commercer avec ce pays si, par exemple, ils ne sont pas convaincus que les contrats seront exécutés ou ne sont pas sûrs que les paiements seront effectués. La qualité des institutions nationales a donc de l'importance pour le commerce international.¹⁶⁹ La présente section est consacrée à un examen en détail des effets sur le commerce de trois indicateurs de la qualité institutionnelle qui figurent dans la base de données de la Banque mondiale pour les indicateurs de la gestion:

- L'efficacité des pouvoirs publics fait référence à la qualité de la fourniture de services publics, à la qualité de l'administration, à la compétence des fonctionnaires, à l'indépendance de la fonction publique par rapport aux pressions politiques et à la crédibilité de l'engagement des pouvoirs publics à appliquer des politiques. Il s'agit donc d'une mesure de la qualité des moyens mis en œuvre par les pouvoirs publics.

¹⁶⁵ L'un de ces changements a été la détérioration des résultats des entreprises à mesure que l'économie ralentissait et que la concurrence augmentait sur les marchés des produits. En conséquence, la participation des dirigeants locaux à la gestion des entreprises municipales et villageoises perdait de l'intérêt et les problèmes d'incitation liés à la propriété publique devenaient plus manifestes.

¹⁶⁶ Voir également Banque mondiale (2002).

¹⁶⁷ North (1990, 1994).

¹⁶⁸ North (1990). Voir aussi Anderson (2001) au sujet des éventuels conflits d'intérêts concernant la préférence pour des institutions de grande qualité.

¹⁶⁹ Anderson et Young (2000) présentent un cadre théorique dans lequel l'absence de respect du droit a un effet négatif sur le commerce.

- L'indice de la primauté du droit comprend plusieurs indicateurs qui mesurent jusqu'à quel point les différents agents ont confiance dans les règles de la société et les respectent, y compris la façon dont sont perçus le nombre des délits, l'efficacité et la prévisibilité du système judiciaire et l'applicabilité des contrats.
- L'indice du contrôle de la corruption mesure la façon dont est perçue la corruption, généralement définie comme l'exercice du pouvoir public à des fins d'enrichissement privé.

Tableau IID.1
Valeurs supérieure, inférieure et médiane de la qualité institutionnelle

	Efficacité des administrations publiques	Primauté du droit	Lutte contre la corruption
Valeur supérieure	Singapour (2,34)	Suisse (2,21)	Finlande (2,39)
Valeur médiane	Pérou (-0,18)	Philippines (-0,22)	Madagascar (-0,28)
Valeur inférieure	Somalie (-2,14)	Congo, République dém. du (-1,83)	Congo (-1,56)

Source: Kaufman *et al.* (2002).

La valeur de ces indices varie de -2,5 à 2,5; plus elle est élevée et meilleure est l'institution. L'accent est mis sur ces trois variables parce qu'on peut s'attendre à ce qu'elles aient une incidence non négligeable sur le degré d'incertitude quant aux opérations commerciales et, par conséquent, aux frais qui s'y attachent. Souvent, les pouvoirs publics sont à même de modifier les institutions nationales et l'indice de l'efficacité des pouvoirs publics devrait donc rendre compte de la qualité des institutions nationales en général. Cet indice précisera en outre la probabilité des incertitudes liées aux changements de politique en général et aux changements de politique commerciale en particulier. L'indice de la primauté du droit se réfère, entre autres facteurs, à l'applicabilité des contrats, dont l'importance a été étudiée en détail dans la sous-section précédente. De hauts niveaux de corruption augmentent l'incertitude quant à l'importance des profits à attendre des activités économiques. La corruption est souvent un phénomène étendu qui peut avoir des effets négatifs considérables sur le commerce.¹⁷⁰ Dans un classement des principaux obstacles à l'activité commerciale établi sur la base d'une enquête de la Banque mondiale réalisée en 1996 et portant sur 3 685 entreprises dans 69 pays, la corruption occupe le seconde place. Elle n'est précédée que par les plaintes au sujet de la réglementation fiscale ou du montant des impôts.¹⁷¹

Le tableau IID.1 montre quels sont les pays auxquels sont associées des valeurs extrêmes des trois variables institutionnelles. Il montre aussi à quel pays correspond la valeur médiane. Le tableau tend à indiquer un lien entre le développement institutionnel et le développement économique. Le graphique IID.1 confirme que ces deux variables sont étroitement liées.¹⁷² Il représente la variation de l'indice de l'efficacité des pouvoirs publics en fonction du PIB par habitant, mettant graphiquement en évidence cette étroite relation. Il ressort de plusieurs études couvrant différents groupes de pays et différentes périodes que la qualité des institutions est un important déterminant des résultats de l'économie.¹⁷³ Il convient de noter également que le niveau de la qualité institutionnelle dépend aussi du niveau de revenu, les pays riches ayant les moyens de se doter de meilleures institutions. Néanmoins, de bonnes institutions ne nécessitent pas toujours de lourds investissements et des institutions favorisant la bonne gestion des affaires publiques peuvent aussi exister dans des pays pauvres. Il peut y avoir dans ces pays des droits de propriété clairement définis et susceptibles d'être sanctionnés en justice, au moins pour les biens corporels. Il est aussi possible de créer et de maintenir des incitations qui stimulent les activités productives et les transactions plutôt que les activités d'acquisition de rentes, que ce soit dans les pays riches ou dans les pays pauvres. Enfin, la qualité des institutions est liée au niveau de confiance et aux incitations qu'elles créent plutôt qu'à des structures d'organisation ou des caractéristiques culturelles particulières. Au cours du temps et d'un pays à l'autre, de nombreuses structures institutionnelles différentes ont été associées à des niveaux de revenu ou des taux de croissance élevés. La Chine et l'Irlande comptent parmi les cinq pays ayant

¹⁷⁰ La causalité peut aussi s'appliquer dans l'autre sens. Ades et Di Tella (1999) affirment que l'ouverture accroît la concurrence et réduit ainsi les revenus qui peuvent être tirés de la corruption, ce que confirme leur analyse des données. Wei (2000) montre que l'«ouverture naturelle», déterminée par la géographie et la taille d'un pays, réduit la corruption. Il explique cela par le fait que l'ouverture naturelle donne à un pays de plus fortes raisons d'investir dans une infrastructure administrative de lutte contre la corruption. D'autres documents publiés ont mis l'accent sur les effets négatifs de la corruption sur l'investissement étranger direct. Voir par exemple Wei (1997).

¹⁷¹ Brunetti *et al.* (1997), cités dans Anderson et Marcouiller (2002).

¹⁷² Le coefficient de corrélation entre la qualité institutionnelle et le PIB par habitant est égal à environ 0,9 pour les trois mesures de la qualité institutionnelle.

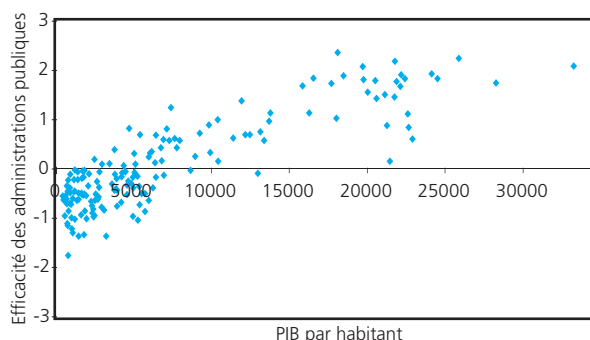
¹⁷³ Voir par exemple Acemoglu *et al.* (2001; 2002).

connu la plus forte croissance entre 1991 et 2001 et il s'agit de pays dont la structure institutionnelle et le niveau de revenu sont très différents. En dépit de ces différences, les deux pays ont en commun le fait que leurs institutions sont de meilleure qualité que celles d'autres pays ayant un niveau de revenu similaire.¹⁷⁴

Une autre caractéristique que partagent la Chine et l'Irlande est que l'une et l'autre ont vu leur ouverture au commerce avec les autres pays s'accroître fortement. L'ouverture mesurée par le total des échanges en tant que part du revenu est une autre variable qui, dans les ouvrages publiés, est considérée comme un déterminant important du niveau de revenu d'un pays. Il ressort de l'analyse faite précédemment que la qualité des institutions peut aussi influencer sur le niveau d'ouverture au commerce d'un pays. Un certain nombre de documents fondés sur l'expérience et portant essentiellement sur les déterminants des flux commerciaux montrent que la qualité institutionnelle est en fait liée positivement à l'ampleur de ces flux commerciaux. De Groot *et al.* (2003), par exemple, étudient la relation entre les mesures de la qualité institutionnelle qui figurent dans le tableau IID.1 ci-dessus et le niveau des échanges et constatent qu'une amélioration de la qualité des institutions formelles tend à coïncider avec une augmentation des échanges. Ils constatent en outre que la similarité entre partenaires commerciaux dans la qualité de leurs institutions favorise le commerce. À partir de données provenant d'enquêtes effectuées par le Forum économique mondial auprès d'hommes d'affaires au sujet du contrôle de l'exécution des contrats et de la corruption, Anderson et Marcouiller (2002) définissent un indice de la qualité institutionnelle. Ils constatent qu'une faible qualité institutionnelle a un effet fortement négatif sur le commerce. Rauch et Trindade (2002) mettent l'accent sur le rôle des réseaux transnationaux dans les échanges. Comme on l'a vu auparavant, de tels réseaux peuvent jouer un rôle important lorsqu'il s'agit de faire exécuter des contrats dans le cadre d'échanges internationaux. Ils peuvent aussi réduire les frais commerciaux en réduisant les coûts d'information. Rauch et Trindade (2002) constatent que la présence de réseaux ethniques chinois a une forte incidence positive sur le commerce bilatéral et que cette incidence est plus sensible pour des produits différenciés que pour des produits homogènes. Ce dernier résultat peut s'expliquer par le fait que les coûts d'information sont plus importants dans le cas de produits différenciés.

Le graphique IID.2 montre les résultats d'une autre étude dans laquelle est analysée la relation entre la qualité institutionnelle et l'ouverture (Jansen et Nordås, 2004). Cette étude pose la question de savoir si et dans quelle mesure il existe une relation entre la qualité des institutions et la manière dont la libéralisation des échanges parvient à renforcer l'intégration dans les marchés mondiaux. Les auteurs de l'étude font trois constatations intéressantes. Premièrement, il existe une forte corrélation entre les institutions et l'ouverture, comme le montre le graphique IID.2. Deuxièmement, meilleure est la qualité institutionnelle, plus le niveau des droits de douane a une importance déterminante. Par exemple, une réduction des taux appliqués moyens d'environ 13 pour cent à environ 5 pour cent accroîtra le pourcentage d'ouverture de 10 points si l'indice du contrôle de la corruption est égal à zéro et de 20 points si cet indice est égal à un.¹⁷⁵ Cependant, si l'indice du contrôle de la corruption est

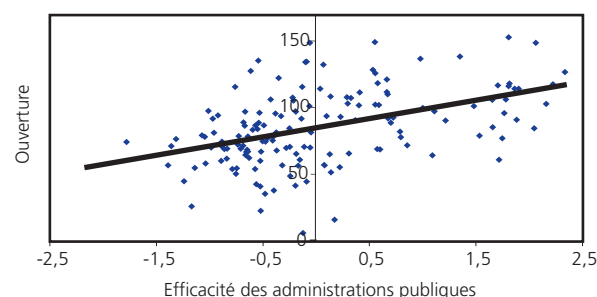
Graphique IID.1
Efficacité moyenne des administrations publiques (1996, 1998, 2000) et PIB par habitant (1995)



Source: Kaufman *et al.* (2002) et Indicateurs du développement dans le monde.

Le graphique IID.2 montre les résultats d'une autre étude dans laquelle est analysée la relation entre la qualité institutionnelle et l'ouverture (Jansen et Nordås, 2004). Cette étude pose la question de savoir si et dans quelle mesure il existe une relation entre la qualité des institutions et la manière dont la libéralisation des échanges parvient à renforcer l'intégration dans les marchés mondiaux. Les auteurs de l'étude font trois constatations intéressantes. Premièrement, il existe une forte corrélation entre les institutions et l'ouverture, comme le montre le graphique IID.2. Deuxièmement, meilleure est la qualité institutionnelle, plus le niveau des droits de douane a une importance déterminante. Par exemple, une réduction des taux appliqués moyens d'environ 13 pour cent à environ 5 pour cent accroîtra le pourcentage d'ouverture de 10 points si l'indice du contrôle de la corruption est égal à zéro et de 20 points si cet indice est égal à un.¹⁷⁵ Cependant, si l'indice du contrôle de la corruption est

Graphique IID.2
Ouverture et efficacité des administrations publiques



Source: Kaufman *et al.* (2002) et Indicateurs du développement dans le monde.

¹⁷⁴ L'estimation ponctuelle de l'efficacité des pouvoirs publics irlandais en 2002 est de 1,62 alors que la valeur moyenne est 1,48 pour les pays à haut revenu. L'estimation ponctuelle pour la Chine est de 0,18, contre -0,37 pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (Banque mondiale: Indices de la recherche de gouvernance dans le monde, 2002).

¹⁷⁵ Le niveau tarifaire moyen type est de 13 pour cent et la déviation ordinaire de 7,8 points. Rappelons que l'indice du contrôle de la corruption varie entre -2,5 et 2,5.

à son niveau le plus bas, une réduction des droits de douane n'aura pas d'effet sur l'indice de l'ouverture. Enfin, les auteurs constatent que les propres droits de douane d'un pays sont beaucoup plus importants pour les résultats commerciaux de ce pays, que ce soit sur le plan de l'ouverture ou des échanges bilatéraux, que les droits de douane des partenaires commerciaux dudit pays.¹⁷⁶

2. INSTITUTIONS NATIONALES ET ACCEPTATION SOCIALE DES RÉFORMES COMMERCIALES

L'acceptation sociale de la réforme est une source de préoccupation à deux stades différents du processus de libéralisation des échanges: pendant le processus d'adaptation et une fois que l'économie s'est adaptée à la nouvelle situation (c'est-à-dire lorsque l'économie est ouverte). Les raisons de la résistance aux réformes commerciales ou de la pression pour un renversement de politique ont tendance à différer à ces deux stades. Les réponses politiques possibles pour accroître l'acceptation sociale du changement diffèrent donc également.

a) L'acceptation sociale pendant le processus d'adaptation

Le processus d'adaptation à la libéralisation du commerce implique des coûts qui sont payés principalement par les agents qui travaillent dans le secteur exposé à la concurrence des importations. La résistance politique à la réforme commerciale ou la pression pour en inverser le cours ont toutes chances de provenir des entreprises et des salariés de ce secteur.

Il y aura toujours des branches de production dans lesquelles les concurrents étrangers seront plus efficaces que les producteurs nationaux. Lorsque les obstacles à l'importation des produits issus de ces branches de production seront réduits, les producteurs étrangers seront en mesure d'attirer les consommateurs intérieurs par des prix plus bas. Les entreprises nationales exposées à la concurrence des importations sur ces marchés devront faire face à des pressions à la baisse sur les ventes et les profits qui, à leur tour, pourront entraîner des pressions dans le sens d'une diminution des salaires, de suppressions d'emplois et peut être même de cessation d'activité. Du fait des réductions salariales et/ou des suppressions d'emplois, ainsi que des perspectives de moindre rentabilité du capital, les travailleurs et le capital chercheront à s'employer dans d'autres branches de l'économie. Il est très probable que cette recherche concerne aussi les industries exportatrices du pays, en particulier si la libéralisation des échanges est du type de la libéralisation réciproque qui se produit dans un cycle multilatéral tel que celui des négociations récemment engagées à Doha. Si le pays mène une politique économique saine, les autres branches de l'économie devraient croître, les consommateurs – qui bénéficient d'une baisse des prix due à la libéralisation des échanges – étendant leurs achats à toute une gamme d'autres produits et services.

La concentration des coûts d'adaptation dans certains secteurs de l'activité économique est une des caractéristiques de la libéralisation des échanges. D'autres changements de politique entraînent des coûts d'adaptation, mais souvent, ceux-ci tendent à être plus uniformément répartis dans la population. Une réduction du salaire minimum légal, par exemple, touchera les personnes à faible revenu dans tous les secteurs de l'économie. Une réduction des dépenses des pouvoirs publics aura quant à elle des répercussions dans différents secteurs de l'économie. Plus les perdants à la suite d'une réforme sont concentrés au sein d'une société, plus il est probable qu'ils unissent leur force pour lutter contre la réforme en question. Ainsi, même si l'amplitude des coûts d'adaptation entraînés par la réforme commerciale n'est pas nécessairement différente de celle des coûts entraînés par d'autres réformes, la concentration de ces coûts dans des secteurs très spécifiques de l'économie laisse prévoir une résistance bien organisée contre cette réforme commerciale.

Nombre de ceux qui perdent leur emploi dans une branche de production exposée à la concurrence des importations peuvent finalement trouver un emploi mieux payé dans des secteurs exportateurs. D'autres verront leur salaire diminuer à long terme. De même, il y aura des entreprises qui parviendront à s'adapter à la nouvelle situation concurrentielle, alors que d'autres devront réduire ou même cesser leurs activités. Autrement dit, s'il est vrai que la plupart des acteurs

¹⁷⁶ Les régressions établies dans l'étude tiennent compte de la taille et de l'éloignement des marchés, de l'enclavement ou de la nature insulaire du pays et de la qualité de l'infrastructure.

du secteur exposé à la concurrence des importations devront passer par un processus d'adaptation, un grand nombre d'entre eux pourraient fort bien se retrouver finalement, à long terme, dans une meilleure situation. D'aucuns ont affirmé cependant que même les membres de ce dernier groupe pourraient opposer de la résistance à la libéralisation des échanges s'ils ne savent pas à l'avance s'ils seront parmi les perdants ou les gagnants à l'issue de la réforme commerciale. Fernandez et Rodrik (1991) montrent que dans cette situation, certains de ceux auxquels la libéralisation des échanges serait profitable peuvent juger *a priori* qu'il est plus sage de militer contre la réforme commerciale plutôt que de courir le risque de compter parmi les perdants à la suite du changement. Les auteurs affirment que ce parti pris en faveur du statu quo explique des phénomènes comme ceux qui ont été observés au Taipei chinois et en Corée du Sud (début des années 60), au Chili (années 70) et en Turquie (années 80). Dans ces trois cas, la réforme était imposée par des régimes autoritaires et contre la volonté des milieux d'affaires, alors même que ceux-ci sont devenus les plus ardents partisans de l'ouverture une fois les politiques mises en place.

Que peut-on faire pour réduire la résistance du secteur exposé à la concurrence des importations à l'égard de la réforme commerciale et pour accroître ainsi l'acceptation sociale de cette réforme? Deux approches ont été étudiées dans les ouvrages publiés sur ce sujet. L'une est axée sur la nécessité de créer des «gagnants» de la réforme commerciale aussi rapidement que possible afin de contrebalancer la pression à l'encontre de la libéralisation des échanges.¹⁷⁷ L'autre approche vise à faire en sorte que les pertes de ceux qui souffriront de l'adaptation soient réduites au minimum.

i) «Créer des gagnants» de la réforme commerciale

La libéralisation des échanges donne de nouvelles possibilités aux exportateurs en particulier si elle est réciproque et rend accessible de nouveaux marchés à l'exportation. Mieux les importateurs seront informés de ces possibilités, plus leurs réactions à celles-ci seront rapides.¹⁷⁸ Le manque d'information est de plus en plus reconnu comme une contrainte de première importance dans les pays en développement. Cette carence peut par exemple être un des motifs de découragement des réactions de l'offre face à la hausse des prix agricoles observée dans un grand nombre de ces pays. L'information circule lentement dans le pays et l'investissement public dans l'infrastructure de base, comme les routes, ou dans le développement des médias locaux pourrait contribuer considérablement à améliorer les flux d'informations.

Les informations qui présentent particulièrement de l'intérêt sont celles qui sont directement liées aux activités d'exportation. Les entreprises exportatrices doivent être informées au sujet des marchés étrangers qu'elles approvisionnent et les acheteurs potentiels sur les marchés étrangers doivent être informés au sujet des sociétés exportatrices. Obtenir ces informations peut coûter cher, en particulier pour de nouveaux exportateurs. Les études d'entreprises manufacturières réalisées au Kenya, au Zimbabwe et au Ghana en 1992 et 1993 ont montré que la majorité de ces entreprises étaient peu présentes sur les marchés internationaux. La plupart d'entre elles n'importaient aucune de leurs matières premières, n'exportaient aucun de leurs produits et ne bénéficiaient d'aucune participation de capitaux étrangers.¹⁷⁹ Pour ce type d'entreprise, il est probable que prendre pied pour la première fois sur un marché étranger implique un processus très coûteux de recherche et de sélection. Les études réalisées sur ce sujet ont mis en évidence les efforts des groupements de détaillants des États-Unis pour se procurer des marchandises en Afrique.¹⁸⁰ S'approvisionner en Afrique est compliqué par le fait que les entreprises des États-Unis manquent de contacts fiables sur le continent qui puissent les aider à écarter les entreprises – ou même les pays – indésirables. S'il est difficile pour les groupements de détaillants des États-Unis, avec toutes les ressources et les moyens financiers dont ils peuvent disposer, de se procurer des produits en Afrique, il doit être extrêmement ardu pour des sociétés africaines d'étudier les marchés occidentaux et d'y prendre pied, en particulier si elles n'ont pratiquement aucune expérience des marchés internationaux.

¹⁷⁷ Voir par exemple Rodrik (1989), qui plaide en faveur d'un encouragement des exportations, en particulier pendant les premières phases de libéralisation des échanges, afin de soutenir les changements politiques.

¹⁷⁸ Il se peut que les exportateurs aient aussi à faire d'importants investissements pour augmenter la production ou entreprendre de nouvelles activités d'exportation. De tels investissements devant être financés, le fonctionnement des marchés financiers nationaux est un élément essentiel de la réaction de l'offre à la libéralisation des échanges. Les marchés financiers ont fait l'objet d'un examen plus détaillé à la section II.B du présent rapport.

¹⁷⁹ Pack et Paxson (1999).

¹⁸⁰ Biggs, T., G. Moody, J. van Leewen et E. White (1994), mentionnés dans Fafchamps (2001).

Une étude des exportateurs africains de vêtements et de produits artisanaux indique que l'établissement de liens en Afrique avec les marchés internationaux occasionnerait probablement des frais commerciaux très importants.¹⁸¹ Le problème est que l'Afrique n'est pas réputée en tant qu'exportatrice de produits manufacturés. Ce problème de réputation est un obstacle que tout nouveau pays exportateur doit surmonter. Il ressort de l'étude que des mécanismes sont à trouver pour réduire les frais importants de recherche préalable pour les acheteurs, ainsi que les frais directs considérables de commercialisation pour les fournisseurs africains. Les services collectifs d'appui à la commercialisation sont souvent inexistantes ou inadéquats. La création ou le perfectionnement de ces services peuvent jouer un rôle important dans l'accélération et l'amélioration de la réaction de l'offre à la réforme commerciale.

Un autre obstacle fréquent à l'accès des entreprises africaines aux marchés de l'exportation est l'état précaire de l'infrastructure et de la fourniture de services dans les ports. Dans une économie moderne où le temps d'acheminement jusqu'au lieu de commercialisation et la fiabilité de la fourniture sont d'importants facteurs concurrentiels, il est tout simplement impossible aux entrepreneurs africains – aussi novateurs et capables qu'ils soient – de prendre pied sur les marchés d'exportation si leurs marchandises sont immobilisées pendant des semaines dans les ports et si les routes sont impraticables pendant chaque saison des pluies. Ces questions sont examinées à la section IIB.

ii) *Atténuer les pertes individuelles dues à la réforme commerciale*

Les efforts des pouvoirs publics pour réduire les coûts d'adaptation afin d'accroître l'acceptation sociale des réformes commerciales devraient être axés sur les salariés des branches de production exposées à la concurrence des importations, que la libéralisation des échanges tend à pénaliser le plus durement. Le fonctionnement des marchés de l'emploi déterminera dans une certaine mesure l'importance de la charge que l'adaptation imposera aux travailleurs, étant donné que cela déterminera la durée de la période de chômage que ces derniers devront probablement traverser.¹⁸² Les politiques de protection de l'emploi, par exemple, peuvent dissuader les entrepreneurs d'embaucher les quelques ouvriers nécessaires pour faire démarrer une nouvelle entreprise du fait qu'il serait coûteux de licencier ces ouvriers au cas où l'affaire se révélerait moins rentable que prévu. Les secteurs de l'exportation resteraient alors peu créateurs d'emplois, ce qui réduirait les chances des ouvriers provenant des secteurs touchés par la concurrence des importations de trouver de nouveaux emplois.

Des salaires minimum élevés peuvent entraîner des licenciements excessifs, en particulier dans les secteurs qui subissent la pression concurrentielle de l'étranger et où les salaires minimum, selon toute probabilité, deviendraient obligatoires. Faute de pouvoir diminuer les salaires, les entreprises devant faire face à une forte concurrence pourront commencer à licencier un nombre potentiellement important d'ouvriers. Le chômage soudain d'un grand nombre d'ouvriers ne pose pas de réel problème pour l'économie si ces ouvriers trouvent facilement de nouveaux emplois. Mais le problème peut être grave si un engorgement se produit dans le processus de recherche d'emploi ou de reconversion et il peut être difficile pour l'économie de créer dans un court délai les nouveaux emplois nécessaires.

Le niveau de syndicalisation dans les secteurs exposés à la concurrence des importations peut aussi influencer sur le coût d'adaptation à la réforme commerciale. Plus le niveau de syndicalisation est élevé dans ces secteurs, plus il est probable que les ouvriers ont été en mesure de profiter des plus-values dégagées dans ces secteurs avant la réforme.¹⁸³ Autrement dit, plus le niveau de syndicalisation est élevé, plus il est probable que les ouvriers aient touché avant la réforme des salaires supérieurs à la valeur de leur production marginale et plus les pertes salariales qu'ils subiront s'ils sont licenciés seront importantes. Les ouvriers touchés auront de plus fortes raisons de résister à la libéralisation des échanges. Un niveau élevé de syndicalisation leur donnera en outre davantage de poids politique dans leur lutte contre la libéralisation des échanges. De nombreux ouvrages d'économie politique ont mis l'accent sur la résistance des perdants potentiels, la considérant comme un des principaux obstacles à l'adaptation. Cette résistance pourrait conduire à une adoption timide des réformes, ce qui en édulcorerait l'effet économique. La simple menace de grèves prolongées ou de manifestations de rue massives pourrait faire retarder l'adoption de réformes économiques par un gouvernement, vider ces réformes d'une bonne partie de leur substance ou entraîner des renversements de politique, avec des conséquences négatives pour l'adaptation.

¹⁸¹ Biggs *et al.* (1996).

¹⁸² Voir Bacchetta et Jansen (2003) pour un examen plus général du rôle des marchés de l'emploi dans le processus d'adaptation.

¹⁸³ Voir Harrison et Hanson (1999) pour des informations sur la manière dont les travailleurs mexicains ont profités des plus-values dégagées dans des secteurs protégés avant la réforme commerciale.

Comment ces différentes caractéristiques des marchés de l'emploi interagissent-elles pendant un processus d'adaptation? Forteza et Rama (2001) comparent l'effet des différentes caractéristiques du marché de l'emploi sur la propension d'une économie à s'adapter.¹⁸⁴ Outre les salaires minimum et les coûts extrasalariaux, les auteurs incluent le niveau de syndicalisation et le volume des emplois publics dans leurs mesures de la rigidité du marché de l'emploi. Ces deux indicateurs ont pour objet de rendre compte de l'aptitude des perdants potentiels de la réforme à exprimer leurs griefs. Les résultats de l'analyse empirique réalisée par les auteurs montrent que dans les pays où les syndicats peuvent être influents, une récession se produit immédiatement avant l'adaptation et est suivie par une lente reprise, alors que la croissance n'est pas touchée par le niveau des salaires minimum et des coûts extrasalariaux. Ces résultats portent à croire que les caractéristiques du marché de l'emploi ont une incidence sur l'adaptation par l'intermédiaire des mécanismes politiques plutôt que des mécanismes économiques.

Bien que l'étude de Forteza et Rama (2001) porte essentiellement sur les pays en développement, on peut s'attendre à ce que les marchés de l'emploi de l'après réforme commerciale créent un chômage excessif dans les pays industrialisés plutôt que dans les pays en développement. De nombreux pays en développement, en particulier les plus pauvres, se caractérisent par un double marché de l'emploi, avec un segment formel relativement rigide, à la différence d'un segment informel très flexible, qui ne connaît ni politique de protection de l'emploi ni salaire minimum.¹⁸⁵ Le pourcentage de travailleurs syndiqués par rapport à l'ensemble de la population active tend à être plus faible dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. Si l'on considère les moyennes régionales, on constate que ce pourcentage est le plus élevé en Europe de l'Est et en Asie centrale, avec 67 pour cent de travailleurs syndiqués (Forteza et Rama, 2001).¹⁸⁶ Le pourcentage moyen de travailleurs syndiqués par rapport à l'ensemble de la population active est de 37 pour cent dans les pays industrialisés, chiffre sensiblement plus élevé qu'en Amérique latine et aux Caraïbes (19 pour cent), au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (17 pour cent), en Afrique subsaharienne (10 pour cent) et en Asie du Sud (9 pour cent). La mesure dans laquelle un niveau élevé de syndicalisation conduit à une résistance politique est toutefois fonction de nombreux autres facteurs comme, par exemple, la relation entre syndicats et dirigeants politiques. En 1990, la France était un des pays européens ayant connu le plus grand nombre de grèves et de lock-out (1 529), en dépit d'un niveau de syndicalisation relativement faible (14,5 pour cent en 1985 et 9,1 pour cent en 1995). En revanche, l'Autriche est un pays où le niveau de syndicalisation est nettement plus élevé (51 pour cent en 1985 et 41,2 pour cent en 1995), mais où les grèves et les lock-out sont très rares (neuf en 1990).¹⁸⁷

En général, on pourrait faire valoir que la probabilité de connaître de longues périodes de chômage après la réforme commerciale est plus élevée pour les travailleurs des pays industrialisés que pour ceux des pays en développement. Cependant, il est probable que le chômage crée beaucoup plus de difficultés dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. Les marchés du crédit refusent en général d'aider les personnes privées d'emploi, que ce soit dans les pays industrialisés ou les pays en développement. Mais si de nombreux pays industrialisés ont mis en place des systèmes de protection sociale afin de venir en aide aux personnes concernées, les pays en développement n'ont généralement pas les moyens d'assurer ce type de protection.

La plupart des membres de l'Union européenne se caractérisent, par exemple, par de grands systèmes de protection sociale axés sur l'équité.¹⁸⁸ Le système de protection sociale des États-Unis est jugé moins généreux, mais le pays utilise un programme spécial d'aide à l'adaptation commerciale qui s'adresse aux travailleurs déplacés.¹⁸⁹ Ce programme offre toute une gamme de prestations et de services de réinsertion professionnelle afin d'aider les travailleurs déplacés et privés d'emploi à préparer et effectuer leur retour à l'emploi. Ces prestations consistent notamment en un complément spécial de revenu, des indemnités de recherche d'emploi et de réinstallation et des cours de formation rémunérés. D'autre part, les récentes crises macro-économiques survenues en Amérique latine et en Asie de l'Est

¹⁸⁴ L'étude s'intéresse à l'adaptation aux «programmes de réforme économique» financés par des crédits et des prêts d'adaptation de la Banque mondiale.

¹⁸⁵ Matusz et Tarr (1999).

¹⁸⁶ Les chiffres renvoient à des moyennes sur la période 1970-1999. L'OIT (1999) signale une baisse du niveau de syndicalisation dans de nombreux pays européens au cours des années 90.

¹⁸⁷ Voir OIT (1999).

¹⁸⁸ L'expression «axés sur l'équité» fait allusion au rôle important que joue la redistribution des revenus dans les systèmes de protection sociale des pays en question. Voir, par exemple, l'analyse faite dans Sapir (2000).

¹⁸⁹ Voir Bacchetta et Jansen (2003) pour une analyse plus détaillée.

ont montré que les mécanismes de protection sociale existants étaient trop souvent inadéquats.¹⁹⁰ Leur couverture est limitée et l'assistance offerte est loin de répondre à la demande en temps de crise ou en période d'adaptation. En outre, les personnes démunies méconnaissent souvent les programmes ou ont trop peu d'influence pour faire valoir leurs droits. En principe, des systèmes informels de protection comme le soutien familial peuvent remplacer les systèmes officiels. Une étude de cas concernant l'Ouganda montre cependant que ces systèmes informels de protection ont tendance à ne pas fonctionner pour les plus pauvres¹⁹¹, alors qu'une assurance mutuelle informelle de type communautaire fonctionne bien dans les familles de la classe moyenne ougandaise.

La mise en place de régimes de protection sociale plus élaborés dans les pays en développement pourrait réduire considérablement la charge que l'adaptation impose aux travailleurs les plus pauvres et accroître ainsi l'acceptation sociale de la réforme commerciale. Lorsqu'un État n'a pas les moyens de mettre en place un système de protection sociale permanent et de grande ampleur, une solution peut consister à prendre des dispositions temporaires pendant la période qui suit la libéralisation des échanges.¹⁹² Il faudrait accorder une attention spéciale à l'affectation des aides afin que celles-ci parviennent à ceux qui en ont le plus besoin. De tels programmes devraient être plus efficaces dans les pays caractérisés par des arrangements institutionnels de grande qualité.

b) L'acceptation sociale d'un régime commercial ouvert

La libéralisation des échanges peut aussi avoir des effets négatifs à long terme pour certains. Les documents publiés traitent principalement de deux effets – une exposition accrue au risque externe et des effets de répartition.

L'ouverture rend l'économie plus sensible aux chocs externes. En même temps, cependant, elle peut réduire les effets négatifs des chocs internes. Une sécheresse qui détruit une grande partie de la récolte d'un pays, par exemple, peut avoir des effets désastreux sur l'approvisionnement en produits alimentaires dans une économie fermée. Les effets seront moins dramatiques dans une économie ouverte qui peut importer des produits alimentaires pour combler les insuffisances intérieures. Il est donc difficile, *a priori*, de savoir si les individus sont plus exposés au risque dans une économie ouverte que dans une économie fermée. Rodrik (1998) affirme que la première proposition est exacte. Il montre qu'il existe une corrélation partielle positive et incontestable entre l'ouverture, mesurée par la part des échanges dans le PIB, et le champ d'action des pouvoirs publics, mesuré par la part des dépenses publiques dans le PIB. Pour montrer que l'explication de cette relation statistique est à trouver dans le rôle du risque externe, l'auteur a établi des régressions dans lesquelles l'ouverture est mise en rapport avec deux mesures du risque externe – la volatilité des termes de l'échange et la concentration des exportations. Dans chacun des cas, le rapport est mis en évidence de façon très significative, alors que le coefficient relatif à l'ouverture proprement dite se révèle soit statistiquement non significatif, soit négatif lorsqu'il est significatif. La consommation de l'État contribue donc à réduire le risque dans les économies exposées à un risque externe important.

Le commerce devrait aussi avoir des effets de répartition à long terme étant donné qu'il accroît la demande pour certains types de main-d'œuvre et la réduit pour d'autres. En particulier, le commerce devrait réduire la demande de main-d'œuvre non qualifiée dans les pays industrialisés et entraîner une réduction des salaires de cette main-d'œuvre par rapport à ceux des travailleurs qualifiés. Des pays comme les États-Unis ont connu des périodes de forte croissance de l'inégalité salariale au cours des dernières décennies.¹⁹³ Dans d'autres pays industrialisés, en particulier certains pays européens, cette inégalité ne s'est pas beaucoup accentuée, mais le taux de chômage a augmenté parmi les travailleurs non qualifiés. Ce contraste peut s'expliquer par des différences dans le fonctionnement des marchés de l'emploi. Les salaires minimum, par exemple, peuvent avoir pour effet de transformer l'inégalité en chômage. Tel est le cas lorsqu'une diminution de la demande pour certains types de produits nationaux peut se traduire par une réduction de la demande pour certains types de main-d'œuvre, de telle sorte que les salaires seraient inférieurs au salaire minimum. Ne pouvant diminuer les salaires à ce point, les entreprises, au lieu de cela, licencieront des ouvriers. La hausse du chômage et l'accroissement de l'inégalité peuvent être deux effets différents d'une même cause – une réduction de la demande de main-d'œuvre non qualifiée. Dans les deux cas, les systèmes

¹⁹⁰ Ferreira *et al.* (1999).

¹⁹¹ McDonald *et al.* (1999).

¹⁹² Voir, par exemple, Ferreira *et al.* (1999) et Gupta *et al.* (2000) pour le rôle des systèmes de protection sociale dans la protection des pauvres contre les chocs macro-économiques.

¹⁹³ Cela a coïncidé avec un accroissement de l'offre de main-d'œuvre qualifiée.

de protection sociale peuvent aider à améliorer la situation des travailleurs concernés, sous forme d'indemnités de chômage ou par un système de redistribution qui empêche que l'accroissement de l'inégalité concerne non seulement les salaires bruts, mais aussi les salaires nets.

Même si le commerce peut être l'une des causes de l'accroissement de l'inégalité observée dans les sociétés industrialisées¹⁹⁴, il est presque certain que ce n'est pas la seule. Il est probable que les profonds changements survenus dans les techniques de production au cours des dernières décennies ont aussi influé sur la demande de travailleurs diversement qualifiés. Plusieurs études empiriques ont mesuré l'incidence relative de la libéralisation des échanges et de l'évolution technologique sur l'inégalité des compétences dans les pays développés.

Les estimations de la contribution du commerce à l'accroissement de l'inégalité des compétences diffèrent énormément d'une étude à l'autre. À une extrémité, les études de Berman, Bound et Griliches (1994) et de Lawrence et Slaughter (1993) attribuent au commerce un rôle minime ou nul, mais un rôle prépondérant à l'évolution technologique. À l'autre extrémité, Wood (1994) attribue au commerce 70 pour cent de la causalité. Cline (1997) passe en revue l'ensemble des ouvrages publiés (à ce stade) et conclut¹⁹⁵ en ces termes: «Il ressortirait d'une estimation raisonnable fondée uniquement sur les documents examinés dans le présent chapitre que les influences internationales ont contribué à raison d'environ 20 pour cent à l'accroissement de l'inégalité salariale dans les années 80.» Cline (1997) lui-même obtient des résultats différents: «... environ un tiers de l'augmentation nette du rapport entre le salaire d'un ouvrier qualifié et celui d'un ouvrier sans qualification entre 1973 et 1993 peut être attribué au commerce et un neuvième supplémentaire à l'immigration.»¹⁹⁶

Une plus grande incertitude et une plus grande inégalité, que ce soit du point de vue des possibilités d'emploi ou du revenu, pourraient toutes deux nuire à long terme à l'acceptation sociale de la réforme commerciale. La situation peut s'améliorer si les institutions publiques interviennent de façon plus soutenue dans la fourniture d'assurances (contre le chômage par exemple) dans les pays où l'ouverture accroît sensiblement l'exposition au risque et dans la redistribution des richesses lorsque l'ouverture contribue à accroître l'inégalité.

¹⁹⁴ Voir OMC (2003a) au sujet de l'effet du commerce sur l'inégalité dans les pays en développement.

¹⁹⁵ Acemoglu (2002) fait une autre récapitulation, plus récente, des ouvrages publiés.

¹⁹⁶ Bhagwati (2000), au contraire, affirme que l'effet du commerce avec des pays pauvres sur l'inégalité salariale dans les pays industrialisés a été positif et a modéré l'effet négatif d'autres facteurs (comme l'évolution technique) sur les salaires réels dans les pays industrialisés. Il fait valoir que l'accumulation de capital et l'évolution technique dans les années 80 et au début des années 90 ont contrebalancé les effets de la libéralisation des échanges et se sont traduits par une réduction de l'offre relative de biens à fort coefficient de main-d'œuvre. Il devrait en résulter au Nord une hausse des prix des biens en question, phénomène qui, en fait, a été observé. Les changements émanant du Sud ont donc poussé les prix des marchandises dans la mauvaise direction et ne peuvent être responsables de la diminution des salaires réels au Nord.

E COHÉRENCE DES POLITIQUES ET COOPÉRATION INTERNATIONALE

La présente section est consacrée à l'examen de certains aspects des dimensions internationales de la cohérence des politiques. La question centrale qui y est abordée est de savoir jusqu'à quel point des politiques cohérentes au niveau national appellent une coopération internationale. L'examen de cette question ne se limite pas aux domaines où s'exerce l'action des pouvoirs publics considérés dans le reste de l'étude, mais porte d'une manière plus générale sur le rôle de la coopération internationale dans l'aide à la formulation cohérente des politiques, y compris dans le domaine de la politique commerciale. En précisant ce qui semble expliquer en premier lieu la manière dont la coopération internationale contribue au soutien d'une bonne politique sur le plan national, on fera aussi valoir que parfois, les efforts pour encourager la coopération internationale peuvent avoir des conséquences négatives. Autrement dit, l'efficacité de la coopération internationale dépend de considérations telles que l'objet des efforts de coordination des pouvoirs publics, le degré de coopération recherché, la volonté des parties de définir les politiques nationales autour d'une approche internationale commune et le coût de la recherche et du maintien d'accords de coopération par rapport aux avantages qui en résultent.

Il importe également de savoir, ce qui ne fait pas l'objet de la présente étude, comment les différents organismes internationaux coopèrent entre eux et si cette coopération est suffisamment cohérente pour répondre aux besoins des États auxquels elle est sensée profiter. Une incohérence des institutions et des politiques au niveau international affaiblira la contribution des États et tendra même à priver la coopération internationale de sa principale raison d'être.

Comme on l'a noté dans l'introduction à la section II du présent rapport, la cohérence est un terme complexe et multiforme utilisé, voir abusivement utilisé, dans des contextes variés. On ne reprendra pas ici l'examen de ce thème. Aux fins de l'étude présente, cependant, la cohérence ne consiste pas simplement à déterminer si des politiques qui pourraient se contredire ou s'annuler entre elles sont suffisamment alignées pour répondre aux objectifs fixés, mais elle concerne aussi la manière dont la coopération internationale favorise l'efficacité et la prospérité nationale en permettant aux États d'atteindre des objectifs politiques qui, autrement, pourraient être hors de leur portée. En ce qui concerne la notion de coopération internationale, il s'agit aussi d'un terme qui se prête à des interprétations divergentes. La coopération peut être plus ou moins explicite et plus ou moins contraignante, comme on le verra plus en détail ci-après.

La première sous-section qui suit est consacrée à un examen des circonstances dans lesquelles une forme ou une autre de coopération internationale peut faciliter la poursuite d'objectifs nationaux, en ce sens qu'elle peut garantir des résultats qui contribuent à maximiser la prospérité d'un pays. Si une telle coopération est envisageable, la question qui suit naturellement est la forme que devrait prendre cette coopération, ce dont traite la sous-section suivante. Enfin, la section IIE se termine par un bref examen du rôle de l'OMC en tant qu'organisme de coopération internationale, ainsi que des conditions requises pour remplir efficacement ce rôle.

1. COOPÉRATION INTERNATIONALE ET OBJECTIFS POLITIQUES NATIONAUX

Quelles sont les circonstances dans lesquelles la coopération internationale peut faciliter la poursuite d'objectifs économiques nationaux? Le rôle que peut jouer la coopération internationale en aidant les États à atteindre leurs objectifs sociaux, politiques et économiques est un vaste sujet. Nous n'aborderons ici qu'une partie de la question, nous intéressant principalement aux gains que permet la coopération en matière d'efficacité économique et de maximisation de la prospérité. Il est important de se rappeler toutefois que la coopération internationale a une portée plus large et un sens plus profond que cela, puisqu'elle se rapporte à des questions fondamentales comme la paix, la sécurité, l'élimination de la pauvreté et les droits de l'homme.¹⁹⁷ Les conclusions tirées ici au sujet de la coopération peuvent concerner plus ou moins ces autres aspects de la manière dont les États s'efforcent de s'entraider en agissant conjointement à l'échelle internationale.

¹⁹⁷ Le Programme des Nations Unies pour le développement a entrepris récemment d'intéressants travaux dans ce domaine, articulant l'examen des enjeux de la coopération internationale autour de la notion de biens publics mondiaux et d'une analyse de l'attribution de la responsabilité de fournir ces «biens». Voir Kaul *et al.* (1999) et Kaul *et al.* (2003). L'adoption par les Nations Unies des objectifs de développement pour le millénaire est une initiative internationale importante qui vise à traiter une grande diversité de problèmes de développement par le biais de la coopération internationale. Pour plus de détails, voir le Rapport sur le commerce mondial (2003), pages 82 à 84.

L'analyse qui suit à trait aux problèmes de formulation des politiques liés au «chacun pour soi» ou au «dilemme du prisonnier», au rôle de la coopération internationale du point de vue de l'économie politique, aux débordements internationaux, à la coopération pour maîtriser les forces du marché, à la transparence, à la coordination des réglementations et aux questions relatives à la capacité institutionnelle.

a) Les termes de l'échange, l'économie politique nationale et la coopération internationale

Le commerce international est un domaine où on observe une coopération internationale de grande ampleur. Les raisons qui président à la conclusion d'accords commerciaux internationaux et la manière dont ces accords sont appliqués ont fait l'objet de nombreuses recherches. Les ouvrages publiés mettent en évidence au moins trois raisons pour lesquelles les pays peuvent souhaiter conclure des accords commerciaux internationaux: i) un dilemme du prisonnier reposant sur les termes de l'échange; ii) des considérations d'économie politique; iii) la volonté d'appliquer certaines politiques.¹⁹⁸

Il y a environ cinquante ans, Harry Johnson (1954) a montré comment, face à l'influence des droits de douane sur les termes de l'échange, les pays pouvaient coopérer pour améliorer leur situation en évitant des épisodes mutuellement destructifs de représailles sur le plan de la politique commerciale. Il s'agit là d'une application de ce qu'en théorie des jeux, on appelle le dilemme du prisonnier, dans lequel un manque de coopération réduit la prospérité des participants au jeu, alors que la coopération l'accroît. Johnson étudiait une situation dans laquelle les pays pouvaient se prévaloir d'un marché suffisamment important pour influencer sur le cours mondial d'un produit à la suite d'une variation de la demande sur ce marché. Ainsi, si le gouvernement d'un grand pays devait imposer un droit de douane sur un produit importé, cela provoquerait une hausse de prix et une réduction de la demande sur le marché national, ce qui se répercuterait suffisamment sur l'ensemble du marché pour provoquer une baisse du prix mondial du produit en question. L'effet du droit de douane serait de réduire le prix des importations par rapport aux exportations (les termes de l'échange) et par conséquent d'accroître le revenu national aux dépens d'un autre pays. La même chose pourrait se produire si un grand pays instituait une taxe à l'exportation d'un produit, ce qui provoquerait une hausse du prix de ce produit sur le marché international.

L'effet de la relation entre prix à l'importation et prix à l'exportation sur le revenu national est bien connu depuis longtemps. Ce que Johnson a su mettre en évidence, c'est que si les pays continuaient d'appliquer la politique du chacun pour soi – en imposant par rétorsion les uns à l'égard des autres une succession de restrictions commerciales – ce qui se produirait en fin de compte serait une réduction du revenu national. Un accord international visant à modérer un tel comportement est bénéfique pour toutes les parties. C'est pourquoi la politique des pouvoirs publics peut être rendue plus cohérente par la coopération internationale. En outre, compte tenu des différences de puissance entre les pays, la négociation multinationale permet à ceux-ci de libéraliser davantage les échanges qu'en procédant à un ensemble complexe de négociations bilatérales. Ainsi, Maggi (1999) affirme que les négociations commerciales peuvent être considérées comme un marché où les pays échangent des concessions commerciales et que la négociation bilatérale est inefficace parce que le marché est segmenté.

Ethier (2004a; 2004b) analyse les raisons d'ordre économique et politique pour lesquelles les États pourraient conclure des accords commerciaux internationaux. Il se demande si l'effet concernant les termes de l'échange est la raison principale de l'existence du GATT et de l'OMC. Il fait valoir que le GATT n'interdit pas en fait les taxes à l'exportation et n'empêche donc pas les grands pays de se servir de la politique commerciale pour améliorer leurs termes de l'échange. Par ailleurs, si les termes de l'échange étaient la raison principale de l'existence des accords multilatéraux, les petits pays auraient peu à gagner en souscrivant à ces accords. L'explication avancée par Ethier est une combinaison des effets concernant les termes de l'échange et de ce qu'il appelle les externalités politiques. Ces externalités sont liées à l'hypothèse selon laquelle les gouvernements dépendent du soutien politique provenant de différents groupes d'intérêt et doivent donc maintenir un juste équilibre entre les intérêts des exportateurs et des branches de production exposées à la concurrence des importations et ceux des salariés de ces branches de production. Deux hypothèses sont faites au sujet de l'environnement politique. Tout d'abord, on suppose que le soutien politique subit davantage l'effet direct d'un accord commercial que ses effets indirects. Par effet

¹⁹⁸ Voir Bagwell et Staiger (2002) pour une analyse approfondie.

direct, on entend la pénétration accrue des importations dans les secteurs où les pouvoirs publics ont réduit la protection et l'augmentation des exportations dans les secteurs où les pouvoirs publics ont négocié un meilleur accès aux marchés. Les effets indirects sont les ajustements ultérieurs des prix et de la rémunération des facteurs de production, qui ont lieu dans tous les secteurs de l'économie afin de rééquilibrer la balance commerciale globale. La deuxième hypothèse est que tout en voulant tirer profit de l'activité commerciale, les gouvernements veulent aussi éviter que le revenu de tel ou tel groupe d'intérêt soit fortement réduit. Lorsque ces hypothèses sont vérifiées, une approche réciproque et graduelle de la libéralisation des échanges est la politique préférée. Ethier affirme que le soutien politique est la meilleure explication des accords commerciaux tels qu'on les observe dans les faits.¹⁹⁹

La troisième raison de conclure des accords commerciaux internationaux – la volonté politique – a été analysée par Maggi et Rodriguez-Clare (1998) et par Staiger et Tabellini (1999). Ces auteurs ont donné une solide base théorique à l'idée que les gouvernements peuvent se servir d'engagements internationaux pour manifester des intentions politiques ou pour lier des engagements politiques de telle sorte qu'il soit plus difficile pour des groupes d'intérêt de les contester. Un gouvernement peut agir ainsi quelle que soit la taille du pays considéré. Il ressort de cette analyse que l'équilibre entre la position des pouvoirs publics et celle des groupes de pression dans la négociation influera sur la volonté et la capacité des gouvernements de se servir ainsi des engagements internationaux. Enfin, il est à noter que s'il n'y a pas d'effets sur les termes de l'échange et si l'objectif des pouvoirs publics est de maximiser le revenu national total, alors le libre-échange est la politique optimale.

S'agissant de la question de l'application des accords commerciaux, un problème peut se poser avec les accords multilatéraux quand par exemple deux pays sont incités à conclure des accords séparés qui mettraient en cause les concessions accordées par ces deux pays à tous les autres. L'inclusion d'une clause de la nation la plus favorisée (NPF) dans les accords permet d'éviter ce cas de figure et rend applicables les accords de libéralisation réciproque. En outre, Bagwell et Staiger (1999) montrent que dans un contexte multilatéral, des droits de douane répondant aux objectifs des gouvernements en matière de maximisation de la prospérité ne sont efficaces que s'ils sont conformes au principe NPF. L'efficacité se définit dans ce cas par une structure tarifaire telle qu'aucun pays ne peut accroître sa prospérité en modifiant ses droits de douane sans léser un autre pays. Enfin, Ethier (2004b) fait observer que la clause NPF est importante pour chaque signataire d'un accord multilatéral, non pas à cause du statut qu'elle confère à celui-ci, mais parce que chacun des concurrents du pays en question a concédé ce statut à chacun de ses partenaires commerciaux potentiels.

Une procédure de règlement des différends est un autre aspect important du système commercial multilatéral pour ce qui est de l'application des accords. Outre le règlement des différends entre deux membres ou davantage, cette procédure permet de constater les violations des accords et de les porter à l'attention de pays tiers, ce qui impose une certaine discipline en mettant en jeu la réputation de l'auteur de violations en tant que partenaire commercial digne de confiance. Les obstacles non tarifaires sont beaucoup moins transparents que les droits de douane et la fonction de «diffusion de l'information» de la procédure de règlement des différends est particulièrement appropriée dans ces domaines. Maggi (1999) montre que lorsqu'une telle procédure est en place, un accord multilatéral peut être appliqué sans qu'il soit nécessaire de recourir à des sanctions sévères. Les sanctions prises par une tierce partie peuvent être légères et ne sont nécessaires qu'en cas de violations difficiles à faire cesser aux moyens de sanctions bilatérales, le plus souvent lorsqu'un pays fort et un pays faible sont en cause. Ainsi, la procédure de règlement des différends permet à la force exécutoire de s'exercer transversalement par rapport aux relations bilatérales, ce qui est un autre aspect différenciant un accord commercial multilatéral d'un accord commercial bilatéral.

En conclusion de la présente sous-section, les gouvernements peuvent vouloir assurer une plus grande cohérence de leur action en souscrivant des engagements internationaux aux fins suivantes: i) éviter d'imposer des restrictions commerciales à titre de représailles, ce qui ne fait qu'envenimer la situation; ii) agir sur la répartition de l'influence politique qui détermine les résultats de l'action menée sur le plan économique interne; iii) s'engager à réformer la politique commerciale. Les résultats appuyés par les arguments de l'économie politique ne dépendent pas de la taille du pays. Par ailleurs, même si la politique commerciale a fourni l'éclairage principal de la présente étude, il serait intéressant d'examiner si les enseignements de cette étude peuvent aider à comprendre d'autres domaines de la coopération internationale.

¹⁹⁹ Voir aussi Mayer (1981), Grossman et Helpman (1995) et Bagwell et Staiger (2002) pour des analyses de l'importance relative des termes de l'échange et des effets d'ordre économique et politique.

b) Les débordements internationaux des politiques suivies

Les débordements internationaux sont un exemple d'externalité qui, pour être traitée efficacement, peut nécessiter un recours à la coopération internationale (section IIC). Les exemples fréquemment cités en la matière sont l'utilisation non durable du patrimoine universel commun (par exemple le climat mondial, les océans, etc. ...) et «l'exportation» de la pollution au-delà des frontières. La coopération internationale pour la protection de l'environnement s'est considérablement développée depuis la Conférence de Stockholm de 1972 (Conférence des Nations Unies sur l'environnement). Il existe maintenant une multitude d'accords environnementaux internationaux portant sur des questions telles que le changement climatique, la couche d'ozone, la biodiversité, les zones maritimes et côtières, les espèces menacées d'extinction, les polluants organiques persistants, les déchets dangereux, la désertification, etc. Un certain nombre de processus décisifs ont permis d'accomplir ces progrès, y compris l'évolution des connaissances scientifiques en matière d'environnement, la plus grande prise de conscience et les préoccupations croissantes du public du monde entier au sujet des problèmes d'environnement et la plus large reconnaissance par les gouvernements nationaux de la nécessité d'agir dans ce domaine (Conca et Dabelko, 1998). Une coopération intergouvernementale efficace permettrait de garantir que les activités économiques menées à l'échelle nationale ne soient pas responsables d'une dégradation de l'environnement ayant des répercussions négatives pour d'autres pays ou pour l'ensemble de la planète.

L'existence de débordements technologiques aux dimensions internationales est un autre exemple de situations dans lesquelles une coordination internationale des politiques peut être utile. Si des débordements technologiques se produisent par l'intermédiaire des échanges, par exemple, cela tendrait à indiquer que le marché produit trop peu d'échanges et donc qu'une action coordonnée pour réduire les obstacles au commerce permettrait d'accroître le bien-être économique.

Les débordements internationaux peuvent aussi concerner la transmission des chocs macroéconomiques (section IIA). Du fait du cycle conjoncturel des affaires, les pays connaissent un certain degré de fluctuation de l'activité économique globale. Chaque administration nationale devra mettre en œuvre des politiques fiscales et monétaires pour lisser son activité économique. Mais les effets conjoncturels, de même que la réponse des pouvoirs publics, peuvent se transmettre à des partenaires par l'intermédiaire de modifications des flux commerciaux qui influent sur la production, l'emploi et les prix chez ces partenaires.

Dans le modèle à deux pays de Mundell–Fleming, dans lequel les taux de change sont flexibles, un pays qui adopte une politique d'expansion monétaire aggraverait la situation du compte courant et réduirait la demande globale de son partenaire commercial. Celui-ci n'accueillera pas favorablement cette politique, en particulier s'il est lui-même touché par une faiblesse macroéconomique. Les mécanismes de transmission de cet effet de la politique de chacun pour soi sont le taux de change et les modifications induites des flux commerciaux (la demande se tourne vers les biens exportables du premier pays). Un moyen de réduire ces tensions consiste à coordonner une réponse à la faiblesse (ou la force) macro-économique et à partager les gains et les coûts à la faveur de la coopération internationale. Celle-ci peut prendre diverses formes, de la coordination macro-économique (comme par l'intermédiaire du G-7) jusqu'à l'union monétaire (comme dans la création de la zone euro). Cependant, les études publiées à ce sujet présentent une grave lacune, à savoir que l'analyse des politiques n'est pas fondée sur la prospérité et repose sur des hypothèses ponctuelles au sujet des objectifs des responsables de l'élaboration des politiques.²⁰⁰

Au cours de ces dernières années, un nouveau schéma de modélisation de la macro-économie dans un contexte ouvert a été élaboré (Obstfeld et Rogoff, 1995b). Ce nouveau schéma se démarque de l'ancien modèle de Mundell–Fleming aux racines keynésiennes par des fondements micro-économiques plus solides. Ses caractéristiques principales sont notamment la différenciation des produits et, par conséquent, le caractère imparfaitement concurrentiel des marchés, la recherche de l'utilité maximale par les ménages au moyen d'un choix de consommation, la valeur réelle des soldes comptables et de l'offre de main-d'œuvre et la rigidité du prix nominal. Une conséquence importante de ce schéma (en particulier le comportement des ménages) est qu'il permet une évaluation de la prospérité en fonction des différents types de choix de la politique à mener, y compris la coordination des politiques avec d'autres partenaires.

²⁰⁰ Le plus souvent, l'analyse suppose que les gouvernements cherchent à éviter le chômage et l'inflation.

Alors que la possibilité de débordements internationaux est reconnue, les avis sont plus partagés sur la valeur de la coordination macro-économique internationale. Obstfeld et Rogoff (2000) ont fait valoir qu'à mesure que les banques centrales des grands pays industrialisés se tournent vers des politiques monétaires fondées sur des règles et que les marchés financiers internationaux sont plus achevés, les effets de débordement international ne représentent plus qu'un problème secondaire.²⁰¹ Il y a donc peu à gagner d'une coopération monétaire. Il suffit que les banques centrales réagissent au mieux aux circonstances et aux chocs macro-économiques touchant le pays. Cependant, les résultats concernant la transmission internationale et les effets sur le plan de la prospérité peuvent être très sensibles à des modifications de certaines des spécifications des modèles, y compris la rigidité des prix, les préférences et la structure financière (Lane, 2001). En se servant du même modèle de base, Canzoneri, Cumby et Diba (2002) ont soutenu qu'une coopération monétaire internationale devenait avantageuse lorsque les bouleversements de la productivité prenaient des formes différentes et qu'il existait des asymétries dans la fixation des salaires et des prix.

Tout en reconnaissant la valeur de la coopération internationale, Conconi et Perroni (2003) étudient dans un document récent les conditions dans lesquelles une coordination entre les gouvernements peut aider à remédier aux débordements. L'analyse porte sur l'interaction entre les gouvernements ainsi qu'avec les organismes privés. Les auteurs parviennent notamment à la conclusion que si les gouvernements et les intérêts privés réagissent en permanence entre eux et les uns par rapport aux autres («interaction répétée»), les accords internationaux peuvent se révéler moins nécessaires. Les protagonistes peuvent rendre suffisamment crédible leur volonté de tenir compte de leurs intérêts respectifs. D'autre part, si les gouvernements ont des difficultés à s'engager d'avance à mener une politique appropriée à l'échelon national, un accord international peut être utile. Il ressort de cette analyse et d'un certain nombre d'études similaires s'inspirant de la théorie des jeux que la nature et le degré de la coopération internationale souhaitable varieront selon les circonstances. Il n'est pas toujours vrai que davantage de coopération au niveau international vaille mieux que moins de coopération.

c) Maîtriser les forces du marché

Un autre domaine important qui intéresse la coopération internationale est le pouvoir d'intervention sur le marché des entreprises qui sont domiciliées sur un territoire mais dont les activités ont un coût important pour les consommateurs et les entreprises d'un autre territoire. Les sources de cette influence économique et les formes qu'elle prend peuvent varier. Le pouvoir d'intervention sur le marché peut être concentré dans une seule entreprise ou être partagé par un groupe d'entreprises agissant d'une manière coordonnée (par exemple un cartel) afin de manipuler les prix et d'étouffer la concurrence. Elle peut naître d'un monopole sur une ressource, d'économies d'échelle ou de l'accès à une technologie spécifique.

Certains se sont demandés si ces débordements négatifs étaient suffisamment importants pour justifier la nécessité de recourir à une coopération internationale (Bilal et Olarreaga, 1998). Or, comme on l'a noté à la section IIC ci-dessus, il ressort d'études récentes que les coûts que représentent les cartels internationaux pour les consommateurs et les autres producteurs peuvent être considérables. De nombreux gouvernements sont souvent plus indulgents au sujet du comportement des entreprises sur les marchés d'exportation que sur les marchés intérieurs. Cela s'explique par le fait que les autorités nationales chargées des questions de concurrence peuvent avoir tendance à ne pas refréner le comportement monopolistique des entreprises installées sur leur territoire si ce comportement se traduit par un accroissement des profits sur le plan national au détriment, principalement des consommateurs et des concurrents étrangers.

Il y a encore un autre argument qui plaide en faveur d'une coordination internationale des règles de la concurrence. Dans le cadre d'une libéralisation croissante des échanges et de l'adoption de disciplines multilatérales concernant le recours aux mesures commerciales traditionnelles, il peut être tentant pour les gouvernements de faire un usage stratégique de la politique de la concurrence afin d'opérer un déplacement des revenus, des entreprises étrangères vers les entreprises nationales (Cadot, Grether et de Melo, 2000). Les quelques études qui ont abordé ce sujet dans le contexte des fusions ont montré qu'il n'existait pas de réponse simple (Horn et Levinsohn, 2001). En fait, le modèle employé a donné un résultat contraire – une libéralisation accrue amenait les gouvernements soucieux de maximiser la prospérité nationale à rendre plus rigoureuses les règles de la concurrence. Mais les résultats dépendent manifestement des hypothèses sur lesquelles reposent le modèle et les paramètres, de telle sorte que la question conserve son caractère empirique.

²⁰¹ À la nette différence, par exemple, du résultat obtenu avec le modèle de Mundell-Fleming, l'expansion monétaire dans un pays entraîne un accroissement de la production et de la prospérité du partenaire commercial de ce pays (le résultat est ici l'enrichissement du pays voisin).

La section IIC est en outre consacrée à l'examen des diverses formes de coopération internationale comme les accords de courtoisie renforcés entre les autorités nationales chargées des questions de concurrence, l'harmonisation des lois nationales en matière de concurrence et la création d'un cadre multilatéral. D'aucuns ont affirmé que les règles multilatérales et la jurisprudence permettaient déjà de contester tant l'application que la non-application des lois nationales des Membres en matière de concurrence lorsqu'il existait une discrimination de fait entre produits nationaux et produits étrangers (Hoekman et Mavroidis, 1994). Hoekman et Mavroidis (2002) affirment en outre que c'est en utilisant les structures de l'OMC que les pays en développement peuvent retirer plus efficacement des engagements traditionnels de libéralisation les avantages présumés des disciplines multilatérales inscrites dans la politique de concurrence.

De toute façon, la simple variété des régimes permet de penser que tout effort d'harmonisation s'avérerait difficile. Une classification internationale grossière des régimes de concurrence permet d'établir cinq grandes catégories (Levinsohn, 1996). Si une harmonisation devait être tentée malgré tout, elle aurait plus de chance de réussir en étant axée sur des principes fondamentaux. Les travaux actuellement en cours à l'OMC sur la politique de concurrence ont porté essentiellement sur des principes fondamentaux tels que la transparence, la non-discrimination et l'équité au plan de la procédure, ainsi que sur les dispositions relatives aux ententes injustifiables.

d) Asymétries de l'information, manque de transparence et insuffisances de la réglementation

Les aspects économiques de l'information ont été un thème dominant de l'analyse économique théorique de ces dernières années. De nombreuses études ont mis l'accent sur les imperfections des marchés pour ce qui est des informations qui permettent d'expliquer la fluctuation des résultats. L'idée simple est que l'information concernant les conditions du marché est souvent distribuée asymétriquement entre les parties à une transaction et que dans certains cas, une intervention politique de nature à réduire ou éliminer l'asymétrie peut être bénéfique. De nombreuses expressions passées dans le langage courant, comme risque moral, choix défavorable et problème mandant – mandataires, sont des applications de la science économique de l'information. L'asymétrie de l'information s'est révélée utile pour expliquer divers types de comportement du marché, y compris l'envoi de signaux (Spence, 1974), la sélection (Stiglitz, 1975) et le rationnement du crédit (Stiglitz et Weiss, 1981).

Certains problèmes de ce type peuvent se poser dans un environnement international et, dans la mesure où ils se posent, motiver une coopération internationale. Là encore, cependant, il est essentiel de procéder à une analyse appropriée pour déterminer l'ampleur et la nature de la coopération internationale souhaitable. On trouvera dans les précédents chapitres de l'étude des exemples dans lesquels chacun de ces aspects de la coopération exerce un attrait.

Une asymétrie de l'information peut exister entre des consommateurs qui souhaitent acheter des produits d'une certaine qualité et des producteurs. Une façon pour ces derniers de remédier à cette asymétrie consiste à donner aux consommateurs des repères, comme des marques de fabrique ou des indications géographiques (section IB.3). Mais du fait de la mondialisation croissante du commerce, assurer la protection juridique de ces marques uniquement sur les marchés nationaux ne suffirait pas à garantir que les consommateurs soient protégés. La coopération internationale pour la protection de la propriété intellectuelle complète donc la protection nationale de ces marques et indications.

L'asymétrie de l'information sur les marchés financiers rend en outre ceux-ci plus vulnérables à la contagion. Une telle asymétrie existe entre débiteurs et entreprises qui émettent des actions d'une part et créanciers et actionnaires d'autre part. Débiteurs et entreprises connaissent mieux le caractère risqué de leurs projets d'investissement que créanciers et actionnaires. Si cette asymétrie fait certainement partie des marchés financiers nationaux, elle peut être plus grave dans le cas de marchés émergents peu développés et médiocrement réglementés.²⁰² L'asymétrie signifie que les investisseurs internationaux peuvent considérer tous les marchés émergents comme semblables; elle crée en outre une sensibilité extrême aux chocs financiers ou macroéconomiques.²⁰³ Les réactions de panique des créanciers et des actionnaires face à un choc provoquent une réaction en chaîne négative sur plusieurs marchés financiers à la fois, ce qui produit une contagion. Une coopération internationale visant à accroître la transparence

²⁰² Les récents scandales comptables qui se sont produits de part et d'autre de l'Atlantique montrent que même les marchés financiers les plus développés, transparents et réglementés ne sont pas sans connaître des cas très graves d'asymétrie de l'information.

²⁰³ Voir Calvo et Mendoza (2000).

sur les marchés financiers et à coordonner des réponses appropriées aux crises financières peut aider à réduire les pertes économiques souvent énormes auxquelles donnent lieu ces épisodes.

Enfin, une action visant à améliorer la transparence des politiques, y compris au niveau international, est à la base d'une élaboration des politiques qui s'appuie sur une meilleure information. Il est possible, en coordonnant les réglementations, de réduire le coût des transactions internationales, c'est-à-dire les frais commerciaux. En ce qui concerne l'établissement de normes, une harmonisation dans certains domaines peut être une condition préalable à des transactions à venir. De même, une approche coordonnée de l'établissement de normes peut réduire les frais commerciaux. Les chapitres précédents de l'étude contiennent des exemples dans lesquels chacun de ces aspects de la coopération présente un attrait. Dans le domaine financier, la coordination peut réduire les possibilités de recours à un arbitrage règlementaire qui fragilise la gestion macro-économique à l'échelle nationale.

e) Favoriser le renforcement des institutions et des capacités

«Du commerce, pas de l'aide», tel est le slogan qu'on a pu entendre dans des débats récents et qui montre que l'un peut se substituer à l'autre. La substitution est en effet possible en ce sens que les exportations et l'aide peuvent être des sources de devises qui, à leur tour, peuvent servir à importer des biens et des services. L'aide peut aussi avoir une autre influence sur les échanges, en les faussant davantage. Il est possible, par exemple, qu'un accès préférentiel au marché du bénéficiaire d'une aide soit explicitement ou implicitement accordé aux donateurs.²⁰⁴ Par ailleurs, les transferts d'aide peuvent entraîner une appréciation du taux de change du bénéficiaire et avoir par conséquent une incidence négative sur la compétitivité des exportateurs. Enfin, l'aide peut permettre à un bénéficiaire de maintenir des déficits commerciaux pendant de longues périodes et peut donc favoriser le secteur en concurrence avec les importations par rapport au secteur de l'exportation. Comme on l'a vu plus haut, les États peuvent par conséquent être moins enclins à s'accorder mutuellement un accès aux marchés.

L'analyse qui est faite dans le présent rapport porte toutefois essentiellement sur des domaines où l'aide et le commerce sont complémentaires. Il est clair que la section IIB, consacrée au rôle de l'infrastructure dans les échanges, traite des inconvénients que présente une infrastructure médiocre pour les exportateurs. En outre, le respect des délais ayant acquis une importance relative accrue en tant que facteur concurrentiel, la participation au commerce international des biens et des services est aujourd'hui plus gravement compromise par une infrastructure médiocre qu'elle ne l'était autrefois. De nombreux PMA auront besoin d'importants transferts de l'étranger pour donner à leur infrastructure un niveau de qualité suffisant et l'aide apportée dans ce domaine devrait donc permettre au bénéficiaire de mieux réagir sur le plan de l'offre, à la libéralisation des échanges. Le secteur des exportations pourrait s'en trouver renforcé et il deviendrait alors intéressant de négocier des concessions réciproques.

L'idée qu'une meilleure infrastructure économique et physique accentue l'effet des réformes commerciales et des incitations économiques en général sur l'offre n'est pas nouvelle et l'infrastructure est un domaine prioritaire depuis des décennies, que ce soit pour les bénéficiaires d'une aide ou pour les donateurs. Néanmoins, il reste souvent beaucoup à faire en ce qui concerne la qualité de l'infrastructure. Le fait que l'aide au développement n'a pas toujours eu l'effet escompté fait l'objet d'études de plus en plus nombreuses. Il est apparu que l'aide était souvent motivée par des considérations politiques de la part des donateurs, plutôt que par les besoins du bénéficiaire (Alesina et Dollar, 2000). Des problèmes d'incitation ont aussi été mentionnés pour expliquer la faiblesse des résultats (Svensson, 2003, par exemple). Une autre explication, qui a suscité beaucoup d'intérêt et, dans une certaine mesure, a entraîné un changement d'orientation de l'aide, est la constatation empirique que l'aide est efficace quand elle est combinée à une bonne gestion des affaires publiques, mais que lorsque cette gestion laisse à désirer, elle n'a pas d'effet positif sur la croissance économique (Burnside et Dollar, 2000).²⁰⁵ L'aide au développement s'est donc plutôt orientée vers le renforcement des institutions et des capacités, que le programme de Doha pour le développement, mis en œuvre sous les auspices de l'OMC, a également élevé au rang de priorité.

²⁰⁴ L'aide peut être liée à l'achat, auprès du pays donateur, d'intrants pour la mise en œuvre d'un projet; elle peut aussi être à l'origine de préférences pour les biens et les services du pays donateur, par bonne volonté ou dans le cadre de ventes liées qui peuvent s'étendre à des transactions allant au-delà de la partie du projet qui est financée par le donateur (voir Djajic *et al.*, 2004, pour une analyse récente).

²⁰⁵ Une étude récente (Easterly *et al.*, 2003) jette le doute sur ce résultat également. Les auteurs ont appliqué la même méthodologie que Burnside et Dollar, mais pour un échantillon plus important de bénéficiaires d'une aide et sur une période plus longue; l'étude n'a pas confirmé que l'aide, lorsqu'elle allait de pair avec des institutions de qualité, influait positivement sur la croissance.

La section IID du présent rapport met en lumière le rôle des institutions dans la création d'un environnement propice à la sécurité et à la confiance, qui se traduit, à son tour, par une réduction du coût des opérations commerciales en général et du commerce international en particulier. Le renforcement institutionnel est un domaine auquel la communauté des donateurs a accordé une importance croissante et tant le bâton que la carotte ont été employés pour promouvoir la bonne gestion des affaires publiques, les pays méritants ou en progrès sensible à cet égard étant récompensés alors que l'aide est refusée aux pays dans lesquels peu de progrès sont constatés.

L'OMC a collaboré avec la Banque mondiale, le FMI, la CNUCED, le PNUD et le CCI dans un cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce, en vue de renforcer les capacités dans le domaine des politiques commerciales. Le Cadre intégré a été mis en place à la suite de la Réunion ministérielle de Singapour. La cohérence était l'un des principaux objectifs de cette initiative, qui visait à «intégrer le commerce dans les plans nationaux de développement», comme par exemple dans les plans de lutte contre la pauvreté. Ces plans, à leurs tours, peuvent être un facteur de coordination des politiques nationales et du soutien apporté par les donateurs à différents projets et programmes.

2. QUELLE SORTE DE COOPÉRATION INTERNATIONALE FAVORISE LA COHÉRENCE DES POLITIQUES?

a) Les différents degrés de coopération

La sous-section précédente a mis en évidence une série de circonstances dans lesquelles une coopération internationale peut se révéler nécessaire pour assurer la cohérence des politiques à l'échelle mondiale et nationale. Il y a cependant plusieurs degrés de coopération, avec d'importantes conséquences selon que les gouvernements se sont plus ou moins «liés les mains» en concluant des accords internationaux. Au niveau le plus faible, la coopération peut être à peine plus qu'un échange d'informations. De tels échanges peuvent être plus ou moins obligatoires et conduire à d'autres engagements internationaux, souvent de nature plus contraignante.

La consultation représente un deuxième niveau de coopération. Elle est marquée par la courtoisie, de telle sorte que les pays qui coopèrent peuvent convenir d'une assistance mutuelle fondée sur la bonne foi. Il peut s'agir d'élaborer des mesures politiques d'une manière qui convienne à un partenaire. On observe de tels arrangements, par exemple, entre certains pays qui coopèrent dans le domaine de la politique de la concurrence ou de la réglementation antitrust. Il est peu probable que les initiatives de ce genre aient une quelconque valeur du point de vue juridique, mais elle n'en susciteront pas moins l'adhésion si un avantage mutuel est perçu de part et d'autre.

Un troisième niveau de coopération est la coordination. Dans ce cas, les autorités conviennent à l'échelle internationale d'adopter certaines politiques considérées comme mutuellement profitables. Là encore, l'absence de puissants mécanismes d'application est probable. Les ministères des finances des grands pays ont cherché de temps à autre à coordonner les politiques en matière de taux de change, avec plus ou moins de succès. Pour assurer une coordination durable dans ce domaine, il faut que les objectifs ou les écarts convenus pour la valeur des monnaies soient considérés comme étant dans l'intérêt de tous et que les banques centrales soient suffisamment fortes pour atteindre leurs objectifs lorsque les marchés sont d'une opinion contraire en ce qui concerne les taux de change qui reflètent les tendances fondamentales de l'économie.

Quatrièmement, la coopération internationale peut entraîner des obligations juridiquement contraignantes appuyées par des mécanismes d'application plus ou moins efficaces. L'Organisation mondiale du commerce est un bon exemple d'expression d'une coopération internationale reposant sur de solides mécanismes d'application. Comme avec les variantes plus douces d'obligations internationales décrites précédemment, les engagements de ce type peuvent soit porter sur des règles précisant ce que les gouvernements ne peuvent pas faire, soit, de façon plus positive, définir ce que les gouvernements doivent faire. Dans ce dernier cas, il est plus probable que les règles et les obligations qu'elles comportent conduisent à une harmonisation des politiques.

b) Quel degré de coopération internationale est souhaitable pour la cohérence?

Il est impossible de répondre simplement à cette question étant donné que les situations varient dans le temps et d'un pays à l'autre. Par ailleurs, il existe au sein de la classe politique des opinions très différentes sur ce qui est souhaitable. L'argument qui est développé ici, cependant, est qu'il peut y avoir trop de coopération internationale sur les questions de politique à suivre comme il peut y en avoir trop peu. Étant donné que l'idée de coopération est attrayante en soi et que l'autre choix peut être assimilé à un comportement peu coopératif et donc antisocial, il peut être tentant de partir de l'hypothèse implicite que davantage de coopération internationale vaut toujours mieux que moins de coopération. Mais la cohérence requiert un juste équilibre – une coopération internationale qui ne soit ni excessive, ni insuffisante.

Nous avons déjà mentionné un certain nombre de facteurs qui plaident en faveur de la coopération internationale. D'autres facteurs peuvent aussi présenter un intérêt lorsqu'il s'agit de décider du niveau optimal de coopération internationale pour assurer la cohérence des politiques. L'un de ces facteurs a trait à la capacité des institutions intergouvernementales de diriger une politique au niveau international. Ce point a été évoqué plus haut. Deux conditions au moins sont indispensables. Premièrement, une coopération efficace exige que les décideurs disposent d'informations appropriées. Si les informations essentielles à une prise de décision en toute connaissance de cause ne parviennent pas à sortir du contexte national pour atteindre les pays concernés, les résultats seront insuffisants. Deuxièmement, pour que leur action soit efficace, il faut que les institutions internationales aient des mesures appropriées à leur disposition et qu'elles puissent en contrôler l'application.

Un deuxième facteur qui influe sur le niveau souhaitable de coopération internationale a trait à la possibilité de rechercher des solutions uniformes à des problèmes communs lorsque l'accord est diffus et les compromis insatisfaisants. Il existe des circonstances dans lesquelles tenter d'atteindre des objectifs particuliers dans un contexte de dissension au sujet de la répartition des responsabilités ou des charges a pour effet de rendre l'action moins efficace qu'elle ne le serait dans le cadre d'arrangements permettant de prendre des décisions de manière indépendante, même si des débordements internationaux ont lieu. Il s'agit d'une question délicate parce que la coopération constructive peut fort bien être la meilleure solution, mais si elle est impossible à réaliser, il peut être préférable de ne plus chercher à conclure des arrangements internationaux plutôt que de persévérer en vain, au moins à court ou moyen terme. En outre, s'il n'y a pas de perception commune des modalités souhaitables de la coopération, des efforts persistants pour parvenir à un accord peuvent déboucher sur des relations coercitives ou une acceptation mitigée, et finalement sur de l'instabilité. Il ne peut y avoir de cohérence prenant appui sur la coopération internationale sans que cette coopération soit volontaire et considérée comme allant dans le sens de l'intérêt national.

Une troisième considération se rapporte aux frais commerciaux, mais dans un sens légèrement différent de celui des frais mentionnés précédemment. Alors qu'il n'est pas difficile de voir comment la coopération internationale a pu faciliter de diverses manières des échanges mutuellement profitables, il se peut aussi que les frais commerciaux inhérents aux mécanismes de la coopération internationale deviennent suffisamment lourds pour l'emporter sur les avantages que présente l'activité. On entend parfois qualifier certains efforts de coopération entre organismes internationaux de perte de temps en discussions dépourvues d'utilité pratique. Une analyse plus pondérée de ce type de problème mettrait en balance les frais commerciaux avec les avantages discernables. En cas de bilan négatif, on peut supposer que l'activité n'est pas très utile en soi ou que les gouvernements sont simplement peu désireux de coopérer en dépit des avantages que cela présente.

Il convient de noter enfin, de manière générale, que les gouvernements peuvent parfois chercher à éviter les responsabilités et les reproches en transférant sur la scène internationale ce qui devrait être un débat de politique intérieure. Certains problèmes de politique générale ont une origine indissociable du contexte national et ne peuvent être réglés que dans ce contexte. Chercher à déplacer les responsabilités dans ces circonstances aura généralement pour effet de masquer la nature véritable d'une difficulté et il est peu probable que cela donne lieu à une coopération internationale bénéfique ou permette de régler un problème de fond.

3. L'EXEMPLE DE L'OMC: COOPÉRATION INTERNATIONALE ET COHÉRENCE DES POLITIQUES

La présente sous-section est consacrée à un bref examen de la place de l'OMC dans la gouvernance internationale. L'OMC a cinq fonctions essentielles.²⁰⁶ Ces fonctions consistent principalement à fixer un ensemble de règles applicables à la conduite du commerce international, à servir d'enceinte pour les négociations sur la libéralisation des échanges, à mettre en place un système de règlement des différends et à assurer la transparence et une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques mondiales. Dans l'exercice de ces fonctions, l'OMC peut être considérée comme un bien public international. C'est pour répondre à un intérêt commun que les États ont créé et préservent désormais le système. Staiger (2004) affirme que l'OMC présente les caractéristiques d'un bien public international²⁰⁷ eu égard à la volonté des États de créer et de maintenir l'institution. Selon Staiger, l'OMC s'apparente à un bien public pour la bonne raison qu'elle contribue à la résolution du dilemme du prisonnier concernant les termes de l'échange, comme on l'a vu plus haut. Sans une enceinte permettant de négocier des réductions tarifaires mutuellement avantageuses et les accords commerciaux correspondants, toujours selon Staiger, les considérations relatives aux termes de l'échange conduiraient à se priver d'une partie des avantages mutuels de la libéralisation des échanges.

Bien qu'il semble clair que l'OMC possède de nombreuses caractéristiques d'un bien public international, cela ne signifie pas que les États sont d'accord sur des questions aussi fondamentales que le dosage approprié des réductions tarifaires réciproques dans les négociations sur l'accès aux marchés ou le contenu précis des règles auxquelles ils doivent se soumettre. Les États ne reconnaissent pas non plus nécessairement que les méthodes de travail de l'institution sont suffisamment élaborées pour permettre à toutes les parties de participer pleinement et de se faire réellement entendre. Ces différences doivent être aplanies pendant les négociations.

Il est intéressant de constater que tout en voyant dans la création et le maintien du système un investissement des États dans un bien public, Staiger affirme que lorsque les États utilisent le système, ils exercent des droits privés – par exemple lorsque les Membres mènent des négociations bilatérales et conviennent de réductions tarifaires qu'ils étendent par la suite à leurs partenaires commerciaux en application du principe de la nation la plus favorisée (NPF). Un argument similaire peut être avancé lorsque des États négocient à propos de leurs différences en ce qui concerne le contenu des règles imposées par le système ou des procédures de travail de l'institution. Cette poursuite d'intérêts privés au sein d'une institution qui fournit des biens publics est viable tant qu'elle ne se traduit pas par une négation de la valeur de l'institution en tant que bien public aux yeux des États Membres. Si cela se produit, le système a toutes chances de s'affaiblir à mesure que fléchit l'engagement à le maintenir. Plus simplement parlant, le système ne fonctionne que si tous les membres estiment qu'il contient quelque chose qu'il leur est destiné et considèrent l'absence d'accord multilatéral comme un état de choses insatisfaisant.

Une autre dimension de cette distinction entre la défense d'un bien public international et la poursuite d'intérêts (nationaux) privés a trait aux négociations sur le champ d'application du système et l'utilisation de mesures commerciales à des fins essentiellement non commerciales. Il s'agit de deux questions distinctes mais liées. L'expérience récente a amplement démontré que les Membres de l'OMC avaient des vues différentes sur l'opportunité d'élaborer dans le cadre de l'OMC des règles internationales dans des domaines tels que l'investissement, la politique de concurrence et la transparence des marchés publics. Ainsi pour certains, la coopération internationale n'est pas allée assez loin. Pour d'autres, elle irait trop loin si ces questions étaient incluses dans de nouvelles activités visant l'élaboration de règles. Il n'est pas dans notre propos de tenter d'analyser les mérites de ces positions, mais plutôt d'attirer l'attention sur ce débat qui illustre d'importantes différences de perception quant au degré jusqu'auquel la cohérence des politiques passe par la coopération internationale. Il semblerait que résoudre à la longue ces différences soit une condition préalable au bon fonctionnement du système commercial.

²⁰⁶ Article III de l'Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce.

²⁰⁷ Autrement dit, l'OMC est soutenue dans ce contexte parce qu'elle oblige les États à mettre conjointement en place les mécanismes institutionnels qui permettent de conclure des accords commerciaux multilatéraux mutuellement profitables.

Deuxièmement, les mesures commerciales sont particulièrement prisées dans les relations économiques internationales en tant qu'instrument de mise en œuvre des obligations internationales et, peut-être, de persuasion lorsque les points de vue divergent quant à la nature des obligations internationales souhaitables. Là encore, sans se risquer à faire une analyse en vue de déterminer si tel ou tel accord international est souhaitable ou si l'OMC serait l'enceinte appropriée pour de tels accords, il convient de faire une observation au sujet des conséquences systémiques de la manière dont la coopération est définie. Si l'OMC devait devenir un lieu où des mesures commerciales pourraient être prises par les Membres sur la base de définitions non consensuelles d'un comportement politique acceptable, le système serait déstabilisé. La coopération internationale ne peut donner des résultats politiques cohérents à l'OMC et ailleurs, y compris sur le plan de l'application, que si elle est fondée sur un engagement préalable de toutes les parties à respecter des règles. Une fois acquis cet engagement préalable à appliquer des normes communes et remplir des obligations partagées, la question de savoir si les mesures commerciales sont utilisées comme un instrument d'application ou si les accords sont conclus dans le cadre de l'OMC ou ailleurs devient beaucoup moins importante et moins menaçante pour le système.

F CONCLUSION

L'analyse qui a été faite a permis de mettre en évidence une série d'éléments qui influent sur la mesure dans laquelle la politique commerciale peut contribuer efficacement à la croissance et au développement. Les politiques macro-économiques, la gestion de l'infrastructure et des services d'infrastructure, les politiques touchant la structure et le fonctionnement des marchés dans l'économie nationale et la bonne conduite des affaires publiques sur la base d'institutions saines sont présentées comme des éléments essentiels pour déterminer la contribution des politiques commerciales au progrès économique et social. L'étude ne prétend pas définir dans les moindres détails le cadre de politique générale qui se prête le mieux au progrès, mais il ressort clairement de notre analyse de certains sujets que les relations entre les différents domaines de la gestion économique sont étroites et complexes. Il est également clair que la causalité qui est la base de ces relations n'est pas unidirectionnelle – une politique médiocre dans un domaine peut parfois annuler les effets bénéfiques de l'ouverture commerciale et, parfois aussi, une réforme commerciale précipitée ou mal agencée peut avoir des répercussions négatives sur les résultats dans les domaines d'activité correspondants. L'art de la bonne élaboration des politiques exige une compréhension de la mesure dans laquelle les économies sont «interconnectées» et, par conséquent, de l'importance d'un agencement cohérent des diverses politiques. Dans cette étude, nous avons également cherché à savoir jusqu'à quel point la coopération internationale est nécessaire à la cohérence. Prise ici dans son sens large, la cohérence a deux dimensions importantes, puisque l'objectif et le contenu de politiques qui se soutiennent mutuellement influent de manière décisive sur le résultat, de même que la mise en œuvre effective de ces politiques. Sur un plan comme sur l'autre, la capacité des différentes autorités de collaborer efficacement jouera un rôle fondamental.

Appendice Tableau 1

Profils des droits NPF consolidés finals des Membres de l'OMC

(Pourcentage)

Marchés d'importation	Portée des consolidations			Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.
Afrique du Sud	96,5	99,5	96,0	19,1	39,8	15,8	15,1	22,4	13,9	0,0	0,0	0,0	597	597	60	3,1	1,5	2,7
Albanie	100,0	100,0	100,0	7,0	9,4	6,6	26,1	10,9	28,4	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	10,1
Angola	100,0	100,0	100,0	59,2	52,8	60,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	55	80	0,0	0,0	0,0
Antigua-et-Barbuda	97,9	99,9	97,6	58,7	105,1	51,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	220	220	206	0,2	0,0	0,1
Argentine	100,0	100,0	100,0	31,9	32,6	31,8	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	35	35	35	0,0	0,0	0,0
Arménie	100,0	100,0	100,0	8,5	14,7	7,5	34,2	1,2	39,2	0,0	0,0	0,0	15	15	15	0,0	0,0	0,0
Australie	97,0	100,0	96,5	9,9	3,2	11,0	19,8	32,2	17,8	0,4	2,1	0,1	55	29	55	6,1	8,9	6,6
Bahreïn	74,8	100,0	71,0	35,5	37,5	35,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	100	0,2	1,3	0,0
Bangladesh	15,8	100,0	3,0	163,8	188,5	35,7	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	200	200	200	0,0	0,0	3,1
Barbade	97,9	100,0	97,6	78,1	111,2	73,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	247	223	247	0,4	0,0	0,4
Belize	98,0	100,0	97,7	58,2	101,4	51,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	110	110	110	0,0	0,0	0,0
Bénin	39,4	100,0	30,1	28,3	61,8	11,4	1,4	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	100	100	60	2,2	0,0	4,6
Bolivie	100,0	100,0	100,0	40,0	40,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40	40	40	0,0	0,0	0,0
Botswana	96,5	99,5	96,0	18,8	37,5	15,8	15,0	21,8	13,9	0,0	0,0	0,0	597	597	60	2,6	2,4	2,7
Brésil	100,0	100,0	100,0	31,4	35,5	30,8	0,6	2,2	0,3	0,0	0,0	0,0	85	55	85	0,0	0,0	0,0
Brunéi Darussalam	95,3	97,6	95,0	24,3	23,2	24,5	0,0	0,0	0,0	0,3	2,4	0,0	50	50	50	0,0	0,0	0,0
Bulgarie	100,0	100,0	100,0	24,5	35,6	23,0	4,0	4,6	3,9	2,1	15,7	0,0	98	98	40	1,3	0,0	0,0
Burkina Faso	39,2	100,0	29,9	41,9	98,1	13,2	1,4	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	4,0
Burundi	21,8	100,0	9,9	68,3	95,1	26,8	3,0	2,5	3,7	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	13,9
Cameroun	13,3	100,0	0,1	79,9	80,0	57,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	80	80	0,0	0,0	0,0
Canada	99,7	100,0	99,7	5,1	3,5	5,3	31,1	41,8	29,5	3,8	26,0	0,4	238	238	20	6,1	6,4	6,5
Chili	100,0	100,0	100,0	25,1	26,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	98	98	25	0,1	0,6	0,0
Chine	100,0	100,0	100,0	10,0	15,8	9,1	5,8	2,8	6,2	0,0	0,0	0,0	65	65	50	1,3	3,1	1,3
Chypre	85,9	99,6	83,9	40,4	58,8	38,6	2,2	0,0	2,6	7,4	47,9	0,0	245	245	50	0,1	0,3	0,0
Colombie	100,0	100,0	100,0	42,9	91,9	35,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	227	227	104	2,2	0,0	0,0
Congo	16,0	100,0	3,2	27,5	30,0	15,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Corée, Rép. de	94,4	99,1	93,7	16,1	52,9	10,2	14,2	2,2	16,1	0,7	4,8	0,1	887	887	80	2,5	6,7	3,8
Costa Rica	100,0	100,0	100,0	42,8	42,5	42,9	1,9	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	233	233	100	0,1	0,9	0,0
Côte d'Ivoire	33,1	100,0	22,9	11,1	14,9	8,6	1,8	0,1	2,9	0,0	0,0	0,0	64	64	25	0,4	0,9	0,0
Croatie	100,0	100,0	100,0	6,0	9,4	5,5	25,0	15,1	26,5	2,4	18,3	0,0	55	55	25	1,9	5,2	0,3

Note: Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Source: OMC-BDI.

Marchés d'importation	Portée des consolidations			Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non <i>ad valorem</i>			Droit <i>ad valorem</i> maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.
Cuba	30,9	100,0	20,4	21,3	37,0	9,5	6,8	4,6	8,4	0,0	0,0	0,0	62	40	62	0,0	0,0	3,2
Djibouti	100,0	100,0	100,0	40,9	47,3	39,9	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	450	450	200	0,5	3,2	0,0
Dominique	94,8	100,0	94,0	58,7	112,2	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	150	150	100	0,0	0,0	0,0
Égypte	98,8	99,7	98,7	37,2	95,3	28,3	0,0	0,0	0,0	0,2	1,3	0,0	3000	3000	160	0,4	2,2	0,1
El Salvador	100,0	100,0	100,0	36,6	42,1	35,7	2,1	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	164	164	80	0,2	1,2	0,0
Émirats arabes unis	100,0	100,0	100,0	14,7	25,4	13,1	0,9	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	200	200	15	0,7	5,6	0,0
Équateur	99,8	99,8	99,8	21,7	25,5	21,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	86	86	40	0,2	0,6	0,0
Estonie	100,0	100,0	100,0	8,6	17,5	7,3	18,3	17,0	18,5	0,0	0,0	0,0	59	59	30	3,5	0,4	0,8
États-Unis	100,0	100,0	100,0	3,6	6,9	3,2	37,2	28,7	38,5	10,8	49,6	4,8	350	350	48	7,1	1,9	8,2
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	100,0	100,0	100,0	6,9	11,3	6,2	35,9	34,0	36,2	1,4	10,0	0,1	60	60	25	3,2	9,7	2,3
Fidji	52,3	100,0	45,0	40,1	40,4	40,0	0,0	0,0	0,0	0,6	2,4	0,0	70	70	40	0,0	0,0	0,0
Gabon	100,0	100,0	100,0	21,4	60,0	15,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	60	60	60	0,0	0,0	1,1
Gambie	13,7	100,0	0,5	102,0	103,5	58,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	110	110	110	0,0	0,0	0,0
Géorgie	100,0	100,0	100,0	7,2	11,7	6,5	21,6	8,3	23,6	0,3	2,5	0,0	30	30	20	0,5	0,0	0,3
Ghana	14,3	100,0	1,2	92,5	97,1	35,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99	99	99	0,0	0,0	0,0
Grenade	100,0	100,0	100,0	56,8	101,0	50,0	0,3	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	100	0,6	0,0	0,0
Guatemala	100,0	100,0	100,0	42,3	51,6	40,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	257	257	75	0,6	4,0	0,0
Guinée	38,9	100,0	29,6	20,1	39,7	10,0	1,5	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	75	75	40	0,3	0,0	0,6
Guinée-Bissau	97,7	100,0	97,4	48,6	40,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50	40	50	0,0	0,0	0,0
Guyana	100,0	100,0	100,0	56,7	100,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	0,0
Haïti	89,2	100,0	87,6	17,6	21,7	16,9	5,5	15,2	3,8	10,9	11,1	10,9	70	70	40	0,0	0,3	0,0
Honduras	100,0	100,0	100,0	32,6	32,3	32,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	60	60	55	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, Chine	45,7	100,0	37,5	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	96,4	100,0	95,8	9,7	27,0	6,9	9,4	7,7	9,7	0,0	0,0	0,0	128	128	68	6,7	1,0	1,2
Îles Salomon	100,0	100,0	100,0	78,8	70,7	80,0	0,0	0,0	0,0	1,4	3,4	1,1	150	150	120	0,0	0,0	0,0
Inde	73,8	100,0	69,8	49,8	114,5	34,3	2,9	0,0	3,5	7,2	0,3	8,8	300	300	150	6,5	0,0	0,2
Indonésie	96,6	100,0	96,1	37,1	47,0	35,6	2,0	0,0	2,3	0,1	0,4	0,0	210	210	150	0,5	2,8	0,0
Islande	95,0	100,0	94,2	13,4	43,4	9,6	39,2	18,6	42,6	3,4	24,5	0,0	229	229	175	4,7	1,8	7,8
Israël	76,4	98,5	73,0	20,8	73,0	9,2	11,8	2,8	13,7	9,9	0,3	11,8	560	560	170	9,0	2,8	4,8
Jamaïque	100,0	100,0	100,0	49,8	97,4	42,5	0,6	1,9	0,4	0,0	0,3	0,0	100	100	100	0,0	0,0	0,0
Japon	99,6	100,0	99,5	2,9	6,9	2,3	53,6	28,7	57,4	6,2	22,7	3,6	62	62	30	8,5	8,4	10,4
Jordanie	100,0	100,0	100,0	16,3	23,7	15,2	5,6	0,9	6,3	0,2	1,0	0,0	200	200	30	0,5	3,5	0,0
Kenya	14,6	100,0	1,6	95,7	100,0	54,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	0,0
Koweït	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	0,0
Lesotho	100,0	100,0	100,0	78,6	200,0	60,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	200	0,0	0,0	0,0

Note: Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Source: OMC-BDI.

Appendice Tableau 1
Profils des droits NPF consolidés finals des Membres de l'OMC (suite)
(Pourcentage)

Marchés d'importation	Portée des consolidations			Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.
Lettonie	100,0	100,0	100,0	12,7	34,6	9,4	14,3	2,1	16,1	0,1	0,4	0,0	55	55	55	8,6	0,0	1,5
Lituanie	100,0	100,0	100,0	9,3	15,2	8,4	22,5	9,7	24,5	0,4	3,0	0,0	100	100	30	2,2	4,1	0,3
Macao, Chine	26,8	100,0	15,6	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	29,7	100,0	18,9	27,4	30,0	25,3	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Malaisie	83,7	99,9	81,2	14,5	12,2	14,9	6,2	12,1	5,1	4,5	27,4	0,2	168	168	40	0,6	4,1	0,0
Malawi	31,2	100,0	20,7	76,1	121,7	42,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	125	125	125	0,0	0,0	0,0
Maldives	97,1	100,0	96,7	36,9	48,0	35,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	300	300	300	2,6	6,9	1,9
Mali	40,6	100,0	31,6	28,8	59,2	14,2	1,3	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	75	75	60	0,0	0,0	9,1
Malte	97,2	100,0	96,8	48,3	34,3	49,1	0,3	2,2	0,0	8,9	64,8	0,0	88	88	88	0,0	0,0	0,0
Maroc	100,0	100,0	100,0	41,3	54,5	39,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	289	289	45	1,4	6,6	0,0
Maurice	17,9	100,0	5,3	93,8	119,6	19,5	18,2	0,0	70,3	0,0	0,0	0,0	122	122	122	0,0	0,0	29,7
Mauritanie	39,3	100,0	30,1	19,6	37,7	10,5	1,4	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	75	75	75	3,8	0,0	0,1
Mexique	100,0	100,0	100,0	34,9	35,1	34,9	0,2	0,3	0,2	1,0	7,5	0,0	72	72	50	0,0	0,0	0,0
Moldova	100,0	99,9	100,0	6,7	12,2	6,0	22,6	3,0	25,6	1,1	8,3	0,0	25	25	20	0,0	0,0	0,1
Mongolie	100,0	100,0	100,0	17,6	18,9	17,3	1,5	0,7	1,6	0,0	0,0	0,0	75	75	30	0,0	0,3	0,0
Mozambique	13,6	100,0	0,5	97,5	100,0	11,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	5,0
Myanmar	17,3	100,0	4,7	83,6	102,8	22,3	5,4	0,6	21,0	0,5	0,6	0,0	550	550	550	2,7	3,4	1,4
Namibie	96,5	99,5	96,0	19,1	39,8	15,8	15,1	22,4	13,9	0,0	0,0	0,0	597	597	60	3,1	1,5	2,7
Nicaragua	100,0	100,0	100,0	41,7	43,5	41,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	100	0,1	0,6	0,0
Niger	96,8	100,0	96,3	44,3	83,1	38,1	0,6	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	200	200	200	3,1	0,0	0,0
Nigéria	19,3	100,0	6,9	118,4	150,0	48,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	150	150	150	0,0	0,0	0,3
Norvège	100,0	100,0	100,0	3,0	1,2	3,1	42,3	21,4	45,5	12,2	75,2	2,5	26	26	14	11,1	5,0	12,1
Nouvelle-Zélande	99,9	100,0	99,9	10,3	5,7	11,0	42,5	51,3	41,1	4,1	0,7	4,6	55	35	55	5,4	8,3	5,9
Oman	100,0	100,0	100,0	13,8	28,0	11,6	3,6	0,0	4,1	0,0	0,0	0,0	200	200	20	1,5	7,5	0,0
Ouganda	15,8	100,0	3,0	73,3	77,7	50,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	80	80	0,0	0,0	0,0
Pakistan	44,3	92,6	37,0	52,4	97,1	35,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	100	0,0	0,0	0,0
Panama	99,9	99,8	99,9	23,5	27,7	22,9	2,0	0,3	2,2	0,0	0,0	0,0	260	260	81	0,3	1,7	0,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	100,0	100,0	100,0	31,8	43,2	30,1	0,0	0,0	0,0	0,9	6,4	0,1	100	100	100	0,4	0,0	0,3
Paraguay	100,0	100,0	100,0	33,5	33,2	33,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	35	35	35	0,0	0,0	0,0
Pérou	100,0	100,0	100,0	30,1	30,8	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	68	68	30	0,0	0,0	0,0

Note: Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Source: OMC-BDI.

Marchés d'importation	Portée des consolidations			Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non <i>ad valorem</i>			Droit <i>ad valorem</i> maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.	Tous	Agr.	Non-agr.
Philippines	66,8	99,4	61,8	25,6	34,7	23,4	3,0	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0	80	80	50	0,1	0,0	0,0
Pologne	96,2	99,9	95,7	11,8	32,9	9,6	4,2	2,3	4,5	5,0	36,5	0,0	230	230	38	2,7	2,9	0,0
Qatar	100,0	100,0	100,0	16,0	25,7	14,5	0,9	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	200	200	200	0,8	5,6	0,0
Rép. centrafricaine	62,5	100,0	56,8	36,2	30,0	37,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	70	30	70	0,0	0,0	0,0
Rép. dém. du Congo	100,0	100,0	100,0	96,2	98,2	95,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	100	100	0,0	0,0	0,0
Rép. dominicaine	100,0	100,0	100,0	34,9	39,6	34,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99	99	40	0,0	0,0	0,0
Rép. kirghize	99,9	100,0	99,9	7,4	12,3	6,7	19,7	1,2	22,5	0,5	2,4	0,2	30	30	20	0,0	0,0	0,0
Rép. slovaque	100,0	100,0	100,0	5,0	10,0	4,2	18,7	38,7	15,7	0,0	0,0	0,0	125	125	29	3,5	8,4	1,8
Rép. tchèque	100,0	100,0	100,0	5,0	10,0	4,2	18,7	38,7	15,7	0,0	0,0	0,0	125	125	29	3,5	8,4	1,8
Roumanie	100,0	100,0	100,0	40,4	98,4	31,6	0,4	0,1	0,5	0,0	0,0	0,0	333	333	220	4,3	3,4	0,0
Rwanda	100,0	100,0	100,0	89,5	74,3	91,8	0,8	3,0	0,5	0,0	0,0	0,0	100	80	100	0,0	0,0	0,0
Sainte-Lucie	99,6	100,0	99,5	61,9	114,6	53,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	250	250	206	0,2	0,0	0,5
Saint-Kitts-et-Nevis	97,9	100,0	97,6	75,9	108,7	70,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	250	250	170	0,1	0,0	0,0
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	99,7	100,0	99,7	62,5	114,6	54,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	250	250	206	0,2	0,0	0,5
Sénégal	100,0	100,0	100,0	30,0	29,8	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	100,0	100,0	100,0	47,4	40,3	48,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	80	80	0,0	0,0	0,0
Singapour	69,2	100,0	64,5	6,9	9,5	6,3	22,4	3,1	26,9	0,7	3,8	0,0	10	10	10	0,0	0,0	0,0
Slovénie	100,0	100,0	100,0	23,7	23,3	23,7	2,2	0,6	2,4	1,8	13,3	0,1	45	45	27	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	37,8	100,0	28,3	29,8	49,7	19,3	0,5	0,0	0,7	1,7	2,7	1,1	100	60	100	0,1	0,0	1,6
Suisse	99,8	100,0	99,7	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	15,1	17,4	14,8	84,9	82,6	85,2	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>
Suriname	26,3	100,0	15,1	18,5	19,9	17,0	3,0	0,0	6,0	0,1	0,0	0,1	40	20	40	0,0	0,0	0,0
Swaziland	96,5	99,5	96,0	19,1	39,8	15,8	15,1	22,4	13,9	0,0	0,0	0,0	597	597	60	3,1	1,5	2,7
Taipei chinois	100,0	100,0	100,0	6,1	15,3	4,8	28,4	24,5	29,0	2,3	11,1	0,9	500	500	90	4,9	3,8	2,4
Tanzanie	13,3	99,8	0,1	120,0	120,0	120,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	120	120	120	0,0	0,0	0,0
Tchad	13,5	100,0	0,3	79,9	80,0	75,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	80	80	0,0	0,0	0,0
Thaïlande	74,7	100,0	70,9	25,7	35,5	24,2	3,0	0,7	3,5	25,4	45,5	21,1	226	226	80	1,2	2,1	0,5
Togo	14,0	100,0	0,9	80,0	80,0	80,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80	80	80	0,0	0,0	0,0
Trinité-et-Tobago	100,0	100,0	100,0	55,7	90,2	50,5	1,4	4,9	0,9	0,0	0,0	0,0	156	156	100	0,0	0,0	0,0
Tunisie	57,4	98,8	51,1	57,8	116,0	40,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	200	200	180	1,9	0,0	0,1
Turquie	47,3	100,0	39,3	29,4	60,2	17,5	5,4	0,0	7,5	0,0	0,0	0,0	225	225	102	5,6	4,6	1,7
Union européenne	100,0	100,0	100,0	4,1	5,8	3,9	24,3	26,7	23,9	6,0	40,8	0,7	75	75	26	3,1	5,2	7,1
Uruguay	100,0	100,0	100,0	31,7	33,9	31,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	55	55	35	0,0	0,0	0,0
Venezuela	99,9	99,0	100,0	36,8	55,7	33,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	135	135	40	1,9	0,0	0,0
Zambie	16,8	100,0	4,1	106,4	123,3	42,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	125	125	125	0,0	0,0	0,0
Zimbabwe	21,0	100,0	9,0	94,1	143,4	11,0	7,5	1,2	18,3	2,5	2,8	2,0	150	150	150	0,0	0,0	5,3

Note: Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non *ad valorem* pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH. Pour la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Source: OMC-BDI.

Appendice Tableau 2 Profils des droits NPF appliqués

(Pourcentage)

Marchés d'importation	Année	Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
		Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.
Afrique du Sud	2002	5,8	9,1	5,3	50,7	40,4	52,3	14,4	13,3	14,6	55	55	43	11,2	5,8	10,4
Albanie	2001	7,5	9,0	7,2	1,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	15	15	15	0,0	0,0	0,0
Algérie *	2003	18,7	23,4	18,0	1,7	0,2	1,9	0,0	0,0	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Angola *	2002	8,8	9,7	8,7	0,0	0,0	0,0	1,3	0,4	1,4	35	35	35	5,7	9,3	5,2
Antigua-et-Barbuda *	2003	9,6	14,7	8,8	11,1	21,0	9,2	2,8	0,7	3,2	70	45	70	4,0	16,4	1,6
Arabie saoudite *	2003	6,0	6,3	6,0	5,7	19,9	2,9	1,0	5,3	0,1	100	100	20	6,6	7,3	6,5
Argentine *	2003	14,2	10,3	14,8	6,4	8,1	6,2	0,0	0,0	0,0	35	20	35	0,0	0,0	0,0
Arménie *	2001	3,0	7,2	2,3	70,3	27,9	76,8	0,0	0,0	0,0	10	10	10	29,7	72,1	23,2
Australie *	2003	4,2	1,1	4,6	45,7	69,5	42,1	2,4	8,0	1,6	25	5	25	11,3	0,0	12,9
Azerbaïdjan *	2002	8,7	12,7	8,1	1,1	0,1	1,4	8,1	21,7	4,3	35	35	22	0,0	0,0	0,0
Bahamas	2002	30,5	24,3	31,5	5,9	17,1	4,2	0,1	0,1	0,1	210	210	100	0,3	0,4	0,3
Bahreïn *	2001	7,8	9,0	7,6	3,1	7,2	2,2	0,1	0,7	0,0	125	125	50	0,6	3,2	0,1
Bangladesh *	2003	19,5	21,7	19,2	7,2	9,0	6,9	0,0	0,0	0,0	33	33	33	0,0	0,0	0,0
Barbade *	2003	13,1	33,0	10,2	0,0	0,0	0,0	3,8	8,5	2,9	243	243	145	3,3	12,1	1,6
Bélarus	2001	10,0	9,0	10,1	0,7	1,2	0,6	11,9	23,2	10,1	25	25	25	0,0	0,0	0,0
Belize *	2003	10,5	17,8	9,4	9,3	12,2	8,7	0,3	1,4	0,0	91	91	70	8,1	28,1	4,2
Bénin *	2003	12,0	14,5	11,6	1,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Bermudes *	2001	17,5	7,9	18,9	5,1	18,0	3,1	0,6	3,1	0,3	75	34	75	0,2	0,0	0,2
Bhoutan *	2002	16,6	20,1	16,1	7,0	14,7	5,8	0,0	0,0	0,0	100	100	30	0,5	3,9	0,0
Bolivie	2002	9,4	10,0	9,3	3,9	0,0	4,5	0,1	0,0	0,1	10	10	10	0,0	0,0	0,0
Bosnie-Herzégovine *	2001	6,0	4,9	6,2	27,3	31,0	26,8	0,0	0,0	0,0	15	15	15	0,0	0,0	0,0
Botswana	2002	5,8	9,1	5,3	50,7	40,4	52,3	14,4	13,3	14,6	55	55	43	11,2	5,8	10,4
Brésil	2002	13,8	11,7	14,1	2,6	2,6	2,6	0,0	0,0	0,0	55	55	35	0,0	0,3	0,0
Brunéi Darussalam	2001	2,6	0,0	3,0	77,1	94,7	74,4	0,8	4,7	0,2	200	30	200	13,7	0,6	15,7
Bulgarie	2003	9,9	18,1	8,8	12,6	15,8	12,1	1,4	10,6	0,0	75	75	27	2,7	2,3	0,1
Burkina Faso *	2003	12,0	14,5	11,6	1,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Burundi	2002	30,8	55,2	27,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,6	0,1	100	100	100	11,9	0,0	8,2
Cambodge *	2002	16,4	19,7	15,9	4,2	3,3	4,4	0,2	0,1	0,2	120	50	120	0,2	0,0	0,2
Cameroun	2001	18,0	22,0	17,5	0,6	0,0	0,7	0,1	0,6	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Canada	2002	4,1	3,1	4,2	39,9	49,6	38,5	2,9	20,1	0,3	238	238	25	9,5	8,0	10,2

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Marchés d'importation	Année	Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
		Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.
Chili	2003	6,0	6,0	5,9	0,7	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	6	6	6	0,0	0,0	0,0
Chine	2002	12,4	19,2	11,3	3,2	2,5	3,3	0,5	0,6	0,5	71	71	51	1,6	2,6	0,9
Chypre	2002	6,2	20,5	4,6	18,4	25,5	17,3	4,8	35,6	0,1	261	261	100	4,7	8,0	1,9
Colombie	2003	12,3	14,9	11,9	1,1	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	35	20	35	0,0	0,0	0,0
Congo *	2002	18,0	22,3	17,4	0,6	0,0	0,7	0,1	0,5	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Corée, Rép. de	2003	11,6	42,1	7,0	5,7	1,7	6,3	0,5	3,0	0,1	897	897	50	2,7	6,5	0,0
Costa Rica	2001	5,5	12,0	4,6	48,5	23,2	52,3	0,0	0,0	0,0	154	154	48	1,3	7,8	17,6
Côte d'Ivoire	2002	12,0	13,9	11,7	1,3	0,0	1,5	0,2	0,0	0,2	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Croatie	2002	4,9	10,0	4,3	45,3	18,8	49,3	2,5	18,7	0,0	64	64	33	6,1	6,2	7,6
Cuba	2003	10,9	10,9	10,9	5,8	9,0	5,3	0,0	0,0	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Djibouti *	2002	31,0	20,4	32,6	1,4	9,6	0,1	2,7	2,1	2,8	40	40	40	0,0	0,0	0,0
Dominique *	2003	9,9	19,8	8,4	22,4	23,5	22,2	0,0	0,0	0,0	165	148	165	7,3	30,1	2,9
Égypte *	2002	19,9	22,8	19,4	0,5	0,0	0,6	10,6	0,8	12,1	600	600	135	0,7	2,2	0,4
El Salvador *	2002	6,9	10,8	6,3	47,8	24,6	51,9	0,0	0,0	0,0	40	40	30	5,9	7,9	5,5
Équateur	2002	11,9	14,7	11,5	2,3	1,4	2,4	0,0	0,0	0,0	35	20	35	0,0	0,0	0,0
Estonie	2002	1,7	12,2	0,1	93,5	52,8	99,7	0,0	0,0	0,0	59	59	25	6,1	8,7	0,3
États-Unis	2002	3,9	5,1	3,7	30,9	26,2	31,6	0,3	1,4	0,1	350	350	59	7,9	7,8	7,9
Éthiopie *	2002	18,8	22,4	18,3	3,1	0,0	3,6	0,1	0,3	0,1	40	40	40	0,0	0,0	0,0
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	2001	12,6	19,1	11,7	0,6	1,2	0,6	1,5	10,5	0,1	60	60	35	2,8	9,6	0,0
Fédération de Russie	2001	9,9	8,9	10,1	0,7	1,2	0,6	11,9	23,2	10,1	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Gabon *	2002	18,0	22,3	17,4	0,6	0,0	0,7	0,1	0,5	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Géorgie *	1999	10,6	11,9	10,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	12	12	12	0,0	0,0	0,0
Ghana *	2000	14,6	20,1	13,8	13,5	3,3	15,1	0,0	0,0	0,0	279	40	279	0,2	0,0	0,2
Grenade *	2003	10,5	17,0	9,4	5,6	11,7	4,4	3,0	0,5	3,5	40	40	40	6,7	26,9	2,7
Guatemala *	2002	6,2	10,0	5,6	46,8	23,1	51,0	0,0	0,0	0,0	40	40	21	2,0	3,9	1,6
Guinée	1998	6,5	6,6	6,4	0,6	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	7	7	7	0,0	0,0	0,0
Guinée équatoriale *	2002	18,0	22,3	17,4	0,6	0,0	0,7	0,1	0,5	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Guinée-Bissau *	2003	12,0	14,5	11,6	1,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Guyana	2002	11,0	20,1	9,6	4,0	8,9	3,3	0,0	0,0	0,0	100	100	70	6,4	3,4	3,3
Honduras	2002	7,0	10,3	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	55	55	35	0,5	1,6	14,0
Hong Kong, Chine	2003	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	2002	9,5	26,2	7,0	10,7	7,8	11,1	0,0	0,0	0,0	128	128	78	6,5	0,9	1,5
Îles Salomon	1998	22,2	34,0	20,5	0,0	0,0	0,0	1,4	3,6	1,1	70	70	70	7,2	0,0	5,5
Inde	2002	29,0	36,9	27,7	1,0	2,5	0,8	5,3	0,3	6,0	182	182	160	1,3	1,3	0,4
Indonésie	2002	6,9	8,2	6,7	19,3	10,4	20,6	0,2	0,7	0,1	170	170	170	0,9	2,9	0,6

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004. Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 2 Profil des droits NPF appliqués (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	Année	Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
		Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.
Iran, Rép. islamique d' *	2003	27,3	34,1	26,3	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	1,3	435	435	120	8,0	4,8	8,6
Islande *	2003	3,5	10,9	2,4	70,2	55,5	74,5	0,6	2,7	0,0	76	76	20	11,7	33,5	5,1
Israël	1999	5,6	15,9	4,0	40,8	30,3	42,4	18,2	30,0	16,4	250	250	100	3,5	6,9	1,8
Jamahiriya arabe libyenne *	2002	17,0	23,0	16,2	30,6	33,8	30,1	2,1	6,1	1,4	400	300	400	5,5	4,4	5,7
Jamaïque *	2003	7,2	15,9	5,9	58,5	39,9	62,6	0,6	0,1	0,7	75	75	40	9,0	32,6	3,8
Japon	2002	3,2	7,3	2,7	45,1	29,2	47,5	6,2	22,6	3,7	50	50	30	8,6	8,8	9,6
Jordanie *	2003	13,1	19,8	12,1	42,4	27,5	44,8	0,2	0,9	0,1	180	180	30	0,4	3,0	0,0
Kazakhstan *	1996	9,5	9,0	9,5	31,3	21,6	33,8	0,0	0,0	0,0	100	100	100	3,8	2,2	4,1
Kenya	2001	17,1	20,1	16,6	3,1	0,1	3,6	0,0	0,1	0,0	100	100	45	0,1	0,4	0,0
Koweït *	2002	3,6	1,7	3,9	12,5	78,6	2,2	2,1	4,7	1,7	100	100	4	0,2	1,3	0,0
Lettonie *	2001	3,5	11,8	2,2	32,8	6,7	39,9	0,1	0,3	0,0	88	88	25	19,9	56,5	10,0
Liban *	2002	5,4	14,7	4,0	38,2	17,4	41,4	0,3	0,1	0,3	75	70	75	7,5	25,7	4,7
Lituanie	2002	3,3	9,7	2,4	75,0	42,4	79,9	0,4	3,2	0,0	87	87	33	17,0	14,2	15,7
Macao, Chine	2003	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	2000	5,7	5,7	5,7	33,6	28,7	34,3	0,4	0,1	0,5	30	20	30	7,3	2,4	8,1
Malaisie	2001	7,3	2,1	8,1	53,3	66,0	51,4	0,8	4,9	0,2	300	30	300	10,3	8,7	10,8
Malawi	2000	13,4	14,8	13,2	3,8	11,4	2,6	0,0	0,0	0,0	30	25	30	0,0	0,0	0,0
Maldives	2002	20,2	18,3	20,5	0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	200	50	200	0,9	0,0	1,1
Mali *	2003	12,0	14,5	11,6	1,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Malte	2002	5,7	4,3	5,9	16,7	52,7	11,3	0,5	0,1	0,6	80	80	25	1,4	13,5	0,5
Maroc	2002	30,2	48,6	27,5	0,0	0,0	0,0	0,3	2,4	0,0	339	339	50	1,0	3,2	0,0
Maurice	2001	19,0	19,7	18,9	55,4	43,0	57,3	0,1	0,1	0,0	80	80	80	16,2	12,1	16,9
Mauritanie	2001	10,6	12,4	10,3	13,0	11,7	13,3	0,1	0,0	0,1	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Mexique	2003	18,0	24,5	17,1	1,2	2,3	1,0	1,1	6,5	0,3	260	260	35	0,8	4,2	0,0
Moldova *	2001	4,9	10,3	4,1	46,1	11,2	51,3	0,7	2,6	0,5	25	25	15	15,2	46,5	10,5
Mongolie	2002	6,9	7,0	6,9	1,0	0,4	1,0	0,1	0,4	0,0	15	15	7	0,0	0,0	0,0
Montserrat *	1999	18,1	21,4	17,0	5,8	11,1	4,7	56,7	30,5	61,8	52	52	40	0,0	0,0	0,0
Mozambique *	2003	12,1	16,7	11,4	2,2	0,8	2,4	0,0	0,0	0,0	25	25	25	0,0	0,0	0,0
Myanmar	2002	5,5	8,5	5,0	3,0	6,6	2,5	0,2	0,6	0,1	40	40	40	5,2	3,2	5,5
Namibie	2002	5,8	9,1	5,3	50,7	40,4	52,3	14,4	13,3	14,6	55	55	43	11,2	5,8	10,4

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Marchés d'importation	Année	Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non <i>ad valorem</i>			Droit <i>ad valorem</i> maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
		Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.
Népal	2002	13,6	13,4	13,7	0,9	1,6	0,8	0,4	1,6	0,2	130	130	130	0,7	0,1	0,8
Nicaragua	2002	4,7	9,1	4,1	49,1	23,0	53,1	0,0	0,0	0,0	170	170	15	18,4	2,2	15,3
Niger	2002	12,1	14,0	11,9	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	1,5	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Nigéria *	2002	30,0	53,9	26,3	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3	0,6	150	150	100	5,2	34,1	0,7
Norvège	2003	1,2	6,9	0,7	86,2	34,2	94,1	8,6	64,5	0,1	555	555	15	5,8	1,9	5,8
Nouvelle-Zélande *	2003	3,2	1,7	3,4	54,2	60,0	53,3	4,1	7,9	3,5	19	7	19	7,5	0,0	8,7
Oman	2001	5,7	10,2	5,0	5,0	29,8	1,2	0,0	0,0	0,0	100	100	100	1,1	7,4	0,0
Ouganda *	2003	8,6	12,1	8,1	19,9	3,4	22,4	0,2	0,4	0,1	15	15	15	0,0	0,0	0,0
Ouzbékistan *	2001	11,0	10,2	11,1	40,1	58,1	37,3	0,0	0,0	0,0	100	30	100	0,1	0,0	0,1
Pakistan *	2003	17,1	20,4	16,6	0,0	0,0	0,0	0,7	4,9	0,1	200	200	150	0,8	2,1	0,6
Panama	2002	8,3	14,8	7,4	30,0	18,2	31,8	0,0	0,0	0,0	1000	1000	1000	1,2	3,8	0,3
Papouasie-Nouvelle-Guinée *	2003	6,0	14,9	4,6	76,3	45,7	81,7	1,0	6,2	0,1	75	70	75	22,7	48,1	18,3
Paraguay	2003	12,5	11,4	12,6	2,2	2,6	2,2	0,0	0,0	0,0	32	32	28	0,0	0,0	0,0
Pérou *	2000	13,7	17,2	13,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30	30	20	0,0	0,0	0,0
Philippines	2003	4,7	8,0	4,3	2,1	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	50	50	30	2,9	9,3	1,8
Pologne	2003	13,4	39,8	10,1	4,8	3,0	5,1	4,4	31,0	0,4	544	544	277	4,0	4,5	1,1
Qatar *	2002	4,2	4,9	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	70	70	20	0,5	1,3	0,3
Rép. arabe syrienne *	2002	19,6	21,3	19,4	0,6	0,0	0,7	0,3	0,2	0,3	200	150	200	8,4	10,3	8,0
Rép. centrafricaine *	2002	18,0	22,3	17,4	0,6	0,0	0,7	0,1	0,5	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Rép. dém. du Congo *	2003	12,0	13,1	11,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,4	0,5	30	20	30	0,0	0,0	0,0
Rép. dém. pop. lao *	2001	9,6	19,2	8,2	0,0	0,0	0,0	0,4	1,2	0,2	40	40	40	7,5	41,4	2,3
Rép. dominicaine	2002	8,5	13,0	7,8	13,6	16,8	13,1	0,0	0,0	0,0	40	40	25	0,4	2,8	0,0
Rép. kirghize	2001	4,8	5,9	4,6	54,9	43,3	56,7	0,3	2,1	0,0	65	20	65	4,8	4,4	4,8
Rép. slovaque	2002	5,0	10,0	4,3	19,2	40,4	15,9	0,0	0,0	0,0	125	125	29	3,5	9,3	1,7
Rép. tchèque	2003	4,9	10,0	4,1	20,2	40,2	17,1	0,0	0,0	0,0	125	125	29	3,7	9,0	1,6
Roumanie *	2001	16,9	24,1	15,8	9,4	5,5	10,5	0,0	0,0	0,0	248	248	90	1,7	8,3	0,0
Rwanda	2002	19,2	14,5	19,9	5,0	0,0	5,7	0,4	0,0	0,4	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Sainte-Lucie	2002	8,9	14,8	8,0	40,0	27,9	41,9	0,0	0,0	0,0	95	45	95	7,3	1,3	11,4
Saint-Kitts-et-Nevis *	2003	9,4	13,2	8,8	23,5	24,8	23,3	0,4	1,8	0,1	400	400	70	3,3	14,4	1,1
Saint-Vincent-et-les-Grenadines *	2003	9,8	15,7	8,9	8,5	11,4	7,9	0,5	1,6	0,3	40	40	40	6,1	25,6	2,3
Sénégal	2002	12,0	13,9	11,7	1,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Serbie-et-Monténégro *	2001	14,4	22,3	13,2	0,8	3,7	0,4	0,0	0,0	0,0	40	40	40	0,0	0,0	0,0
Seychelles *	2001	28,3	40,0	26,5	0,6	4,3	0,0	1,6	2,7	1,4	225	205	225	4,5	9,3	3,8
Singapour	2002	0,0	0,0	0,0	100,0	99,7	100,0	0,0	0,3	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Slovénie	2002	9,6	11,3	9,3	10,0	14,6	9,3	1,5	11,4	0,0	45	45	27	0,9	4,6	0,0

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non *ad valorem* pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non *ad valorem* pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.
Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 2 Profils des droits NPF appliqués (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	Année	Moyenne simple			Part des sous-positions du SH admises en franchise			Part des droits non ad valorem			Droit ad valorem maximal			Part des crêtes tarifaires nationales		
		Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.	Tous	Agr.	Non agr.
Soudan *	2002	24,5	34,9	22,9	0,5	1,2	0,4	0,0	0,0	0,0	45	45	45	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	2001	8,2	19,0	6,7	37,2	11,5	41,2	0,6	4,3	0,0	100	100	25	17,2	0,6	10,5
Suisse	2002	0,0	0,0	0,0	16,4	19,5	15,9	83,6	80,5	84,1	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Suriname *	2000	17,5	23,5	14,5	5,3	10,4	4,3	74,8	43,6	80,9	50	50	40	0,0	0,0	0,0
Swaziland	2002	5,8	9,1	5,3	50,7	40,4	52,3	14,4	13,3	14,6	55	55	43	11,2	5,8	10,4
Tadjikistan *	2002	8,3	9,6	8,1	0,9	0,7	1,0	2,4	10,9	0,0	30	20	30	0,8	0,0	1,1
Taipei chinois	2003	6,9	16,3	5,5	15,6	23,2	14,4	2,3	11,1	0,9	740	740	98	3,5	3,8	2,5
Tanzanie *	2003	13,6	18,5	12,8	33,3	21,6	35,3	0,0	0,0	0,0	25	25	25	0,0	0,0	0,0
Tchad *	2002	18,0	22,3	17,4	0,6	0,0	0,7	0,1	0,5	0,0	30	30	30	0,0	0,0	0,0
Thaïlande *	2001	16,1	29,0	14,2	3,6	7,9	3,0	0,7	3,3	0,4	80	65	80	2,6	7,9	1,9
Togo	2002	12,0	14,0	11,7	1,2	0,0	1,4	0,0	0,1	0,0	20	20	20	0,0	0,0	0,0
Trinité-et-Tobago *	2003	7,9	15,7	6,7	44,2	37,3	45,8	0,0	0,2	0,0	70	60	70	9,7	31,3	4,6
Tunisie *	2003	28,6	70,4	22,1	14,3	2,5	17,5	0,0	0,0	0,0	215	215	43	5,1	24,5	0,0
Turkménistan *	2002	5,1	13,5	3,8	80,1	52,8	87,7	1,7	6,9	0,3	150	150	100	14,4	36,0	8,4
Turquie *	2003	10,0	42,9	5,0	19,1	12,0	20,7	2,0	8,8	0,5	228	228	65	11,0	45,2	2,8
Ukraine *	2002	7,0	10,8	6,8	16,3	8,4	18,4	16,4	66,5	3,4	70	70	50	6,6	12,6	5,1
Union européenne	2004	4,2	5,9	4,0	24,3	25,9	24,0	5,9	39,9	0,7	75	75	26	3,2	4,1	7,2
Uruguay	2002	12,8	11,6	13,0	2,2	2,6	2,2	0,0	0,0	0,0	55	55	23	0,0	0,4	0,0
Vanuatu *	2002	13,8	15,7	13,5	20,0	31,1	18,3	2,5	10,1	1,3	250	55	250	1,0	3,9	0,6
Venezuela	2002	12,7	14,8	12,4	0,6	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	35	20	35	0,0	0,0	0,0
Viet Nam *	2002	16,4	23,9	15,3	32,0	12,8	34,8	0,1	0,0	0,1	100	100	100	10,4	20,9	8,9
Yémen *	2000	12,8	15,2	12,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	90	25	90	0,3	0,0	0,3
Zambie *	2003	14,0	18,8	13,2	21,4	2,1	24,3	0,0	0,0	0,0	25	25	25	0,0	0,0	0,0
Zimbabwe	2002	16,6	25,7	15,2	4,1	1,3	4,5	7,4	4,1	7,9	100	100	80	1,1	1,7	1,1

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004. Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3
Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM
(Pourcentage)

Marchés d'importation	(12)		(13)		(14)		(15)		(16)		(17)	
	Fruits et légumes		Café, thé, maté, cacao et produits dérivés		Sucres et confiseries		Epices, céréales et autres préparations alimentaires		Graines		Animaux et produits d'origine animale	
	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé
Afrique du Sud	10,3	30,1	9,2	68,9	4,2	73,7	10,6	41,2	2,5	30,8	16,1	44,2
Albanie	11,0	12,0	11,9	14,2	6,3	7,3	11,0	12,5	2,0	5,0	9,0	10,0
Algérie *	28,5	-	26,5	-	25,0	-	28,9	-	8,9	-	28,0	-
Angola *	6,3	49,7	18,5	55,0	5,0	55,0	15,0	55,0	2,0	50,0	10,3	53,5
Antigua-et-Barbuda *	20,5	116,8	10,5	100,0	20,0	100,0	17,2	100,0	8,0	100,0	21,7	104,1
Arabie saoudite *	3,3	-	5,7	-	6,1	-	6,5	-	0,6	-	7,0	-
Argentine *	10,4	34,2	13,8	34,2	16,5	33,9	12,6	33,8	5,7	31,1	8,9	27,6
Arménie *	10,0	15,0	10,0	14,2	10,0	14,7	8,8	15,0	0,0	15,0	7,9	14,9
Australie *	1,8	4,1	1,0	3,9	1,9	7,3	1,2	2,2	0,0	0,8	0,4	1,6
Azerbaïdjan *	14,2	-	14,8	-	13,1	-	14,5	-	10,1	-	13,6	-
Bahamas	26,1	-	17,6	-	21,5	-	27,3	-	17,2	-	8,9	-
Bahreïn *	4,9	35,0	5,0	35,0	5,0	35,0	5,0	36,9	4,7	35,0	4,3	35,0
Bangladesh *	26,4	189,2	31,6	187,5	31,3	190,6	25,6	195,6	8,9	158,1	20,6	192,6
Barbade *	39,5	108,0	16,8	100,0	20,3	105,5	19,3	100,1	17,8	100,0	87,0	137,1
Bélarus	12,0	-	7,5	-	5,5	-	10,1	-	5,0	-	4,4	-
Belize *	24,5	101,9	9,2	100,0	20,8	100,6	19,1	99,8	10,5	103,1	28,3	104,8
Bénin *	19,4	60,0	15,6	60,0	11,3	60,0	16,3	59,7	5,9	60,0	19,0	60,0
Bermudes *	4,7	-	8,7	-	13,8	-	5,5	-	0,0	-	5,1	-
Bhoutan *	18,2	-	25,8	-	23,8	-	20,3	-	0,0	-	10,6	-
Bolivie	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	9,9	39,8
Bosnie-Herzégovine *	5,5	-	4,0	-	6,4	-	4,7	-	1,8	-	7,9	-
Botswana	10,3	30,1	9,2	68,9	4,2	73,7	10,6	41,2	2,5	28,8	16,1	44,2
Brésil	12,2	34,3	14,8	34,1	18,0	34,4	14,0	40,5	7,0	48,3	10,3	38,2
Brunéi Darussalam	0,0	27,5	0,9	21,9	0,0	27,5	0,0	21,3	0,0	27,5	0,0	26,9
Bulgarie	27,8	47,7	23,9	21,2	21,0	28,8	22,3	48,0	16,4	27,7	18,4	41,0
Burkina Faso *	19,4	100,0	15,6	100,0	11,3	100,0	16,3	98,4	5,9	100,0	19,0	100,0
Burundi	61,6	100,0	92,5	97,9	24,0	82,8	45,9	95,5	40,0	100,0	100,0	100,0
Cambodge *	13,7	...	27,0	...	12,3	...	23,6	...	11,9	...	29,3	...
Cameroun	29,8	80,0	29,9	80,0	20,0	80,0	25,4	80,0	15,5	80,0	21,5	80,0
Canada	2,9	3,0	1,4	1,8	4,3	7,1	3,8	4,3	11,5	15,5	3,9	5,5
Chili	6,0	25,0	6,0	25,0	6,0	43,3	6,0	25,1	6,0	25,4	6,0	25,0
Chine	18,3	16,1	19,5	14,9	33,6	27,4	23,3	20,4	33,7	27,1	17,0	14,8
Chypre	46,4	89,3	13,0	45,7	24,6	50,0	26,5	59,3	0,0	170,0	27,5	32,8
Colombie	15,9	72,8	17,9	70,0	16,8	106,8	17,0	96,4	13,0	138,0	17,2	98,9
Congo *	29,8	30,0	29,9	30,0	20,0	30,0	25,4	30,0	15,5	30,0	21,5	30,0
Corée, Rép. de	53,6	60,4	54,4	74,1	19,4	24,6	93,6	130,7	188,4	249,8	22,6	27,3
Costa Rica	13,7	43,1	12,4	46,0	20,6	45,0	9,8	42,1	10,9	34,0	23,0	57,0
Côte d'Ivoire	19,3	15,0	15,6	15,0	11,3	15,0	16,0	14,5	5,9	15,0	18,8	13,4
Croatie	12,3	11,9	8,3	8,0	10,9	14,9	9,7	11,0	7,3	7,7	17,6	19,3
Cuba	10,1	39,1	21,0	40,0	20,3	40,0	13,0	38,0	6,0	35,3	9,6	39,5
Djibouti *	11,0	40,0	31,4	40,0	21,3	40,0	22,3	39,6	5,0	40,0	17,0	40,0
Dominique *	29,9	112,0	28,1	118,8	19,5	112,5	20,1	112,6	8,0	112,5	15,8	118,5
Égypte *	28,4	40,1	28,2	36,9	20,9	37,5	22,9	31,0	7,8	11,3	32,4	44,6
El Salvador *	12,9	39,3	13,4	51,3	25,2	66,3	10,5	35,8	10,9	36,6	14,0	51,5
Émirats arabes unis	...	15,0	...	15,0	...	15,0	...	15,0	...	15,0	...	37,8
Équateur	15,9	24,9	17,9	26,7	14,5	35,4	17,0	26,5	12,2	31,2	17,1	29,7
Estonie	17,1	20,8	0,0	13,2	0,0	21,6	23,1	28,2	13,9	21,5	24,4	27,1
États-Unis	6,0	7,8	4,9	2,6	13,0	6,2	4,1	3,1	1,5	2,2	3,3	3,4
Éthiopie *	22,4	-	37,7	-	9,4	-	31,0	-	5,0	-	20,2	-
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	37,7	23,6	21,9	12,4	11,5	6,6	17,8	11,4	19,2	11,0	17,8	11,3
Fédération de Russie	11,9	-	7,5	-	5,0	-	10,1	-	5,0	-	4,4	-
Fidji	...	40,0	...	40,0	...	40,0	...	40,2	...	41,5	...	40,0
Gabon *	29,8	60,0	29,9	60,0	20,0	60,0	25,4	60,0	15,5	60,0	21,5	60,0
Gambie	...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	110,0
Géorgie *	12,0	13,7	12,0	12,3	12,0	11,6	12,0	14,0	12,0	11,9	12,0	11,8

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3

Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM (suite)

(Pourcentage)

(18)		(19)		(20)		(21)		(22)		(23)		Marchés d'importation
Graines oléagineuses, matières grasses et productions dérivées		Fleurs coupées, végétaux, matières d'origine végétale; gomme, laque, etc.		Boissons non alcoolisées et alcoolisées		Produits laitiers		Tabac		Autres produits agricoles		
Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	
7,7	47,3	5,1	8,9	18,9	123,9	0,0	94,8	35,3	50,7	2,3	15,1	Afrique du Sud
6,6	2,8	8,6	9,6	14,7	11,6	10,8	10,0	10,4	15,3	6,0	6,6	Albanie
19,5	-	7,9	-	27,0	-	22,4	-	25,0	-	14,4	-	Algérie *
5,0	48,6	5,7	55,0	23,4	55,0	5,0	55,0	23,3	55,0	8,1	55,0	Angola *
16,4	101,5	3,7	100,0	21,2	114,1	5,2	100,0	20,6	101,6	3,3	100,0	Antigua-et-Barbuda *
5,6	-	4,4	-	7,9	-	5,6	-	100,0	-	4,6	-	Arabie saoudite *
7,8	34,6	5,9	31,9	17,3	35,0	15,1	35,0	16,8	35,0	7,0	30,5	Argentine *
5,8	13,6	5,3	15,0	10,0	15,0	10,0	15,0	6,7	15,0	1,9	14,6	Arménie *
1,5	2,9	0,2	1,2	4,2	9,7	0,2	0,9	0,0	14,9	0,3	2,2	Australie *
8,6	-	11,3	-	17,5	-	14,9	-	15,0	-	11,8	-	Azerbaïdjan *
20,0	-	25,1	-	23,8	-	16,5	-	61,7	-	33,3	-	Bahamas
6,4	35,0	4,0	35,0	57,7	77,6	5,0	35,0	100,0	56,7	7,3	35,0	Bahrein *
18,6	186,5	12,7	200,0	32,1	200,0	31,5	149,8	26,7	200,0	12,1	184,8	Bangladesh *
25,7	136,6	7,9	100,0	44,8	102,7	61,8	116,4	5,0	100,0	6,9	100,4	Barbade *
8,3	-	9,3	-	17,9	-	14,8	-	12,5	-	6,4	-	Bélarus
15,6	100,1	6,4	100,0	41,7	104,0	5,2	100,0	5,0	106,7	5,1	100,4	Belize *
10,7	81,4	5,9	60,0	19,9	58,4	16,3	38,8	12,2	64,4	6,8	60,3	Bénin *
5,9	-	15,6	-	9,2	-	3,0	-	33,5	-	14,3	-	Bermudes *
20,0	-	4,4	-	66,3	-	27,0	-	100,0	-	12,9	-	Bhoutan *
10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	10,0	40,0	Bolivie
2,5	-	0,7	-	14,4	-	9,9	-	15,0	-	1,3	-	Bosnie-Herzégovine *
7,7	45,6	5,1	8,9	18,9	123,9	0,0	20,0	35,3	50,7	2,3	14,8	Botswana
9,2	34,6	7,3	33,0	19,0	38,2	18,6	48,9	18,3	37,9	8,6	28,9	Brésil
0,0	20,0	0,0	20,0	0,0	20,0	0,0	21,0	0,0	20,0	0,1	20,0	Brunéi Darussalam
10,1	22,9	3,9	11,2	29,3	57,4	33,4	79,8	34,7	87,8	5,9	20,0	Bulgarie
10,7	98,8	5,9	100,0	19,9	97,1	16,3	62,8	12,2	77,8	6,8	100,0	Burkina Faso *
23,6	99,4	60,0	91,6	77,0	78,5	40,0	22,5	100,0	100,0	37,7	99,6	Burundi
9,5	...	17,4	...	42,3	...	30,8	...	33,6	...	15,7	...	Cambodge *
19,3	80,0	10,1	80,0	28,8	80,0	25,0	80,0	20,4	80,0	13,2	80,0	Cameroun
3,3	3,6	0,8	0,8	3,8	4,7	7,4	7,5	7,3	7,3	0,9	1,4	Canada
6,0	29,1	6,0	25,0	6,0	25,0	6,0	29,2	6,0	25,0	6,0	25,0	Chili
16,6	11,6	10,9	9,9	33,0	21,4	24,5	12,2	39,3	33,3	13,1	12,0	Chine
11,1	58,6	6,6	44,4	4,2	43,3	0,0	+	39,7	116,0	4,8	45,4	Chypre
16,1	132,5	8,7	71,8	18,9	91,6	19,3	136,7	17,2	70,0	8,9	79,4	Colombie
19,3	30,0	10,2	30,0	28,8	30,0	25,0	30,0	20,4	30,0	13,2	30,0	Congo *
14,0	22,2	28,0	35,1	31,6	37,4	69,1	69,8	33,0	59,9	10,3	14,5	Corée, Rép. de
6,2	27,6	1,9	37,4	12,8	47,1	54,4	84,8	13,7	41,7	3,1	35,5	Costa Rica
10,5	14,6	5,9	15,0	19,8	14,8	16,3	9,1	12,2	48,4	6,9	14,9	Côte d'Ivoire
5,2	3,1	6,9	6,5	25,7	10,3	21,0	19,6	22,6	24,1	3,3	3,7	Croatie
8,2	36,0	5,7	38,8	25,0	39,5	22,4	40,0	30,0	40,0	4,4	30,5	Cuba
21,5	41,4	25,3	40,0	32,7	190,6	18,1	45,2	33,0	51,1	27,2	40,0	Djibouti *
23,5	119,7	4,6	102,9	60,3	124,2	5,7	100,0	30,0	116,7	3,5	103,8	Dominique *
10,9	19,7	15,1	19,6	41,8	1427,1	18,8	23,5	68,8	20,0	13,7	20,7	Égypte *
5,7	49,8	1,9	27,2	19,5	50,6	25,6	38,9	10,1	74,0	3,2	35,7	El Salvador *
...	19,9	...	15,0	...	116,5	...	15,0	...	200,0	...	15,0	Émirats arabes unis
15,5	28,5	8,2	18,9	19,0	25,6	18,9	42,8	17,2	27,2	8,7	18,5	Équateur
1,7	3,8	4,0	9,4	3,9	14,6	32,6	32,5	0,0	10,3	2,1	9,6	Estonie
4,3	9,1	1,2	1,2	6,3	1,6	19,0	13,5	47,5	212,2	1,5	0,8	États-Unis
19,5	-	17,9	-	34,7	-	27,5	-	26,7	-	14,5	-	Éthiopie *
5,0	1,4	4,5	3,5	48,1	16,2	22,6	16,1	41,0	34,9	4,3	1,5	Ex-Rép. yougoslave de Macédoine
8,3	-	9,3	-	11,3	-	14,8	-	12,5	-	6,4	-	Fédération de Russie
...	40,0	...	40,0	...	48,8	...	40,3	...	40,0	...	40,0	Fidji
19,3	60,0	10,2	60,0	28,8	60,0	25,0	60,0	20,4	60,0	13,2	60,0	Gabon *
...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	110,0	...	76,8	Gambie
12,0	3,6	12,0	12,0	12,0	23,0	12,0	12,1	12,0	24,0	11,6	10,3	Géorgie *

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3
 Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM (suite)
 (Pourcentage)

Marchés d'importation	(12)		(13)		(14)		(15)		(16)		(17)	
	Fruits et légumes		Café, thé, maté, cacao et produits dérivés		Sucres et confiseries		Epices, céréales et autres préparations alimentaires		Graines		Animaux et produits d'origine animale	
	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé
Ghana *	20,6	99,0	28,3	90,8	12,0	99,0	22,1	98,3	17,5	87,9	19,3	97,5
Grenade *	25,8	106,5	16,3	116,7	20,3	100,0	17,2	108,9	8,0	78,1	22,2	97,9
Guatemala *	12,9	46,0	13,4	40,0	11,2	70,0	10,1	39,5	6,2	69,0	12,3	76,0
Guinée	7,0	40,0	7,0	40,0	7,0	40,0	7,0	39,4	5,8	40,0	6,0	40,0
Guinée équatoriale *	29,8	-	29,9	-	20,0	-	25,4	-	15,5	-	21,5	-
Guinée-Bissau *	19,4	40,0	15,6	40,0	11,3	40,0	16,3	40,0	5,9	40,0	19,0	40,0
Guyana	26,0	100,0	16,8	100,0	20,9	100,0	17,9	100,0	9,8	100,0	26,5	100,0
Haïti	...	33,5	...	24,2	...	40,0	...	26,7	...	36,3	...	20,4
Honduras	13,5	32,4	13,7	33,5	12,1	35,0	10,7	33,1	13,5	32,4	14,9	28,8
Hong Kong, Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	32,4	33,2	26,8	31,4	60,8	60,8	27,8	29,8	21,9	27,1	37,9	39,9
Îles Salomon	46,5	80,0	28,3	80,0	30,7	61,3	26,5	72,0	5,0	71,9	53,0	87,0
Inde	32,0	105,4	56,3	133,1	48,4	124,7	34,6	126,5	49,4	86,3	30,2	105,0
Indonésie	5,0	47,0	4,9	45,3	9,5	58,3	5,2	39,9	2,6	68,4	4,4	44,0
Iran, Rép. islamique d' *	40,7	-	30,2	-	44,4	-	31,4	-	17,7	-	38,9	-
Islande *	10,9	31,3	5,6	17,2	5,2	88,1	8,6	54,9	18,9	87,5	22,4	229,0
Israël	26,9	117,0	1,3	9,1	1,3	9,7	10,3	52,0	5,1	37,2	28,5	111,4
Jamahiriya arabe libyenne *	32,2	-	14,4	-	26,6	-	13,2	-	4,7	-	29,9	-
Jamaïque *	25,0	100,0	15,6	100,0	19,1	100,0	15,1	100,0	6,7	100,0	22,8	100,0
Japon	8,4	8,4	11,7	11,4	10,2	12,4	12,6	11,1	1,0	1,5	7,0	8,8
Jordanie *	26,2	24,3	23,1	20,5	12,7	19,1	19,7	21,1	6,3	7,5	14,9	14,2
Kazakhstan *	12,9	-	3,5	-	6,4	-	8,8	-	0,8	-	14,3	-
Kenya	26,9	100,0	16,1	100,0	33,9	100,0	18,9	100,0	24,7	100,0	20,7	100,0
Koweït *	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0
Lesotho	...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0
Lettonie *	10,9	41,5	6,6	30,0	3,4	36,1	15,5	35,2	8,1	36,3	24,1	36,9
Liban *	34,4	-	7,7	-	7,2	-	8,1	-	3,1	-	10,9	-
Lituanie	4,0	11,3	7,4	11,5	26,2	64,2	12,8	17,3	10,6	16,9	28,3	29,1
Macao, Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	8,8	30,0	11,1	30,0	6,4	30,0	7,7	30,0	0,3	30,0	4,7	30,0
Malaisie	2,9	10,9	9,0	18,5	2,8	25,0	2,6	9,3	0,0	10,8	0,5	34,4
Malawi	20,4	125,0	21,9	95,2	17,5	125,0	22,0	125,0	5,0	99,1	12,8	125,0
Maldives	15,1	30,0	16,7	30,0	13,1	30,0	15,2	31,5	14,1	30,0	21,6	90,6
Mali *	19,4	60,0	15,6	60,0	11,3	60,0	16,3	59,2	5,9	60,0	19,0	60,0
Malte	6,7	24,2	4,2	38,0	11,8	+	6,5	38,0	0,1	+	2,0	+
Maroc	48,6	34,0	43,3	34,0	35,1	134,5	47,0	51,2	18,5	82,9	126,9	103,9
Maurice	25,2	117,8	32,1	118,7	43,1	122,0	22,5	122,0	4,4	100,8	29,4	119,9
Mauritanie	17,9	36,3	15,1	46,7	6,3	50,0	14,6	40,7	7,3	75,0	16,8	42,0
Mexique	21,5	37,6	42,1	40,0	73,7	45,0	19,7	36,9	32,7	37,0	42,3	36,5
Moldova *	13,0	14,9	8,1	10,6	15,0	13,8	10,1	12,7	6,3	10,9	12,8	14,5
Mongolie	7,1	18,4	7,0	19,7	7,0	19,7	7,2	19,5	7,0	17,7	6,7	14,4
Montserrat *	30,6	-	21,3	-	28,5	-	26,1	-	9,4	-	14,0	-
Mozambique *	24,1	100,0	21,2	100,0	9,7	100,0	19,4	100,0	8,4	100,0	22,5	100,0
Myanmar	13,1	152,0	14,0	151,3	7,3	89,4	7,9	98,1	0,9	11,5	11,4	127,3
Namibie	10,3	30,1	9,2	68,9	4,2	73,7	10,6	41,2	2,5	30,8	16,1	44,2
Népal	13,5	...	21,9	...	16,7	...	14,6	...	10,0	...	10,9	...
Nicaragua	12,9	40,5	12,7	40,0	18,2	55,0	8,4	40,9	16,4	45,6	12,7	51,9
Niger	19,4	84,0	15,7	50,0	11,3	200,0	16,2	79,9	5,9	50,0	18,8	146,3
Nigéria *	98,2	150,0	42,5	150,0	31,3	150,0	45,5	150,0	49,1	150,0	42,6	150,0
Norvège	3,2	0,3	0,0	0,6	0,0	0,0	10,7	1,7	0,0	0,0	96,6	0,0
Nouvelle-Zélande *	1,7	6,6	3,1	8,9	1,7	3,7	4,0	11,0	0,0	0,8	1,7	7,1
Oman	3,2	21,0	4,2	15,0	4,7	13,4	4,7	14,6	1,3	10,9	24,3	60,6
Ouganda *	15,0	79,2	10,0	77,9	11,0	78,1	11,2	78,1	8,2	73,8	13,0	73,3
Ouzbékistan *	27,9	-	10,0	-	3,8	-	6,0	-	0,0	-	0,0	-
Pakistan *	19,5	100,3	21,4	108,3	22,5	112,5	20,4	100,0	10,6	112,5	18,4	100,0

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3
Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM (suite)
(Pourcentage)

(18)		(19)		(20)		(21)		(22)		(23)		Marchés d'importation
Graines oléagineuses, matières grasses et productions dérivées		Fleurs coupées, végétaux, matières d'origine végétale; gomme, laque, etc.		Boissons non alcoolisées et alcoolisées		Produits laitiers		Tabac		Autres produits agricoles		
Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	
20,3	96,7	15,8	99,0	28,5	99,0	37,8	75,4	20,0	99,0	13,9	98,6	Ghana *
17,6	98,1	6,4	101,0	27,5	88,0	6,0	100,0	25,0	100,0	5,2	96,2	Grenade *
5,8	63,6	1,9	40,0	25,3	39,1	13,2	90,6	9,0	90,0	3,2	39,3	Guatemala *
6,4	39,5	7,0	40,0	6,8	39,0	4,8	26,8	7,0	59,7	6,5	40,0	Guinée
19,3	-	10,2	-	28,8	-	25,0	-	20,4	-	13,2	-	Guinée équatoriale *
10,7	40,0	5,9	40,0	19,9	40,0	16,3	40,0	12,2	40,0	6,8	40,0	Guinée-Bissau *
18,0	100,0	6,4	100,0	62,3	100,0	14,3	100,0	68,3	100,0	5,2	100,0	Guyana
...	14,6	...	6,4	...	25,1	...	12,5	...	31,1	...	10,8	Haïti
6,1	32,5	2,7	33,7	17,4	33,0	15,5	24,3	13,1	43,3	3,8	32,9	Honduras
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	Hong Kong, Chine
8,7	10,1	6,9	7,5	51,3	54,8	54,6	57,3	53,9	54,4	6,6	6,8	Hongrie
30,2	78,3	20,0	9,6	65,8	91,4	17,5	32,5	40,0	80,0	24,0	63,1	Îles Salomon
52,5	168,9	26,0	85,1	78,4	125,8	34,0	65,0	30,0	133,3	24,6	101,0	Inde
3,8	39,9	5,8	40,7	67,9	98,1	5,0	74,0	10,7	40,0	4,3	40,2	Indonésie
18,3	-	14,6	-	86,9	-	36,3	-	6,7	-	23,1	-	Iran, Rép. islamique d' *
8,0	99,2	6,1	4,8	9,5	9,5	30,0	+	0,0	17,5	5,6	24,4	Islande *
3,5	37,7	4,9	50,4	13,2	132,7	111,0	168,1	4,8	125,0	3,0	32,2	Israël
10,9	-	16,0	-	54,2	-	3,9	-	0,0	-	24,2	-	Jamahiriya arabe libyenne *
16,1	100,0	2,7	97,1	23,5	100,0	25,1	100,0	20,0	100,0	1,7	87,5	Jamaïque *
2,2	2,0	1,4	1,4	14,1	15,6	28,0	26,0	4,2	4,7	1,4	1,1	Japon
10,2	17,4	11,8	17,8	76,4	105,8	17,9	16,1	55,3	135,6	5,1	12,9	Jordanie *
1,9	-	6,7	-	13,4	-	12,8	-	20,6	-	5,6	-	Kazakhstan *
14,9	100,0	9,4	100,0	30,4	100,0	25,0	100,0	26,7	100,0	13,7	100,0	Kenya
0,0	100,0	2,3	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	73,3	100,0	2,8	100,0	Koweït *
...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0	...	200,0	Lesotho
2,7	33,9	12,2	50,0	16,3	30,1	28,5	36,6	5,9	9,3	6,0	24,5	Lettonie *
7,3	-	9,6	-	26,2	-	21,0	-	3,3	-	3,9	-	Liban *
2,4	10,5	4,4	10,6	10,1	12,4	34,0	30,4	1,7	8,9	1,9	8,0	Lituanie
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	Macao, Chine
4,6	30,0	1,5	30,0	9,1	30,0	5,9	30,0	8,3	30,0	1,6	30,0	Madagascar
1,7	6,0	0,0	4,9	9,4	14,5	3,6	10,3	+	+	0,7	5,5	Malaisie
9,5	123,0	5,0	114,1	22,3	125,0	16,0	111,8	22,7	125,0	7,8	122,7	Malawi
14,1	30,0	23,4	30,0	29,2	169,4	10,0	30,0	50,0	300,0	21,4	33,1	Maldives
10,7	59,3	5,9	60,0	19,9	58,4	16,3	38,8	12,2	64,4	6,8	60,0	Mali *
1,3	24,8	2,8	28,0	11,1	+	1,3	+	0,0	0,0	2,1	40,9	Malte
27,8	81,2	30,2	34,1	50,2	34,0	80,5	77,0	22,5	34,0	20,3	33,0	Maroc
3,2	121,5	5,6	122,0	58,2	122,0	9,9	105,0	75,0	122,0	4,2	122,0	Maurice
7,0	28,5	6,2	33,3	17,7	56,8	17,2	20,8	18,4	69,4	5,0	29,2	Mauritanie
20,4	38,0	13,4	28,8	26,0	40,4	42,2	33,8	53,1	52,5	11,7	27,2	Mexique
10,5	11,1	6,6	11,3	12,3	14,0	15,0	11,5	2,5	10,0	5,9	9,3	Moldova *
7,0	19,5	7,0	20,0	7,0	23,2	7,0	16,4	7,0	32,2	7,0	19,5	Mongolie
23,4	-	10,2	-	29,2	-	7,5	-	+	-	5,9	-	Montserrat *
10,6	100,0	3,8	100,0	23,3	100,0	20,1	100,0	17,5	100,0	5,6	100,0	Mozambique *
1,7	23,7	4,5	52,8	24,2	326,5	3,3	40,1	25,0	275,0	3,1	41,9	Myanmar
7,7	47,3	5,1	8,9	18,9	123,9	0,0	94,8	35,3	50,7	2,3	15,1	Namibie
11,2	...	9,9	...	40,0	...	14,3	...	40,0	...	7,5	...	Népal
5,5	41,8	1,6	40,0	11,2	41,5	16,2	66,3	7,1	63,3	3,0	40,0	Nicaragua
10,4	49,4	5,9	58,8	19,9	193,9	16,5	32,8	12,2	61,1	6,8	50,0	Niger
39,0	150,0	22,7	150,0	96,0	150,0	44,2	150,0	89,4	150,0	19,6	150,0	Nigeria *
2,8	4,0	7,7	0,9	0,0	0,0	+	+	0,0	0,0	2,9	0,6	Norvège
0,8	2,0	0,1	0,4	4,1	12,6	1,5	10,1	1,4	8,8	0,4	1,3	Nouvelle-Zélande *
4,6	19,7	4,0	14,7	53,5	104,5	2,0	17,0	100,0	150,0	5,9	14,6	Oman
9,9	77,9	5,9	78,2	15,0	80,0	15,0	80,0	15,0	80,0	10,8	77,5	Ouganda *
0,7	-	12,7	-	27,1	-	0,0	-	16,7	-	4,6	-	Ouzbékistan *
14,9	100,0	17,6	100,0	62,3	100,0	25,0	100,0	25,0	100,0	12,0	80,6	Pakistan *

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3
Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM (suite)
 (Pourcentage)

Marchés d'importation	(12)		(13)		(14)		(15)		(16)		(17)	
	Fruits et légumes		Café, thé, maté, cacao et produits dérivés		Sucres et confiseries		Epices, céréales et autres préparations alimentaires		Graines		Animaux et produits d'origine animale	
	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé
Panama	12,5	25,9	12,2	30,6	24,8	40,2	10,8	25,6	28,5	32,6	18,6	33,2
Papouasie-Nouvelle-Guinée *	33,6	64,5	26,0	58,3	22,1	75,0	13,9	45,2	0,0	29,4	10,0	32,4
Paraguay	11,7	32,1	14,0	34,2	20,8	34,7	13,9	34,6	6,6	32,5	10,3	33,2
Pérou *	22,2	30,0	18,9	30,0	14,7	34,8	15,8	31,7	16,8	43,1	24,1	30,0
Philippines	7,1	39,1	14,0	41,2	15,8	44,7	6,1	36,6	16,7	36,7	21,7	36,6
Pologne	44,5	41,5	20,4	14,3	87,9	+	36,4	31,2	25,7	23,7	42,3	31,1
Qatar *	4,0	14,9	4,0	19,9	4,0	20,0	4,0	17,1	4,0	11,8	4,0	50,8
Rép. arabe syrienne *	30,8	-	30,7	-	18,4	-	21,1	-	7,2	-	12,5	-
Rép. centrafricaine *	29,8	30,0	29,9	30,0	20,0	30,0	25,4	30,0	15,5	30,0	21,5	30,0
Rép. dém. du Congo *	15,6	100,0	16,9	100,0	13,1	100,0	15,1	97,2	7,5	65,0	13,4	100,0
Rép. dém. pop. lao *	33,3	-	25,0	-	12,7	-	11,2	-	5,0	-	25,8	-
Rép. dominicaine	19,5	41,6	18,3	40,0	14,6	46,3	13,2	38,8	5,2	51,3	22,3	41,5
Rép. kirghize	9,2	16,8	7,1	10,6	1,9	9,7	4,5	12,4	5,8	9,7	7,9	10,4
Rép. slovaque	5,0	5,3	4,6	4,6	35,9	34,2	10,6	10,9	6,9	6,9	24,8	27,9
Rép. tchèque	5,1	5,3	4,6	4,6	34,2	34,2	10,6	10,9	6,9	6,9	24,8	27,9
Roumanie *	22,1	74,5	19,1	67,7	27,2	139,8	19,6	117,3	11,1	109,0	31,3	154,1
Rwanda	12,1	75,4	21,1	80,0	28,1	69,0	17,4	73,3	7,2	80,0	14,9	80,0
Sainte-Lucie	25,1	121,5	13,4	102,5	18,9	107,5	16,7	114,8	8,0	107,5	11,8	124,6
Saint-Kitts-et-Nevis *	16,2	115,6	14,1	99,0	20,9	107,5	21,8	112,5	7,0	100,5	12,6	98,8
Saint-Vincent-et-les-Grenadines *	26,0	121,5	16,8	102,5	19,8	107,5	17,2	114,8	8,0	107,5	12,1	124,6
Sénégal	19,4	30,0	15,6	30,0	10,6	30,0	16,1	29,9	5,9	28,1	18,9	30,0
Serbie-et-Monténégro *	28,9	-	20,7	-	21,1	-	26,0	-	19,9	-	32,7	-
Seychelles *	32,2	-	50,0	-	41,7	-	38,7	-	21,9	-	25,7	-
Sierra Leone	...	39,8	...	39,8	...	40,0	...	39,5	...	40,0	...	40,0
Singapour	0,0	9,5	0,0	10,0	0,0	10,0	0,0	9,7	0,0	10,0	0,0	9,1
Slovénie	14,6	24,5	10,4	19,9	20,3	29,8	14,4	25,4	6,4	20,2	16,4	29,9
Soudan *	43,8	-	30,8	-	25,7	-	30,5	-	14,1	-	40,0	-
Sri Lanka	24,4	50,0	25,0	50,0	16,7	50,0	21,8	49,7	19,4	50,0	22,8	49,9
Suisse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suriname *	33,2	20,0	22,5	20,0	30,0	20,0	29,6	19,9	9,4	20,0	17,2	20,0
Swaziland	10,3	30,1	9,2	68,9	4,2	73,7	10,6	41,2	2,5	30,8	16,1	44,2
Tadjikistan *	14,0	-	7,7	-	5,0	-	7,3	-	5,0	-	12,9	-
Taipei chinois	21,4	20,2	9,5	8,4	53,3	49,5	14,0	13,6	2,6	2,8	40,9	37,6
Tanzanie *	24,3	120,0	23,3	120,0	23,1	120,0	24,0	120,0	13,9	120,0	23,9	120,0
Tchad *	29,8	80,0	29,9	80,0	20,0	80,0	25,4	80,0	15,5	80,0	21,5	80,0
Thaïlande *	40,2	50,0	31,6	71,2	26,9	48,9	30,7	31,6	0,0	35,7	35,2	29,6
Togo	19,4	80,0	15,6	80,0	11,3	80,0	16,2	80,0	5,9	80,0	18,8	80,0
Trinité-et-Tobago *	24,4	97,5	15,6	80,7	18,9	100,0	16,1	96,0	7,0	63,4	22,1	91,8
Tunisie *	119,5	141,4	43,3	85,6	36,5	100,0	77,1	128,4	59,3	73,7	97,8	109,4
Turkménistan *	37,7	-	0,0	-	1,9	-	8,5	-	6,3	-	0,6	-
Turquie *	38,2	40,4	36,4	80,2	53,7	114,8	29,9	51,4	30,3	146,3	128,4	138,4
Ukraine *	14,3	-	10,2	-	40,0	-	8,9	-	8,8	-	24,8	-
Union européenne	9,8	9,9	5,8	5,8	11,4	11,4	5,0	5,0	5,4	5,4	5,4	5,3
Uruguay	12,1	34,0	14,8	34,0	20,2	30,0	14,0	35,2	6,6	43,8	10,3	36,3
Vanuatu *	23,6	-	22,9	-	21,9	-	13,2	-	0,0	-	23,2	-
Venezuela	15,9	36,3	17,9	31,3	16,8	95,1	17,0	71,8	12,9	99,5	17,5	59,0
Viet Nam *	35,8	-	37,9	-	17,7	-	25,0	-	10,0	-	20,9	-
Yémen *	21,3	-	17,5	-	9,8	-	12,3	-	11,3	-	15,3	-
Zambie *	23,6	125,0	22,9	94,2	23,8	125,0	20,5	125,0	5,0	100,0	21,3	125,0
Zimbabwe	34,3	150,0	33,5	139,6	26,9	150,0	25,2	143,3	15,0	142,2	34,8	150,0

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.
 Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 3
Tarifs NPF appliqués et consolidés moyens pour les produits agricoles, par catégorie NCM (suite)
(Pourcentage)

(18) Graines oléagineuses, matières grasses et productions dérivées		(19) Fleurs coupées, végétaux, matières d'origine végétale; gomme, laque, etc.		(20) Boissons non alcoolisées et alcoolisées		(21) Produits laitiers		(22) Tabac		(23) Autres produits agricoles		Marchés d'importation
Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	Appliqué	Consolidé	
9,7	23,5	41,5	29,4	13,7	30,6	39,7	42,4	11,7	27,2	8,0	24,6	
6,2	36,0	6,0	35,0	17,4	51,5	0,0	20,2	+	+	2,9	27,3	Papouasie-Nouvelle-Guinée *
9,1	34,0	7,5	35,0	17,9	30,3	16,6	34,3	17,9	25,2	8,2	33,6	Paraguay
12,0	30,0	12,0	30,0	18,6	30,0	24,8	36,7	12,0	30,0	12,0	30,0	Pérou *
4,4	36,6	3,1	29,3	6,0	44,8	4,1	26,4	6,1	45,3	3,1	23,1	Philippines
25,5	25,7	31,7	31,7	99,2	31,5	136,0	145,5	198,6	230,0	18,2	18,4	Pologne
4,0	14,7	4,0	14,8	4,0	85,2	4,0	15,1	70,0	200,0	4,0	16,6	Qatar *
6,9	-	8,9	-	81,4	-	18,8	-	23,4	-	10,4	-	Rép. arabe syrienne *
19,3	30,0	10,2	30,0	28,8	30,0	25,0	30,0	20,4	30,0	13,2	30,0	Rép. centrafricaine *
12,2	100,0	6,6	100,0	19,2	100,0	13,5	80,0	15,0	100,0	7,9	100,0	Rép. dém. du Congo *
11,8	-	13,7	-	31,7	-	8,3	-	28,9	-	8,9	-	Rép. dém. pop. lao *
5,9	37,5	6,2	35,9	19,1	40,0	18,7	42,4	17,3	36,7	2,8	36,2	Rép. dominicaine
5,2	11,0	3,2	9,9	8,7	12,8	10,0	11,5	7,8	12,3	1,9	10,8	Rép. kirghize
5,8	4,5	0,9	0,9	18,5	21,3	27,2	27,2	25,7	25,7	1,5	1,5	Rép. slovaque
5,8	4,5	0,9	0,9	18,5	21,3	27,2	27,2	25,7	25,7	1,5	1,5	Rép. tchèque
12,7	68,7	10,0	35,0	82,6	204,9	39,6	176,7	79,3	110,2	19,0	73,9	Roumanie *
15,7	79,5	9,1	76,7	29,0	63,9	24,8	16,0	22,8	80,0	8,4	76,3	Rwanda
17,7	127,9	4,6	100,4	27,4	125,9	5,7	100,0	16,7	104,6	3,5	100,5	Sainte-Lucie
15,3	129,9	4,7	100,0	22,8	113,5	6,9	98,8	18,3	100,0	3,3	98,3	Saint-Kitts-et-Nevis *
17,6	127,9	6,7	100,4	23,8	125,7	6,5	100,0	25,0	104,6	5,2	100,5	Saint-Vincent-et-les-Grenadines *
10,5	30,0	5,9	30,0	19,8	29,5	16,3	27,4	12,2	30,0	6,8	30,0	Sénégal
13,2	-	13,5	-	28,0	-	34,1	-	14,9	-	9,5	-	Serbie-et-Monténégro *
21,1	-	36,0	-	99,4	-	28,6	-	200,0	-	40,2	-	Seychelles *
...	40,0	...	39,7	...	50,3	...	40,0	...	40,0	...	39,6	Sierra Leone
0,0	10,0	0,0	10,0	0,0	10,0	0,0	7,0	0,0	10,0	0,0	9,3	Singapour
4,0	21,4	5,5	22,4	27,5	36,8	10,3	9,0	13,3	13,3	4,5	18,5	Slovénie
31,7	-	22,1	-	45,0	-	43,7	-	45,0	-	26,3	-	Soudan *
18,3	49,7	8,0	48,8	24,0	50,3	20,9	48,5	81,3	50,0	8,2	49,5	Sri Lanka
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	+	+	0,0	0,0	0,0	0,0	Suisse
23,4	19,0	10,7	19,9	38,5	20,0	8,4	20,0	50,0	20,0	5,5	20,0	Suriname *
7,7	47,3	5,1	8,9	18,9	123,9	0,0	94,8	35,3	50,7	2,3	15,1	Swaziland
5,7	-	9,3	-	10,0	-	13,5	-	5,0	-	6,4	-	Tadjikistan *
12,5	11,5	6,4	6,3	14,9	13,9	12,0	11,6	19,4	17,2	3,9	3,7	Taipei chinois
16,8	120,0	1,5	120,0	24,0	120,0	24,0	120,0	16,7	120,0	5,3	120,0	Tanzanie *
19,3	80,0	10,2	80,0	28,8	80,0	25,0	80,0	20,4	80,0	13,2	80,0	Tchad *
18,3	43,1	26,3	27,0	40,1	42,0	26,5	34,0	60,0	72,0	12,9	26,5	Thaïlande *
10,4	80,0	5,9	80,0	20,0	80,0	16,6	80,0	12,2	80,0	7,0	80,0	Togo
16,4	92,8	2,7	75,2	25,7	100,0	13,7	100,0	20,0	100,0	2,1	78,6	Trinité-et-Tobago *
39,7	114,2	37,1	123,5	59,4	112,1	92,6	134,9	35,2	70,4	25,2	95,2	Tunisie *
6,1	-	0,0	-	43,3	-	5,0	-	75,0	-	3,5	-	Turkménistan *
13,6	24,5	9,8	29,4	37,1	74,7	120,8	169,8	34,8	113,7	6,5	24,6	Turquie *
4,3	-	0,0	-	23,8	-	+	-	30,0	-	6,6	-	Ukraine *
3,3	3,2	2,5	2,4	11,3	10,6	7,7	7,7	39,7	39,7	1,3	1,3	Union européenne
9,1	34,2	7,3	29,6	18,8	31,6	16,6	43,9	17,5	29,4	8,4	31,0	Uruguay
1,1	-	7,9	-	41,2	-	22,5	-	+	-	6,2	-	Vanuatu *
15,9	90,0	9,0	33,7	19,1	40,0	19,3	95,6	17,2	40,0	8,9	43,0	Venezuela
12,7	-	5,8	-	71,6	-	24,0	-	51,4	-	5,2	-	Viet Nam *
11,5	-	11,1	-	17,7	-	14,4	-	25,0	-	12,0	-	Yémen *
14,8	125,0	9,4	125,0	24,0	125,0	22,5	125,0	21,7	125,0	12,9	125,0	Zambie *
13,8	146,2	10,3	117,0	41,8	150,0	35,9	150,0	84,8	150,0	11,2	134,2	Zimbabwe

Note: * Les données concernant les tarifs appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Les données ont été prises en compte jusqu'au 26 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 4

Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM

(Pourcentage)

Marchés d'importation	(01)			(02)			(03)			(04)			(05)			(06)		
	Bois, pulpes, papier et meubles			Textiles et vêtements			Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage			Métaux			Produits chimiques et fournitures photographiques			Matériel de transport		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée
Afrique du Sud	7,6	10,7	100	15,2	29,7	100	13,3	20,9	98	4,5	12,7	100	3,0	12,3	100	6,6	18,4	100
Albanie	9,0	0,5	100	9,8	11,5	100	10,7	13,7	100	10,1	4,4	100	4,0	4,2	100	5,0	8,1	100
Algérie *	19,4	25,8	19,3	16,5	14,7	11,0
Angola *	10,3	60,0	100	5,7	60,2	100	4,9	60,0	100	4,9	60,1	100	2,6	60,0	100	5,1	60,0	100
Antigua-et-Barbuda *	8,9	52,5	100	10,8	50,2	100	9,3	50,7	100	6,0	50,5	100	6,1	50,6	100	9,8	56,4	100
Arabie saoudite *	7,3	-	-	5,8	-	-	6,1	-	-	7,5	-	-	5,9	-	-	5,0	-	-
Argentine *	11,1	33,4	100	27,9	35,0	100	15,6	35,0	100	11,5	34,1	100	8,6	21,3	100	18,3	34,5	100
Arménie *	0,9	3,4	100	5,3	10,8	100	3,3	14,0	100	0,3	4,9	100	0,0	0,3	100	4,6	9,6	100
Australie *	3,5	7,0	100	12,9	24,9	91	7,0	14,4	86	3,4	6,7	98	1,8	9,0	100	4,2	12,6	99
Azerbaïdjan *	11,1	12,4	12,4	7,1	4,3	4,2
Bahamas	27,8	26,9	30,2	34,7	32,7	36,8
Bahreïn *	6,6	37,9	27	9,9	35,0	100	9,1	35,0	38	5,3	35,0	95	5,6	35,0	19	11,8	35,0	100
Bangladesh *	21,0	38,1	5	27,7	37,5	0	19,8	3,0	1	18,8	31,9	1	15,5	43,0	2	16,4	20,1	10
Barbade *	10,3	70,0	100	11,2	70,1	100	10,6	72,0	100	6,6	70,2	100	7,0	70,2	100	10,2	97,2	100
Bélarus	13,0	70,8	7,9	9,5	6,9	10,9
Belize *	10,9	51,6	100	11,0	56,4	100	10,1	50,3	100	5,7	50,0	100	6,2	50,1	100	9,4	50,0	100
Bénin *	10,8	5,0	4	17,4	16,7	39	12,9	15,1	26	11,8	4,2	6	7,1	19,7	1	8,7	13,4	73
Bermudes *	19,1	10,7	19,6	22,2	20,9	31,0
Bhoutan *	12,5	19,9	21,4	17,2	13,7	11,6
Bolivie	10,0	40,0	100	10,0	40,0	100	10,0	40,0	100	9,9	40,0	100	10,0	40,0	100	8,0	39,9	100
Bosnie-Herzégovine *	5,5	10,7	7,8	5,4	3,4	5,8
Botswana	7,6	10,7	100	15,2	29,7	100	13,3	20,9	98	4,5	12,7	100	3,0	12,3	100	6,6	18,4	100
Brésil	12,4	28,8	100	19,2	34,8	100	15,6	35,0	100	13,0	33,0	100	10,1	21,0	100	18,9	33,3	100
Brunéï Darussalam	4,1	25,3	98	0,6	27,0	100	3,0	23,6	100	0,0	20,0	98	0,4	21,0	94	13,7	24,5	67
Bulgarie	8,4	18,1	100	16,3	32,6	100	9,9	29,4	100	6,6	23,7	100	7,3	11,6	100	5,8	22,5	100
Burkina Faso *	10,8	83,0	23	17,4	16,7	39	12,9	15,1	26	11,8	4,2	6	7,1	23,4	1	8,7	13,4	73
Burundi	21,9	19,3	9	39,9	25,1	27	28,6	73,1	25	16,1	8,6	1	15,6	7,0	8	22,6	76,3	13
Cambodge *	16,9	19,8	24,1	11,5	10,1	19,4
Cameroun	19,2	22,9	50,0	0	21,3	15,8	...	0	11,6	80,0	0	15,1
Canada	1,4	1,4	100	11,7	12,5	100	5,7	7,6	100	1,9	2,7	100	3,0	4,4	100	5,8	5,6	94
Chili	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	5,5	24,9	100
Chine	8,5	5,0	100	17,5	11,5	100	14,6	13,7	100	7,3	7,1	100	7,5	6,7	100	15,9	11,5	100
Chypre	1,9	40,0	75	8,4	40,0	63	4,2	40,0	64	2,3	40,0	99	4,7	39,9	94	4,1	40,0	34
Colombie	13,2	35,0	100	18,4	36,9	100	13,7	34,9	100	10,0	35,0	100	8,0	34,9	100	13,6	35,4	100
Congo *	19,2	10,0	2	22,9	30,0	1	21,4	30,0	0	15,8	12,5	1	11,6	10,0	21	15,1	10,0	4

Marchés d'importation	(07)			(08)			(09)			(10)			(11)			(97)		
	Machines non électriques			Machines électriques			Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux			Articles manufacturés non dénommés ailleurs			Pêche et produits de la pêche			Pétrole		
	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée
Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	
Afrique du Sud	1,5	9,2	100	5,4	17,2	100	3,8	9,4	89	3,5	12,9	96	10,2	24,7	3	1,3
Albanie	2,2	3,7	100	5,3	4,5	100	7,6	10,3	100	8,9	9,5	100	12,0	0,1	100	9,2	9,3	100
Algérie *	9,1	17,3	16,5	22,1	29,2	19,5
Angola *	13,0	60,0	100	9,9	60,0	100	31,3	61,1	100	22,5	60,0	100	,	60,0	100	,	70,0	100
Antigua-et-Barbuda *	5,9	50,6	100	10,3	54,2	100	8,0	54,0	100	13,8	52,4	100	22,6	79,6	100	3,7	,	,
Arabie saoudite *	5,2	-	-	5,9	-	-	6,2	-	-	5,2	-	-	3,3	-	-	6,6	-	-
Argentine *	13,0	34,9	100	14,5	34,9	100	7,6	33,2	100	15,9	33,5	100	10,1	33,9	100	1,0	34,9	100
Arménie *	0,2	9,3	100	1,5	9,9	100	3,4	10,9	100	4,4	10,6	100	9,4	15,0	100	0,0	5,0	100
Australie *	3,2	8,2	96	3,3	10,3	98	1,8	6,8	97	1,5	6,3	98	0,0	0,8	100	0,0	0,0	100
Azerbaïdjan *	3,3	9,3	10,9	10,1	7,5	6,5
Bahamas	33,1	35,6	31,4	31,6	26,3	19,4
Bahreïn *	8,6	35,0	100	9,9	35,0	100	5,8	35,0	45	9,0	35,0	98	3,3	35,0	50	5,3
Bangladesh *	9,9	48,6	6	17,3	26,5	1	18,7	31,3	1	19,7	22,1	6	29,6	41,4	10	30,9
Barbade *	6,2	72,8	100	9,9	75,7	100	12,5	77,2	100	16,2	77,8	100	38,6	114,0	100	5,0
Bélarus	9,1	12,2	12,0	13,3	10,5	5,0
Belize *	5,6	50,0	100	9,7	50,0	100	11,0	50,5	100	15,3	50,4	100	30,4	110,0	5	0,0	60,0	100
Bénin *	7,0	5,3	91	11,2	7,0	94	11,5	41,1	23	14,9	7,4	2	14,4	6,5	15	7,2	8,0	50
Bermudes *	22,4	23,9	16,1	20,3	6,4	22,3
Bhoutan *	9,4	14,8	22,0	19,0	13,5	10,0
Bolivie	5,2	39,8	100	8,8	40,0	100	10,0	40,0	100	9,9	40,0	100	10,0	40,0	100	10,0	40,0	100
Bosnie-Herzégovine *	6,0	6,9	4,5	6,5	2,8	2,0
Botswana	1,5	9,2	100	5,4	17,2	100	3,8	9,4	89	3,5	12,9	96	10,2	24,7	3	1,3
Brésil	13,4	32,4	100	16,1	32,0	100	8,9	32,7	100	16,9	33,2	100	11,5	33,5	100	0,2	35,0	100
Brunéï Darussalam	6,3	28,1	100	14,2	39,0	77	0,5	20,8	99	5,0	24,6	88	0,0	21,0	100	0,0	20,0	100
Bulgarie	5,7	21,9	100	6,6	19,4	100	7,1	27,1	100	6,2	25,6	100	11,4	30,0	100	16,4	17,1	100
Burkina Faso *	7,0	5,3	91	11,2	7,0	94	11,5	9,5	5	14,9	44,5	3	14,4	6,5	15	7,2	8,0	50
Burundi	15,8	6,0	3	21,5	2,5	1	29,0	8,1	5	42,4	42,9	5	96,9	6,0	5	15,2
Cambodge *	14,5	25,1	15,9	17,2	19,3	15,1
Cameroun	12,3	16,8	18,7	22,9	24,4	10,0
Canada	1,5	3,4	100	2,4	4,3	100	1,7	2,8	99	2,8	4,0	100	1,0	1,3	100	3,0	6,9	50
Chili	5,9	25,0	100	5,6	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100	6,0	25,0	100
Chine	9,9	8,4	100	10,4	8,8	100	10,2	9,7	100	13,5	12,3	100	14,6	11,0	100	5,0	3,3	100
Chypre	1,8	37,4	94	2,5	30,9	100	2,6	40,0	76	2,6	36,3	91	24,2	40,0	100	2,2	40,0	50
Colombie	8,9	35,0	100	10,4	35,0	100	10,1	35,0	100	11,1	35,0	100	19,0	38,2	100	10,1	35,0	100
Congo *	12,3	10,0	1	17,0	16,7	15	18,7	30,0	1	22,9	24,4	10,0

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 4

Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	(01)			(02)			(03)			(04)			(05)			(06)		
	Bois, pulpes, papier et meubles			Textiles et vêtements			Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage			Métaux			Produits chimiques et fournitures photographiques			Matériel de transport		
	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée
Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	
Corée, Rép. de	3,7	2,8	90	10,1	19,4	99	7,9	12,2	97	4,9	7,0	99	6,9	5,8	97	5,4	13,4	81
Costa Rica	5,9	43,0	100	9,5	45,0	100	7,5	45,7	100	2,3	41,8	100	1,7	43,7	100	4,6	51,5	100
Côte d'Ivoire	10,9	5,0	4	17,4	17,3	24	13,1	7,8	20	12,1	4,1	6	7,2	16,5	1	8,7	11,1	67
Croatie	2,9	1,5	100	8,9	8,9	100	5,1	7,5	100	2,9	3,6	100	1,4	4,6	100	6,3	6,7	100
Cuba	8,9	4,0	10	16,9	20,8	8	12,3	8,1	8	7,6	5,7	9	9,5	6,3	12	9,1	7,7	23
Djibouti *	31,2	40,0	100	32,9	40,0	100	33,1	40,0	100	32,9	40,0	100	32,5	40,1	100	34,0	39,1	100
Dominique *	8,7	50,0	86	10,0	50,0	100	10,6	50,0	82	5,5	50,0	98	7,0	50,1	93	8,9	50,0	100
Égypte *	22,3	36,4	100	37,4	31,2	100	26,4	42,7	90	17,2	28,7	99	13,2	18,9	100	21,7	35,0	94
El Salvador *	6,2	34,8	100	16,9	38,7	100	8,6	40,6	100	2,4	34,9	100	1,9	37,6	100	4,4	34,5	100
Émirats arabes unis	...	12,0	100	...	14,9	100	...	15,0	100	...	15,0	100	...	7,1	100	...	13,8	100
Équateur	12,7	23,6	100	18,2	28,5	100	13,0	24,1	100	9,1	20,6	100	7,5	11,1	100	10,5	23,5	100
Estonie	0,0	2,7	100	0,0	10,2	100	0,0	10,4	100	0,0	5,5	100	0,0	5,1	100	0,0	8,4	100
États-Unis	0,7	0,4	100	9,6	8,6	100	4,3	4,4	100	2,1	1,5	100	3,4	2,9	100	3,2	3,1	100
Éthiopie *	12,9	-	-	32,5	-	-	24,4	-	-	11,9	-	-	11,2	-	-	12,7	-	-
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	13,0	2,5	100	20,7	11,4	100	15,6	10,3	100	8,1	3,6	100	7,0	3,3	100	8,8	7,0	100
Fédération de Russie	13,1	-	-	10,8	-	-	8,0	-	-	9,5	-	-	7,0	-	-	10,5	-	-
Fidji	...	40,0	87	...	40,0	65	...	40,0	6	...	40,0	99	...	40,0	100	...	40,0	8
Gabon *	19,2	15,5	100	22,9	15,1	100	21,4	15,0	100	15,8	15,1	100	11,6	15,2	100	15,1	15,0	100
Gambie	...	110,0	0	...	70,9	9	...	42,5	4
Géorgie *	12,0	3,6	100	12,0	9,4	100	11,8	10,8	100	11,8	4,2	100	11,7	6,3	100	11,3	10,0	100
Ghana *	19,4	40,9	4	23,2	45,0	0	15,3	40,0	1	11,1	99,0	0	12,9	32,1	6	5,4	30,0	2
Grenada *	9,4	50,0	100	11,0	50,0	100	10,2	50,0	100	6,5	50,0	100	7,0	50,0	100	9,0	50,0	100
Guatemala *	6,4	36,8	100	13,2	44,7	100	8,8	44,2	100	2,3	40,8	100	1,9	38,9	100	6,1	40,4	100
Guinée	6,9	19,7	15	6,5	16,9	40	6,0	15,0	26	6,8	4,1	6	6,8	17,5	1	5,6	13,7	74
Guinée équatoriale *	19,2	-	-	22,9	-	-	21,4	-	-	15,8	-	-	11,6	-	-	15,1	-	-
Guinée-Bissau *	10,8	50,0	100	17,4	50,0	100	12,9	50,0	100	11,8	50,0	100	7,1	50,0	100	8,7	50,0	43
Guyana	9,4	50,0	100	11,1	50,0	100	10,3	50,0	100	6,5	50,0	100	6,7	50,0	100	10,0	50,0	100
Haïti	...	10,9	70	...	15,8	77	...	21,7	86	...	12,0	87	...	22,6	100	...	12,9	100
Honduras	6,6	33,7	100	15,2	34,3	100	9,2	35,0	100	3,1	33,6	100	2,6	32,1	100	6,7	29,1	100
Hong Kong, Chine	0,0	0,0	96	0,0	0,0	7	0,0	0,0	45	0,0	0,0	77	0,0	0,0	8	0,0	0,0	14
Hongrie	5,4	5,4	99	8,3	8,2	98	6,4	6,7	100	4,8	5,0	99	5,1	5,2	96	10,7	11,1	93
Îles Salomon	27,7	80,0	100	28,7	79,9	100	33,2	80,0	100	8,7	80,0	100	11,5	77,9	100	18,3	80,0	100
Inde	25,7	36,5	62	27,1	26,6	66	28,8	35,2	51	29,0	38,7	54	29,2	39,6	89	36,9	35,8	70
Indonésie	5,2	39,4	99	10,5	28,7	100	7,7	39,8	99	7,3	38,4	98	5,4	38,1	97	12,2	38,9	54
Iran, Rép. islamique d' *	21,4	-	-	60,8	-	-	50,0	-	-	16,3	-	-	11,8	-	-	27,9	-	-

Marchés d'importation	(07)			(08)			(09)			(10)			(11)			(97)		
	Machines non électriques			Machines électriques			Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux			Articles manufacturés non dénommés ailleurs			Pêche et produits de la pêche			Pétrole		
	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée
Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	
Corée, Rép. de	6,1	9,5	96	6,0	9,0	74	5,8	8,8	90	6,5	10,0	95	16,1	14,9	53	5,1	12,3	50
Costa Rica	1,1	41,0	100	2,4	34,2	100	5,0	44,4	100	6,1	40,4	100	8,8	46,1	100	4,1	44,3	100
Côte d'Ivoire	7,0	5,1	77	11,2	7,0	79	11,5	9,2	4	15,1	8,4	4	14,7	5,8	12	3,8	8,1	50
Croatie	3,1	3,9	100	3,2	4,7	100	5,6	7,2	100	2,8	5,3	100	7,4	7,3	100	12,0	6,9	100
Cuba	9,7	8,7	62	10,4	10,8	63	7,8	2,6	14	12,8	15,5	17	4,9	2,6	12	2,4	3,0	50
Djibouti *	33,0	39,6	100	33,0	39,3	100	30,5	40,2	100	35,8	40,0	100	20,2	40,0	100	33,0	0,0	100
Dominique *	3,0	50,0	100	9,3	50,0	100	8,1	50,0	96	12,7	50,0	99	27,2	50,0	100	3,2
Égypte *	10,1	19,4	99	17,8	31,2	93	19,9	36,0	99	19,6	33,3	99	18,8	27,9	100	8,8	20,0	100
El Salvador *	1,3	30,3	100	2,7	26,6	100	5,4	37,5	100	7,9	34,7	100	9,1	45,7	100	8,1	40,0	100
Émirats arabes unis	...	14,3	100	...	15,0	100	...	14,4	100	...	14,3	100	...	15,0	100	...	15,0	100
Équateur	7,5	20,0	100	10,1	22,5	100	9,6	19,6	100	13,3	24,2	98	19,0	28,8	100	7,9	17,1	100
Estonie	0,0	5,8	100	0,0	6,4	100	0,0	10,0	100	0,0	7,4	100	3,1	16,9	100	0,0	7,5	100
États-Unis	1,2	1,2	100	1,9	1,6	100	2,0	1,9	100	2,5	2,0	100	1,1	1,1	100	1,9	6,4	50
Éthiopie *	9,1	-	-	17,8	-	-	17,7	-	-	26,0	-	-	30,9	-	-	2,5	-	-
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	7,1	5,1	100	12,1	7,2	100	12,2	8,5	100	12,1	6,7	100	12,9	0,3	100	12,1	14,0	100
Fédération de Russie	9,1	-	-	12,2	-	-	12,0	-	-	13,4	-	-	10,5	-	-	5,0	-	-
Fidji	...	40,0	9
Gabon *	12,3	15,0	100	17,0	15,0	100	18,7	16,1	100	22,9	18,6	100	24,4	15,0	100	10,0	15,0	100
Gambie
Géorgie *	5,2	3,4	100	5,0	2,8	100	12,0	11,8	100	8,9	6,9	100	12,0	0,3	100	12,0	12,0	100
Ghana *	2,5	30,0	5	10,1	50,0	0	13,0	16,2	15,6	44,6
Grenada *	5,9	50,0	100	10,4	50,0	100	9,1	50,0	100	13,4	50,0	100	27,8	50,0	100	7,3	50,0	100
Guatemala *	1,2	36,2	100	2,9	39,5	100	5,6	41,5	100	7,3	44,3	100	9,1	40,7	100	7,4	45,0	100
Guinée	4,7	5,2	91	6,8	7,0	94	6,6	9,5	5	6,9	15,8	3	7,0	6,5	15	7,0	8,0	50
Guinée équatoriale *	12,3	-	-	17,0	-	-	18,7	-	-	22,9	-	-	24,4	-	-	10,0	-	-
Guinée-Bissau *	7,0	50,0	99	11,2	50,0	100	11,5	50,0	89	14,9	50,0	99	14,4	50,0	100	7,2	,	,
Guyana	5,9	50,0	100	9,6	50,0	100	10,7	50,4	100	15,6	50,0	100	29,3	50,0	100	7,8	50,0	100
Haïti	...	14,2	99	...	15,8	100	...	18,0	82	...	17,1	89	...	20,7	37	...	17,5	100
Honduras	2,1	30,6	100	3,7	27,6	100	5,8	32,8	100	7,8	33,4	100	9,8	34,7	100	14,4	24,4	100
Hong Kong, Chine	0,0	0,0	29	0,0	0,0	41	0,0	0,0	51	0,0	0,0	53	0,0	0,0	100	0,0	,	,
Hongrie	8,0	8,3	99	9,7	9,5	91	4,7	4,6	96	7,5	7,6	97	16,2	20,7	40	3,2	2,3	100
Îles Salomon	10,7	80,0	100	22,3	80,0	100	23,5	74,4	100	27,9	87,0	100	66,4	85,0	100	40,0	+	100
Inde	25,2	28,3	94	24,8	26,8	94	26,8	37,6	70	26,9	31,4	42	30,0	100,7	13	18,0
Indonésie	2,2	34,9	98	6,0	30,3	98	5,1	39,6	98	7,5	35,7	88	4,9	40,0	100	2,1	40,0	100
Iran, Rép. islamique d' *	12,2	-	-	21,7	-	-	16,5	-	-	22,6	-	-	26,8	-	-	5,0	-	-

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 4

Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	(01)			(02)			(03)			(04)			(05)			(06)		
	Bois, pulpes, papier et meubles			Textiles et vêtements			Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage			Métaux			Produits chimiques et fournitures photographiques			Matériel de transport		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée
Islande *	2,4	11,5	92	5,2	12,1	90	6,0	11,7	91	0,8	6,2	100	1,0	4,3	99	2,1	9,7	44
Israël	6,0	14,0	74	4,6	11,6	41	6,0	12,0	75	3,6	8,4	89	2,4	8,2	85	3,3	13,3	41
Jamahiriya arabe libyenne *	13,3	-	-	18,4	-	-	24,0	-	-	8,0	-	-	8,1	-	-	40,3	-	-
Jamaïque *	6,6	49,2	100	8,0	49,6	100	7,5	40,2	100	2,4	45,1	100	2,6	24,7	100	6,7	47,3	100
Japon	1,2	0,9	98	7,4	6,7	100	6,4	6,6	100	1,3	1,0	100	2,5	2,0	100	0,0	0,0	100
Jordanie *	15,4	21,5	100	15,4	16,8	100	19,2	24,2	100	11,1	19,2	100	3,0	5,0	100	11,7	13,4	100
Kazakhstan *	12,8	-	-	16,2	-	-	10,6	-	-	9,7	-	-	4,2	-	-	7,4	-	-
Kenya	22,7	27,5	18,0	14,9	12,3	31,9	2	12,4	62,0	1
Koweït *	3,9	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100
Lesotho	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,1	100	...	60,0	100
Lettonie *	1,1	3,3	100	5,9	12,6	100	1,2	12,3	100	0,6	6,6	100	0,7	5,4	100	3,0	14,0	100
Liban *	7,4	-	-	3,0	-	-	9,8	-	-	3,4	-	-	2,5	-	-	4,1	-	-
Lituanie	2,9	5,6	100	8,7	11,4	100	2,5	13,6	100	0,1	5,9	100	0,4	4,4	100	0,2	12,0	100
Macao, Chine	0,0	0,0	8	0,0	0,0	2	0,0	0,0	52	0,0	0,0	17	0,0	0,0	24	0,0	,	,
Madagascar	3,1	2,5	2	14,3	17,5	1	5,7	15,0	3	2,9	15,0	11	1,1	30,0	60	5,7	23,9	39
Malaisie	10,9	18,7	88	13,5	19,5	98	14,0	21,5	87	9,3	19,7	62	3,6	11,9	74	18,5	14,2	61
Malawi	13,9	41,8	11	20,4	45,0	0	19,2	41,8	17	10,6	41,2	6	6,9	40,2	61	14,4	52,7	23
Maldives	16,7	30,0	100	21,0	30,0	100	25,7	31,8	100	22,1	30,0	100	15,5	30,5	100	43,2	134,8	70
Mali *	10,8	52,9	31	17,4	16,7	39	12,9	15,1	26	11,8	31,7	12	7,1	19,7	1	8,7	13,4	73
Malte	4,7	48,8	98	9,7	47,0	100	5,2	51,2	100	4,6	46,9	99	6,4	48,0	99	6,2	54,6	100
Maroc	40,5	39,0	100	40,0	41,2	100	41,3	39,8	100	27,8	39,6	100	25,1	39,0	100	20,6	38,7	100
Maurice	23,2	65,0	1	32,0	,	,	31,8	,	,	14,2	65,0	3	9,5	64,3	1	24,3	65,0	2
Mauritanie	9,8	5,0	4	15,0	16,7	39	11,3	20,6	41	10,0	4,2	6	6,1	18,2	1	11,0	16,0	87
Mexique	15,7	34,0	100	24,5	35,0	100	20,5	34,9	100	15,6	34,4	100	12,8	35,2	100	17,4	36,9	100
Moldova *	4,2	6,1	100	8,0	9,1	100	7,4	9,0	100	0,7	1,5	100	3,5	4,5	100	2,0	4,3	100
Mongolie	7,0	19,2	100	7,0	21,5	100	7,0	20,1	100	7,0	20,0	100	7,0	5,8	100	7,0	20,0	100
Montserrat *	14,9	-	-	19,6	-	-	16,3	-	-	15,1	-	-	14,1	-	-	11,4	-	-
Mozambique *	11,3	100,0	0	20,2	6,6	4	13,3	7,4	5,5	9,4
Myanmar	6,6	10,6	26,0	1	5,3	2,9	20,2	8	2,3	36,9	4	3,9	0,0	3
Namibie	7,6	10,7	100	15,2	29,7	100	13,3	20,9	98	4,5	12,7	100	3,0	12,3	100	6,6	18,4	100
Népal	14,6	16,0	15,3	12,4	12,8	24,5
Nicaragua	4,6	40,0	100	8,4	46,6	100	7,2	42,1	100	1,7	40,0	100	1,4	40,0	100	3,6	45,2	100
Niger	11,6	48,2	100	17,4	36,0	93	13,3	37,7	74	12,1	47,2	100	7,5	49,7	96	8,9	23,9	100
Nigéria *	22,2	80,0	2	51,5	60,0	1	31,6	53,3	5	22,5	61,8	1	17,4	44,2	33	17,9	58,9	5
Norvège	0,0	0,4	100	3,6	8,4	100	0,0	3,4	100	0,0	1,1	100	0,0	2,5	100	0,0	3,3	100

Marchés d'importation	(07)			(08)			(09)			(10)			(11)			(97)		
	Machines non électriques			Machines électriques			Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux			Articles manufacturés non dénommés ailleurs			Pêche et produits de la pêche			Pétrole		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée
Islande *	0,7	5,6	96	2,0	14,9	99	1,8	11,4	91	3,6	20,6	98	1,2	3,5	95	0,0	8,7	50
Israël	4,2	8,1	75	4,3	5,1	100	3,7	8,0	79	5,6	12,0	78	4,2	39,1	53	1,6	25,0	50
Jamahiriya arabe libyenne *	10,5	-	-	24,6	-	-	20,8	-	-	32,9	-	-	6,4	-	-	60,0	-	-
Jamaïque *	1,5	39,1	100	6,3	47,0	100	6,5	49,1	100	11,5	50,0	100	27,1	50,0	100	0,0	50,0	100
Japon	0,0	0,0	100	0,2	0,2	100	0,8	0,8	100	1,1	1,0	100	5,7	5,0	91	1,7	3,5	50
Jordanie *	7,4	10,3	100	15,6	16,7	100	15,7	19,8	100	19,9	20,6	100	21,1	19,8	100	22,3	14,1	100
Kazakhstan *	0,5	-	-	0,0	-	-	16,9	-	-	15,6	-	-	10,8	-	-	5,0	-	-
Kenya	9,2	13,9	14,7	62,0	2	15,9	15,1	62,0	42	1,7
Koweït *	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	4,0	100,0	100	0,0	100,0	100	4,0	,	,
Lesotho	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100	...	60,0	100
Lettonie *	0,0	7,2	100	0,0	7,3	100	4,6	11,7	100	1,9	11,6	100	8,3	35,7	100	0,0	2,5	100
Liban *	3,3	-	-	3,8	-	-	5,6	-	-	5,1	-	-	5,1	-	-	4,1	-	-
Lituanie	0,2	8,4	100	0,4	7,9	100	1,3	11,2	100	1,3	9,6	100	4,2	12,9	100	2,0	10,4	100
Macao, Chine	0,0	0,0	9	0,0	0,0	35	0,0	0,0	5	0,0	0,0	27	0,0	0,0
Madagascar	4,9	18,4	33	5,7	19,9	14	3,8	6,1	17,5	0	3,1	0,0	5,0	50
Malaisie	3,7	9,1	88	6,7	13,8	89	8,8	15,3	69	5,1	9,9	91	2,4	7,8	56	1,4	5,0	100
Malawi	8,8	49,5	25	13,0	38,2	9	11,8	41,2	10	18,8	61,9	4	12,0	40,0	81	4,2
Maldives	20,9	34,1	100	21,9	30,0	100	22,5	30,0	100	19,4	53,6	100	16,1	,	,	19,4	30,0	100
Mali *	7,0	5,3	91	11,2	7,0	94	11,5	9,5	5	14,9	45,2	7	14,4	6,5	15	7,2	8,3	50
Malte	3,9	48,9	100	5,7	50,8	100	3,3	52,1	98	5,0	53,2	97	4,1	20,5	3	3,0	50,0	100
Maroc	10,7	36,9	100	15,7	37,7	100	27,3	39,1	100	19,6	39,2	100	49,0	39,6	100	23,6	40,0	100
Maurice	7,3	14,4	10	25,6	12,6	36	15,5	52,0	1	24,7	0,0	11	12,5	5,6
Mauritanie	5,8	5,3	91	9,6	7,0	94	10,7	9,5	5	12,8	18,1	4	19,9	17,3	26	6,9	8,0	50
Mexique	11,9	35,3	100	16,5	34,8	100	14,6	34,4	100	18,4	34,8	100	27,8	34,9	100	11,6	42,5	100
Moldova *	0,1	7,9	100	3,6	5,8	100	5,3	7,0	100	5,8	5,5	100	5,7	4,3	100	0,0	0,0	100
Mongolie	6,9	19,6	100	6,6	18,7	100	7,0	18,8	100	6,7	20,1	100	7,0	20,0	100	7,0	20,0	100
Montserrat *	11,5	-	-	18,9	-	-	14,4	-	-	16,7	-	-	28,4	-	-	3,0	-	-
Mozambique *	6,5	10,4	8,2	17,3	24,2	5,8
Myanmar	1,6	8,6	13	4,2	0,0	0	4,3	31,0	6	6,4	29,6	6	8,1	68,2	5	2,3	25,0	100
Namibie	1,5	9,2	100	5,4	17,2	100	3,8	9,4	89	3,5	12,9	96	10,2	24,7	3	1,3
Népal	7,7	14,7	14,6	14,9	10,8	27,5
Nicaragua	0,9	39,8	100	2,3	40,0	100	4,0	40,3	100	6,1	40,0	100	9,6	40,0	100	3,6	40,0	100
Niger	7,0	9,6	100	11,3	10,2	100	11,5	48,2	90	15,4	49,4	99	14,8	43,5	100	8,3	29,0	100
Nigéria *	13,1	50,3	14	20,1	50,0	2	29,8	23,4	25,2	22,5
Norvège	0,0	2,7	100	0,0	2,2	100	0,0	0,6	100	0,0	2,2	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 4

Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	(01)			(02)			(03)			(04)			(05)			(06)		
	Bois, pulpes, papier et meubles			Textiles et vêtements			Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage			Métaux			Produits chimiques et fournitures photographiques			Matériel de transport		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
		Moyenne	Moyenne		Portée	Moyenne		Moyenne	Portée		Moyenne	Moyenne		Portée	Moyenne		Moyenne	Portée
Nouvelle-Zélande *	3,0	4,9	100	7,3	17,6	100	4,9	16,6	100	2,6	10,0	100	1,0	4,1	100	4,6	16,3	100
Oman	4,8	7,5	100	5,0	14,9	100	5,7	14,5	100	5,0	14,6	100	5,0	5,4	100	4,7	11,9	100
Ouganda *	10,0	50,0	2	12,8	50,0	4	9,2	50,0	4	7,2	42,0	12	6,5	43,1	5	6,0	51,4	8
Ouzbékistan *	9,2	-	-	20,7	-	-	11,3	-	-	6,1	-	-	9,3	-	-	11,4	-	-
Pakistan *	19,1	46,8	50	21,6	21,9	96	18,2	41,4	10	15,5	36,2	4	13,6	48,4	53	31,3	33,8	11
Panama	8,0	27,9	100	6,1	28,8	100	9,0	26,3	100	7,3	27,5	100	4,1	6,0	100	12,9	23,1	100
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	14,5	55,9	100	10,6	29,9	100	4,7	34,6	100	1,7	26,1	100	1,3	19,3	100	0,7	36,3	100
Paraguay	12,0	33,2	100	19,1	33,6	100	14,4	34,8	100	12,4	34,5	100	9,5	33,8	100	10,8	31,3	100
Pérou *	12,0	30,0	100	17,6	30,0	100	13,4	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100
Philippines	4,8	24,2	40	6,9	28,0	97	4,8	32,7	36	3,6	25,7	32	3,5	19,6	74	8,0	19,1	39
Pologne	7,9	8,1	100	13,0	12,9	99	11,3	11,6	100	9,6	9,7	100	8,6	8,7	100	17,6	8,7	59
Qatar *	4,0	17,0	100	4,0	16,4	100	4,0	16,8	100	4,4	15,1	100	4,0	7,6	100	4,0	13,6	100
Rép. arabe syrienne *	18,8	-	-	40,7	-	-	31,3	-	-	10,2	-	-	6,7	-	-	28,2	-	-
Rép. centrafricaine *	19,2	50,0	10	22,9	42,1	1	21,4	48,8	23	15,8	44,8	76	11,6	31,2	84	15,1	38,6	89
Rép. dém. du Congo *	15,6	92,1	100	16,0	99,9	100	14,6	100,0	100	11,5	99,7	100	8,5	97,2	100	8,8	87,7	100
Rép. dém. pop. lao *	13,4	-	-	9,2	-	-	10,8	-	-	6,0	-	-	6,8	-	-	13,7	-	-
Rép. dominicaine	8,1	36,4	100	9,4	39,1	100	11,5	38,7	100	7,3	37,4	100	4,9	21,9	100	8,1	39,9	100
Rép. kirghize	0,4	0,7	100	9,6	9,6	100	4,2	9,4	100	2,5	3,3	100	0,4	5,4	100	4,6	9,0	100
Rép. slovaque	5,4	5,5	100	6,5	6,2	100	4,2	4,1	100	3,7	3,8	100	3,9	4,0	100	6,2	6,2	100
Rép. tchèque	5,0	5,5	100	6,2	6,2	100	4,2	4,1	100	3,6	3,8	100	3,7	4,0	100	6,1	6,2	100
Roumanie *	12,8	31,4	100	23,6	32,9	100	16,0	32,1	100	14,1	32,6	100	14,5	30,9	100	23,6	33,5	100
Rwanda	20,5	95,5	100	21,7	74,5	100	23,2	95,1	100	20,2	99,3	100	16,7	92,8	100	23,4	96,9	100
Sainte-Lucie	7,9	62,5	100	11,5	52,7	100	10,2	50,9	100	3,3	50,7	100	6,1	50,9	100	12,4	57,8	100
Saint-Kitts-et-Nevis *	10,2	78,1	100	11,6	71,1	100	9,7	70,0	100	5,7	70,0	100	5,8	70,1	100	10,0	70,0	100
Saint-Vincent-et-les-Grenadines *	9,4	63,5	100	11,0	52,7	100	10,2	50,9	100	5,8	50,8	100	6,3	51,0	100	9,1	59,3	100
Sénégal	11,0	30,0	100	17,4	30,0	100	13,1	30,0	100	12,1	30,0	100	7,2	30,0	100	8,7	30,0	100
Serbie-et-Monténégro *	13,8	-	-	19,2	-	-	16,1	-	-	11,8	-	-	7,8	-	-	10,9	-	-
Seychelles *	29,7	-	-	20,9	-	-	43,2	-	-	22,8	-	-	29,7	-	-	36,7	-	-
Sierra Leone	...	49,4	100	...	50,0	100	...	49,9	100	...	48,3	100	...	49,2	100	...	49,3	100
Singapour	0,0	3,0	96	0,0	10,0	74	0,0	10,0	21	0,0	5,4	62	0,0	5,1	97	0,0	6,0	12
Slovénie	9,5	23,5	100	12,7	24,4	100	10,6	25,8	100	7,5	25,1	100	7,7	24,9	100	11,5	24,2	100
Soudan *	26,4	-	-	31,5	-	-	29,3	-	-	25,4	-	-	15,7	-	-	14,5	-	-
Sri Lanka	10,8	30,8	15	5,3	12,1	97	15,5	50,0	9	6,3	52,2	5	3,0	9,1	5	7,2	18,3	5
Suisse	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100
Suriname *	11,0	22,5	2	14,3	29,3	24	11,2	10,7	10	11,5	6,6	13	10,6	5,8	3	12,0	22,2	34

Marchés d'importation	(07)			(08)			(09)			(10)			(11)			(97)		
	Machines non électriques			Machines électriques			Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux			Articles manufacturés non dénommés ailleurs			Pêche et produits de la pêche			Pétrole		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée
Nouvelle-Zélande *	4,1	15,5	100	3,4	15,1	100	1,5	6,3	100	2,3	10,9	100	0,6	1,7	100	0,2	3,2	100
Oman	5,0	11,0	100	5,0	9,7	100	4,5	14,1	100	5,0	12,4	100	5,0	19,1	100	4,7	20,0	100
Ouganda *	0,9	72,9	4	5,8	49,2	11	10,9	8,5	14,8	8,4
Ouzbékistan *	0,5	-	-	9,0	-	-	17,7	-	-	15,4	-	-	0,0	-	-	7,2	-	-
Pakistan *	12,7	50,0	14	16,5	50,0	23	15,0	39,1	10	15,9	49,4	11	12,0	100,0	10	16,4
Panama	5,0	25,9	100	8,0	25,4	100	6,8	26,1	100	15,0	27,3	100	12,9	17,4	100	3,2	28,0	100
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	0,4	28,5	100	0,0	32,4	100	3,5	31,3	100	2,2	32,9	100	27,7	53,8	100	0,0	32,5	100
Paraguay	8,5	33,1	100	12,3	32,7	100	8,6	33,8	100	15,2	32,8	100	11,5	34,6	100	0,2	35,0	100
Pérou *	12,4	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100	12,0	30,0	100
Philippines	2,1	19,0	75	2,9	18,1	65	3,7	23,0	39	3,7	24,9	54	5,5	31,0	5	2,8
Pologne	8,0	8,2	99	7,6	8,1	100	6,9	6,8	99	10,7	10,3	97	20,1	18,5	5	13,7	0,0	20
Qatar *	4,0	14,9	100	4,0	18,6	100	4,0	18,9	100	4,0	14,9	100	4,0	15,0	100	4,0	15,0	100
Rép. arabe syrienne *	11,4	-	-	19,0	-	-	17,0	-	-	23,2	-	-	14,4	-	-	8,0	-	-
Rép. centrafricaine *	12,3	32,0	87	17,0	37,0	93	18,7	29,5	33	22,9	49,8	89	24,4	30,0	100	10,0
Rép. dém. du Congo *	6,9	85,5	100	10,7	91,4	100	13,0	99,5	100	13,5	97,2	100	16,9	92,6	100	9,0	100,0	100
Rép. dém. pop. lao *	6,0	-	-	6,7	-	-	5,6	-	-	10,4	-	-	16,6	-	-	7,3	-	-
Rép. dominicaine	3,6	35,4	100	7,5	35,0	100	8,6	32,4	100	12,5	38,0	100	16,2	39,9	100	5,1	40,0	100
Rép. kirghize	5,1	6,6	100	3,6	6,5	100	6,5	9,4	100	6,1	7,3	100	9,9	10,2	100	0,0	10,0	100
Rép. slovaque	3,6	3,6	100	3,5	3,4	100	3,4	3,5	100	3,3	3,3	100	0,1	0,1	100	3,8	2,4	100
Rép. tchèque	3,6	3,6	100	3,4	3,4	100	3,3	3,5	100	3,2	3,3	100	0,1	0,1	100	3,8	2,4	100
Roumanie *	13,1	31,3	100	10,2	29,4	100	10,7	32,2	100	14,3	30,1	100	21,0	28,1	100	2,1	35,0	100
Rwanda	13,0	97,0	100	28,2	98,7	100	16,2	95,4	100	27,0	96,3	100	16,4	87,6	100	14,4	100,0	100
Sainte-Lucie	1,9	50,7	100	7,2	50,0	100	7,2	54,8	100	12,8	55,1	100	28,4	111,6	79	3,6	79,4	100
Saint-Kitts-et-Nevis *	4,8	70,0	100	11,9	70,0	100	7,7	70,0	100	15,1	70,9	100	11,6	71,8	100	4,3
Saint-Vincent-et-les-Grenadines *	5,6	50,8	100	9,6	54,5	100	8,3	55,0	100	13,4	55,5	100	27,1	118,2	87	6,4	60,5	100
Sénégal	7,0	30,0	100	11,2	30,0	100	11,5	30,0	100	14,8	30,0	100	14,7	30,0	100	3,9	30,0	100
Serbie-et-Monténégro *	9,5	-	-	13,4	-	-	14,3	-	-	17,3	-	-	15,6	-	-	5,0	-	-
Seychelles *	16,9	-	-	19,2	-	-	24,3	-	-	32,1	-	-	85,5	-	-	25,0	-	-
Sierra Leone	...	43,3	100	...	48,1	100	...	48,4	100	...	49,4	100	...	50,0	100	...	50,0	100
Singapour	0,0	6,3	64	0,0	5,4	60	0,0	7,9	15	0,0	3,1	32	0,0	10,0	100	0,0
Slovénie	9,2	21,3	100	9,5	18,8	100	5,7	25,1	100	10,6	23,3	100	7,1	21,1	100	6,2	26,7	100
Soudan *	12,4	-	-	17,0	-	-	25,6	-	-	23,8	-	-	43,7	-	-	10,0	-	-
Sri Lanka	5,6	7,7	14	7,3	25,8	12	10,0	45,2	9	8,7	32,9	19	9,8	50,0	95	7,9	28,3	50
Suisse	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	0,0	97	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	0,0	+	50
Suriname *	3,4	6,2	32	11,9	17,7	20	14,6	8,0	1	15,3	20,0	17	31,4	22,7	11	7,0	18,0	50

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Appendice Tableau 4

Droits NPF appliqués et droits consolidés finals moyens et portée des consolidations pour les produits non agricoles, par catégorie NCM (suite)

(Pourcentage)

Marchés d'importation	(01)			(02)			(03)			(04)			(05)			(06)		
	Bois, pulpes, papier et meubles			Textiles et vêtements			Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage			Métaux			Produits chimiques et fournitures photographiques			Matériel de transport		
	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée	Droit appliqué	Droit consolidé	Portée
Swaziland	7,6	10,7	100	15,2	29,7	100	13,3	20,9	98	4,5	12,7	100	3,0	12,3	100	6,6	18,4	100
Tadjikistan *	5,8	-	-	14,7	-	-	5,0	-	-	6,9	-	-	5,4	-	-	7,1	-	-
Taipei chinois	2,3	0,5	100	9,0	8,7	100	5,4	5,4	100	4,3	2,9	100	3,3	2,8	100	12,5	7,8	100
Tanzanie *	15,0	120,0	0	19,4	120,0	1	13,0	120,0	0	15,1	120,0	0	4,8	7,1
Tchad *	19,2	80,0	0	22,9	75,0	9	21,4	15,8	11,6	15,1
Thaïlande *	15,1	18,5	85	24,0	28,0	95	22,0	29,9	59	13,8	23,9	53	7,3	29,4	58	28,3	48,3	25
Togo	11,1	17,2	13,1	80,0	6	12,3	80,0	5	7,2	80,0	0	9,0
Trinité-et-Tobago *	6,9	50,8	100	8,4	56,2	100	8,1	50,2	100	4,2	47,2	100	3,0	50,2	100	7,4	51,8	100
Tunisie *	33,2	37,1	44	32,3	57,1	94	29,6	38,3	45	18,7	30,8	34	15,0	30,0	42	20,2	30,9	44
Turkménistan *	0,6	-	-	15,8	-	-	4,4	-	-	0,0	-	-	0,7	-	-	4,0	-	-
Turquie *	1,5	28,5	37	8,2	27,4	15	4,2	22,1	45	4,1	18,8	17	4,6	17,8	58	4,1	18,0	57
Ukraine *	7,9	-	-	6,4	-	-	10,3	-	-	5,3	-	-	6,0	-	-	7,3	-	-
Union européenne	1,1	0,9	100	7,9	7,9	100	4,2	4,2	100	1,9	1,9	100	4,5	4,6	100	4,1	4,1	100
Uruguay	12,3	29,1	100	19,1	34,6	100	15,5	33,7	100	12,8	33,7	100	9,7	22,3	100	12,0	32,8	100
Vanuatu *	15,0	-	-	11,4	-	-	8,4	-	-	13,1	-	-	11,2	-	-	14,6	-	-
Venezuela	13,3	33,9	100	18,4	35,3	100	13,5	34,4	100	12,6	33,5	100	8,4	33,9	100	13,7	33,5	100
Viet Nam *	16,9	-	-	35,4	-	-	19,0	-	-	8,1	-	-	4,8	-	-	22,2	-	-
Yémen *	14,2	-	-	11,5	-	-	15,0	-	-	13,6	-	-	10,0	-	-	20,0	-	-
Zambie *	17,2	40,0	4	18,9	40,0	0	17,4	43,7	13	10,4	40,0	1	7,7	45,0	1	10,8	40,0	5
Zimbabwe	21,2	12,3	16	20,0	28,0	3	18,2	5,0	17	16,0	12,3	6	8,9	15,9	3	18,1	13,6	22

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

Marchés d'importation	(07)			(08)			(09)			(10)			(11)			(97)		
	Machines non électriques			Machines électriques			Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux			Articles manufacturés non dénommés ailleurs			Pêche et produits de la pêche			Pétrole		
	Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé		Droit appliqué	Droit consolidé	
Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	Moyenne	Moyenne	Portée	
Swaziland	1,5	9,2	100	5,4	17,2	100	3,8	9,4	89	3,5	12,9	96	10,2	24,7	3	1,3
Tadjikistan *	5,0	-	-	5,0	-	-	10,6	-	-	8,2	-	-	10,6	-	-	5,0	-	-
Taipei chinois	3,6	3,7	100	4,6	4,1	100	3,6	3,4	100	4,0	3,3	100	25,3	23,0	100	3,8	6,2	100
Tanzanie *	6,0	15,6	11,8	18,0	24,2	0,8
Tchad *	12,3	17,0	18,7	22,9	24,4	10,0
Thaïlande *	8,4	20,2	89	13,1	18,2	73	11,8	25,4	46	13,1	24,9	74	10,4	8,8	93	7,6
Togo	7,0	11,3	80,0	0	11,5	15,1	14,9	3,9
Trinité-et-Tobago *	2,3	50,0	100	8,9	53,0	100	7,3	43,1	100	12,3	49,1	100	27,9	50,0	100	6,9	31,6	100
Tunisie *	10,2	27,2	54	21,0	33,7	55	23,8	34,2	15	22,3	35,2	52	40,3	56,4	7	6,8
Turkménistan *	0,0	-	-	2,2	-	-	3,7	-	-	0,2	-	-	2,5	-	-	0,0	-	-
Turquie *	1,7	11,1	63	2,5	11,0	67	2,0	19,2	30	2,5	14,3	41	46,6	57,1	18	3,1
Ukraine *	4,7	-	-	8,0	-	-	8,4	-	-	10,1	-	-	10,4	-	-	0,0	-	-
Union européenne	1,7	1,7	100	2,5	2,4	100	2,0	2,0	100	2,5	2,5	100	11,7	11,2	100	3,1	2,0	100
Uruguay	8,9	33,3	100	13,9	33,8	100	8,8	32,6	100	16,0	33,8	100	11,5	35,0	100	0,2	35,0	100
Vanuatu *	7,8	-	-	20,1	-	-	12,9	-	-	23,2	-	-	27,9	-	-	0,0	-	-
Venezuela	9,1	32,7	100	11,3	33,8	100	10,4	34,0	100	11,4	33,1	100	19,0	34,6	100	9,9	35,0	100
Viet Nam *	4,9	-	-	13,4	-	-	13,2	-	-	15,5	-	-	31,1	-	-	16,6	-	-
Yémen *	7,9	-	-	14,0	-	-	13,6	-	-	14,7	-	-	23,2	-	-	9,2	-	-
Zambie *	8,1	44,8	20	14,8	35,0	7	12,4	17,5	22,9	11,4
Zimbabwe	8,8	9,5	14	17,0	2,8	11	17,0	13,9	2	20,7	23,7	8	13,0	1,9	70	27,0

Note: * Les données concernant les droits appliqués proviennent de la CNUCED. Les données en italique signifient qu'il y a au moins un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des sous-positions à six chiffres du SH, pour les données provenant de la BDI, et qu'il y a un droit non ad valorem pour plus de 20 pour cent des lignes tarifaires nationales, pour les données provenant de la CNUCED. + Les droits sont tous des droits non ad valorem. Pour les statistiques sur la portée des consolidations, la valeur 0 signifie que moins de 0,5 pour cent des lignes sont consolidées. Les données ont été prises en compte jusqu'au 29 mars 2004.

Sources: OMC - BDI et CNUCED.

NOTES TECHNIQUES

a) Composition des groupes de pays

i) Régions

Amérique du Nord: Canada, États-Unis d'Amérique et territoires d'Amérique du Nord n.d.a.

Amérique latine, dont le Mexique; *Amérique centrale*: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama; *pays des Caraïbes*: Antigua-et-Barbuda, Antilles néerlandaises, Aruba, Bahamas, Belize, Cuba, Dominique, Grenade, Haïti, Jamaïque, République dominicaine, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Trinité-et-Tobago et *Amérique du sud*: Argentine, Barbade, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Guyana, Paraguay, Pérou, Suriname, Uruguay, Venezuela et autres pays et territoires d'Amérique latine et des Caraïbes n.d.a.

Europe occidentale: Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, ex-République yougoslave de Macédoine, Slovénie, Serbie-et-Monténégro (les cinq derniers pays mentionnés correspondent à l'ex-Yougoslavie) et territoires d'Europe occidentale n.d.a.

Économies en transition, dont l'*Europe centrale et orientale*: Albanie, Bulgarie, Hongrie, Pologne, République slovaque, République tchèque et Roumanie; les *États baltes*: Estonie, Lettonie et Lituanie; et *la Communauté d'États indépendants(CEI)*: Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Fédération de Russie, Géorgie, Kazakhstan, Ouzbékistan, République kirghize, République de Moldova, Tadjikistan, Turkménistan et Ukraine. Le groupement ex-URSS correspond aux États baltes et à l'actuelle CEI.

Afrique, dont l'*Afrique du Nord*: Algérie, Égypte, Jamahiriya arabe libyenne, Maroc et Tunisie; et l'*Afrique subsaharienne* comprenant: l'*Afrique occidentale*: Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo; l'*Afrique centrale*: Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe et Tchad; l'*Afrique orientale*: Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Maurice, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Seychelles, Somalie et Soudan; et l'*Afrique australe*: Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe et territoires d'Afrique n.d.a.

Moyen-Orient: Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Iraq, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, République arabe syrienne, République islamique d'Iran, Yémen et autres pays et territoires du Moyen-Orient n.d.a.

Asie, dont l'*Asie de l'Ouest*: Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan et Sri Lanka et l'*Asie de l'Est (Océanie comprise)*: Australie; Brunéi Darussalam; Cambodge; Chine; Fidji; Région administrative spéciale de Hong Kong, Chine (Hong Kong, Chine); Îles Salomon; Indonésie; Japon; Kiribati; Macao, Chine; Malaisie; Mongolie; Myanmar; Nouvelle-Zélande; Papouasie-Nouvelle-Guinée; Philippines; République de Corée; République démocratique populaire lao; Samoa; Singapour; Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu (Taipei chinois); Thaïlande; Tonga; Tuvalu; Vanuatu; Viet Nam et autres pays et territoires de l'Asie et du Pacifique n.d.a.

ii) Accords d'intégration régionale

ALADI: Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela.

ALEEC: Hongrie, Pologne, République slovaque, République tchèque, Roumanie et Slovénie.

ALENA: Canada, États-Unis d'Amérique et Mexique.

ANASE: Brunéi Darussalam, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, République démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande et Viet Nam.

APEC: Australie; Brunéi Darussalam; Canada; Chili; Chine; États-Unis d'Amérique; Fédération de Russie; Hong Kong, Chine; Indonésie; Japon; Malaisie; Mexique; Nouvelle-Zélande; Papouasie-Nouvelle-Guinée; Pérou; Philippines; République de Corée; Singapour; Taïpei chinois; Thaïlande et Viet Nam.

ASACR: Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan et Sri Lanka.

CARICOM: Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Suriname et Trinité-et-Tobago.

CCG: Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar.

CDEAO: Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

CEEAC: Angola, Burundi, Cameroun, République centrafricaine, Tchad, République du Congo, République démocratique du Congo, Guinée équatoriale, Gabon, Rwanda et Sao Tomé-et-Principe.

CEMAC (UDEAC): Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine et Tchad.

COMESA: Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Namibie, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie et Zimbabwe.

MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua.

MERCOSUR: Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay.

SADC: Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, Seychelles, Swaziland, République-Unie de Tanzanie, Zambie et Zimbabwe.

UEMOA: Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

Union européenne: Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Suède.

iii) Autres groupes de pays

Pays les moins avancés: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cap-Vert, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Haïti, Îles Salomon, Kiribati, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritanie, Mozambique, Myanmar, Népal, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Tuvalu, Vanuatu, Yémen et Zambie.

Les appellations utilisées dans le présent rapport n'impliquent de la part du Secrétariat aucune prise de position quant au statut d'un pays ou territoire ou d'une région, ni quant au tracé de ses frontières.

b) Calculs tarifaires

Les calculs tarifaires reposent sur des données disponibles dans la base de données des listes tarifaires codifiées de l'OMC (LTC) et dans la base de données intégrée (BDI) ainsi que dans le Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Les profils tarifaires pour les droits NPF consolidés finals sont tirés de la base de données LTC, qui inclut les droits consolidés finals et d'autres renseignements comme les périodes de mise en œuvre et les droits de négociateur primitif. Au début de 2004, la plupart des Membres ont déjà pleinement mis en œuvre tous leurs engagements. Pour certains Membres, en particulier ceux qui ont récemment accédé à l'OMC, certains engagements ne seront mis en œuvre qu'en 2010. La base LTC couvre tous les Membres de l'OMC, contient tous les engagements concernant les marchandises - y compris les négociations avant et après le Cycle d'Uruguay - et est mise à jour régulièrement.¹ Les profils tarifaires pour les droits consolidés sont indiqués pour 130 Membres.²

Les profils tarifaires pour les droits NPF statutaires appliqués proviennent de la BDI. La BDI, qui repose sur les notifications des Membres, contient les droits NPF consolidés appliqués et courants ainsi que des statistiques sur les importations. Elle contient également des préférences et des équivalents *ad valorem* (EAV) pour les lignes tarifaires non *ad valorem* s'ils sont fournis par les Membres sur une base volontaire. La base de données couvre les Membres de l'OMC et les pays accédants pour lesquels des renseignements traités sont disponibles. Dans chaque cas, la dernière année pour laquelle des renseignements sont disponibles a été retenue.

La base de données TRAINs de la CNUCED, qui contient des mesures tarifaires et non tarifaires et des renseignements commerciaux, est utilisée pour compléter la BDI en matière de données relatives aux droits appliqués pour les pays qui ne sont pas Membres de l'OMC, les cas dans lesquels la BDI n'a reçu aucune notification du Membre ou lorsque les données sont de deux ans plus récentes que celles de l'OMC. Les renseignements tarifaires de la CNUCED sont compilés sur la base de sources nationales, intergouvernementales et autres et sont disponibles au niveau de la ligne tarifaire.

La première étape des calculs a consisté à agréger tous les droits par ligne tarifaire jusqu'au niveau des positions à six chiffres du Système harmonisé (SH), créant ainsi une structure commune qui n'est pas biaisée par les différents niveaux de désagrégation des droits des Membres. Seuls les chapitres 01 à 97 du SH ont été pris en compte. Pour le calcul des droits moyens et maximaux au niveau de la position à six chiffres du SH, seuls les droits *ad valorem*, y compris les EAV s'ils ont été fournis par le Membre, ont été utilisés. Cependant, l'incidence des droits autres qu'*ad valorem* (droits spécifiques, mixtes ou composites) est indiquée dans les tableaux pertinents. En ce qui concerne les indicateurs pour les droits consolidés, seules les lignes tarifaires consolidées ont été prises en considération dans les calculs. Aucune hypothèse n'a été faite au sujet des droits correspondant aux lignes tarifaires non consolidées. Par conséquent, une sous-position à six chiffres a été considérée comme consolidée si au moins une ligne tarifaire à l'intérieur de cette sous-position était consolidée et les droits moyens ont été calculés uniquement pour les lignes tarifaires consolidées. Une sous-position à six chiffres dans laquelle aucune ligne tarifaire n'était consolidée a été considérée comme non consolidée. Les sous-positions non consolidées n'ont pas été prises en compte dans les calculs figurant aux tableaux 1, 3 et 4 de l'Appendice. Toutes les étapes ultérieures des calculs ont été basées sur ces droits moyens «préagregés» au niveau de la position à six chiffres du SH.

c) Notes techniques liées aux graphiques

Les droits non *ad valorem* n'ont pas été pris en compte dans les données et les calculs figurant dans les tableaux et graphiques de la section IB1.

¹ Les données concernant le Cambodge et le Népal, deux pays ayant récemment accédé à l'OMC, n'ont pas encore été publiées et ne sont pas incluses dans les tableaux.

² Les États membres de l'Union européenne comptent pour un Membre, tout comme la Suisse et le Liechtenstein.

Graphique IB1.1 Aperçu général des schémas de préférences non réciproques, 2002

Les pays donneurs de préférences retenus sont la Quadrilatérale (2002), l'Australie et la Nouvelle-Zélande (1999). Aux fins de ce graphique, un pays est considéré comme bénéficiant du SGP, du régime des PMA ou de tout autre schéma de préférences non réciproques s'il est admis comme bénéficiaire dans au moins un des six donateurs. En plus des régimes du SGP et des PMA, les préférences non réciproques ci-après ont été prises en considération:

- Canada: Loi sur les pays des Antilles membres du Commonwealth;
- Union européenne: Pays ACP;
- Nouvelle-Zélande: Pays du SPARTECA (îles Cook, Fidji, Micronésie, Nauru, Nioué, Papouasie-Nouvelle-guinée, Samoa, Îles Salomon, Tonga et Vanuatu);
- États-Unis: Loi relative au redressement économique du bassin des Caraïbes, Loi relative aux préférences commerciales en faveur des pays andins et Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique.

Graphique IB1.2 Moyenne des droits appliqués par régime tarifaire, pour les grands marchés développés, 2002

L'année 2002 a été choisie parce que c'était la dernière année pour laquelle des données concernant tous les pays étaient disponibles, à l'exception de l'Australie (2001). Un certain nombre d'initiatives récentes prévoyant un accès non réciproque aux marchés, en particulier pour les pays les moins avancés, n'ont pas été prises en compte dans les données tarifaires de 2002. Lorsque c'était possible, on a pris en compte ces initiatives en ajustant les données en conséquence.

Graphique IB1.3 Nombre de crêtes tarifaires internationales et nationales par régime tarifaire, pour les grands marchés développés, 2002.

Comme indiqué dans le texte, une crête internationale est définie comme étant tout droit supérieur à 15 pour cent. Une crête nationale est définie comme étant trois fois la moyenne nationale pour *chaque* régime. Une crête internationale est donc un critère absolu, tandis qu'une crête nationale est un critère relatif. Cette différence explique pourquoi le nombre de crêtes nationales pour un schéma non réciproque pourrait excéder le nombre de crêtes nationales pour un régime NPF.

Graphique IB1.4 Moyenne des droits pour les crêtes internationales et nationales par régime tarifaire, pour les grands marchés développés, 2002

Les moyennes ont été calculées pour chaque régime. Pour le premier graphique (crêtes internationales) les moyennes ont été calculées à partir de toutes les lignes tarifaires excédant 15 pour cent pour chaque régime. Une méthode similaire a été adoptée pour le second graphique, sauf que, dans ce cas, toutes les lignes tarifaires excédant trois fois la moyenne nationale ont été prises en compte.

Tableau IB1.1 Importations en franchise de droits par grand marché développé, régime non réciproque et bénéficiaire, 2002

Les calculs de ce tableau ont été effectués pour chacun des quatre marchés. Puisqu'un exportateur peut bénéficier d'au moins deux régimes tarifaires (NPF et non réciproque) sur chaque marché, une règle d'imputation était nécessaire pour analyser les flux courants d'échanges. La règle adoptée pour ce tableau a consisté à présumer que, en premier lieu, si un produit importé sur un marché était admis à bénéficier de la franchise de droits au titre du traitement NPF, il était dédouané à ce taux. Le régime tarifaire suivant qui a été pris en considération est le SGP, puis le schéma PMA, et enfin les autres schémas non réciproques. Le processus itératif reposait sur l'hypothèse que le traitement plus favorable que le traitement NPF était d'abord fourni sur une base SGP puis sur une base PMA.

Tableau IB1.4 Marges de préférence les plus élevées par produit sur les grands marchés développés, 2002

Les marges de préférence n'incluent pas d'équivalents *ad valorem* pour les droits non *ad valorem*.

Appendice, tableaux 1 à 4:

On trouvera dans le tableau 1 des notes techniques une description de chacun des titres de colonne. Les positions du SH correspondant à chaque catégorie figurent dans le tableau 2 des notes techniques.

Tableau 1 des notes techniques
Description des titres de colonnes et méthodes de calcul

TITRE DE LA COLONNE	DESCRIPTION OU MÉTHODE DE CALCUL
Portée des consolidations	Nombre de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH contenant au moins une ligne tarifaire consolidée, divisé par le nombre total de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH dans la version correspondante de la nomenclature du SH pour tous les produits et selon la ventilation correspondante. La définition des produits agricoles est fondée sur l'Accord sur l'agriculture de l'OMC étendue aux différentes nomenclatures du SH.
Moyenne simple	Moyenne simple des droits ad valorem au niveau de la position à six chiffres du SH.
Part des sous-positions du SH admises en franchise	Nombre de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH pour lesquelles les droits applicables à toutes les lignes tarifaires sont égaux à zéro, divisé par le nombre total de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH.
Part des droits non ad valorem	Nombre de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH pour lesquelles il y a au moins un droit autre qu'ad valorem sans équivalent ad valorem, divisé par le nombre total de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH. Les droits non communiqués ont été traités comme des droits non ad valorem.
Droit ad valorem maximal	Droit ad valorem maximal calculé sur la base des droits au niveau de la ligne tarifaire.
Part des crêtes tarifaires nationales	Nombre de droits au niveau de la position à six chiffres du SH au moins trois fois supérieurs à la moyenne simple du Membre, divisé par le nombre total de sous-positions au niveau de la position à six chiffres du SH. Des moyennes simples sont calculées séparément pour tous les produits, les produits agricoles et les produits non agricoles.

Tableau 2 des notes techniques
Description des différentes catégories³

NUMÉRO DE LA CATÉGORIE	DESCRIPTION	NOMENCLATURE DU SYSTÈME HARMONISÉ SH 2002
01	Bois, pulpe, papier et meubles	Ch. 44, 45, 47, Ch. 48 (sauf 4815), Ch. 49, 9401-04 (sauf 940490).
02	Textiles et vêtements	300590, 330620, 392112-13, 392190, 420212, 420222, 420232, 420292, Ch. 50-63 (sauf 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-02), 640520, 640610, 640699, 6501-05, 6601, 701911-19, 701940-59, 870821, 8804, 911390, 940490, 950291, 961210.
03	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage	Ch. 40, Ch. 41 (sauf 4101-4103), 4201-05 (sauf 420212, 420222, 420232, 420292), 4302-04, Ch. 64 (sauf 640520, 640610, 640699), 9605.
04	Métaux	2601-17, 2620, Ch. 72-76 (sauf 7321-22), Ch. 78-83 (sauf 8304-05).
05	Produits chimiques et fournitures photographiques	2705, Ch. 28-30 (sauf 290543-45 et 300590), Ch. 32-33 (sauf 3301 et 330620), Ch. 34 (sauf 3403, 3406), 3506-07, 3601-04 et Ch. 37-39 (sauf 380910, 3823, 382460 et 392112-13, 392190).
06	Matériel de transport	Ch. 86 (sauf 8608), 8701-08 (sauf 870821), 8711-14, 8716, 8801-03, Ch. 89.
07	Machines non électriques	7321-22, Ch. 84 (sauf 846721-29), 8608, 8709.
08	Machines électriques	846721-29, Ch. 85 (sauf 8519-24).
09	Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux	Ch. 25, 2618-19, 2621, 2701-04, 2706-08, 2711-15, Ch. 31, 3403, Ch. 68-71 (sauf 6807, 701911-19, 701940-59), 911310-20.
10	Articles manufacturés non dénommés ailleurs	2716, 3406, 3605-06, 4206, Ch. 46, 4815, 6506-07, 6602-03, Ch. 67, 6807, 8304-05, 8519-24, 8710, 8715, 8805, Ch. 90-93 (sauf 9113), 9405-06 et Ch. 95-97 (sauf 950291, 9605 et 961210).
11	Pêche et produits de la pêche	Ch. 03, 0509, 1504, 1603-05, 230120.
12	Fruits et légumes	Ch. 07, Ch. 08, 1105-06, 2001-08.
13	Café, thé, maté, cacao et produits dérivés	0901-03, Ch. 18 (sauf 1802), 2101.
14	Sucres et confiseries	Ch. 17.
15	Épices, céréales et autres préparations alimentaires	0407-10, 0904-10, 1101-04, 1107-09, Ch. 19, 2102-06, 2209.
16	Graines	Ch. 10.
17	Animaux et produits d'origine animale	Ch. 01, Ch. 02, 1601-02.
18	Graines oléagineuses, matières grasses et productions dérivées	1201-08, Ch. 15 (sauf 1504), 2304-06, 3823.
19	Fleurs coupées, végétaux, matières d'origine végétale; gommes laques, etc.	0601-03, 1211, Ch. 13, Ch. 14.
20	Boissons, non alcoolisées et alcoolisées	2009, 2201-08.
21	Produits laitiers	0401-06.
22	Tabac	Ch. 24.
23	Autres produits agricoles	Ch. 05 (sauf 0509), 0604, 1209-10, 1212-14, 1802, 230110, 2302-03, 2307-09, 290543-45, 3301, 3501-05, 380910, 382460, 4101-03, 4301, 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-02.
97	Pétrole	2709-10.

³ Ces catégories sont communément appelées catégories des négociations commerciales multilatérales. Les produits non agricoles sont classés dans les catégories 01 à 11 et 97. Les autres produits sont classés parmi les produits agricoles. Ch. signifie chapitre du SH.

BIBLIOGRAPHIE

- Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (1980) *Les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round*, volume II, Genève: GATT.
- Acemoglu, D. (2002) «Technical Change, Inequality, and the Labor Market», *Journal of Economic Literature* 40,1: 7-72.
- Acemoglu, D. et Johnson, S. (2003) «Unbundling institutions», *Working Paper* No. 9934, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (août 2003).
- Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J.A. (2001) «The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation», *American Economic Review* 91, 5: 1369-1401.
- (2002) «Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution», *The Quarterly Journal of Economics* 117, 4: 1231-1294.
- Addor, F. et Grazioli, A. (2002) «Geographical Indications beyond Wines and Spirits: A Roadmap for a Better Protection for Geographical Indications in the WTO TRIPS Agreement», *The Journal of World Intellectual Property* 5, 6: 865-897.
- Ades, A. et Di Tella, R. (1999) «Rents, Competition and Corruption», *American Economic Review* 89, 4: 982-993.
- Aghion, P., Bacchetta, P. et Banerjee, A. (2004) «Financial Development and the Instability of Open Economies», *Working Paper* No. 10246, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Ahmad, J. (1978) «Tokyo Round of Trade Negotiations and the Generalized System of Preferences», *Economic Journal* 88: 285-295.
- Aitken, B. et Harrison, A. (1999) «Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela?», *American Economic Review* 89, 3: 605-618.
- Aizenman, J. (2003) «On the Hidden Links between Financial and Trade Opening», *Working Paper* No. W 9906, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Akerlof, G. (1970) «The Market for «Lemons»: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Alesina, A. et Dollar, D. (1998) «Who Gives Aid to Whom and Why?», *Working Paper* No. 6612, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- (2000) «Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?», *Journal of Economic Growth* 5 1: 33-63.
- Amjadi A. et Yeats, A.J. (1995) «Have Transport Costs Contributed to the Relative Decline of Sub-Saharan African Exports? Some Preliminary Empirical Evidence», *Working Papers in International Economics, Trade, Capital Flows*, 1559, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Anderson, J.E. (2001) «Trade and Informal Institutions», polycopié, Boston College
- Anderson, J.E. et Marcouiller, D. (2002) «Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation», *Review of Economics and Statistics* 84, 2: 345-352.
- Anderson, J.E. et Wincoop, E.V. (2003) «Trade Costs», polycopié préparé pour le *Journal of Economic Literature*.
- Anderson, J.E. et Young, L. (2000) «Trade Implies Law: The Power of the Weak», *Working Paper* No. 7702, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Anderson, R. D. et Gallini, N. T. (1998) (eds) «Competition Policy and Intellectual Property Rights in the Knowledge-based Economy», *Industry Canada Research Series* 9: 463-470. Calgary: University of Calgary Press.
- Anderson, R. et Holmes, P. (2002) «Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System», *Journal of International Economic Law* 5, 2: 531-563.
- Antweiler, W., Copeland, B. R. et Taylor, M. S. (2001) «Is Free Trade Good for the Environment?», *American Economic Review* 91, 4: 877-908.

Arabie saoudite, Central Department of Statistics (2003a) Employment and Wages Survey 2000. Disponible en ligne à l'adresse suivante: [HTTP: www.planning.gov.sa](http://www.planning.gov.sa). Consulté le 23 juin 2004.

– (2003b) Annual Economic Survey of Establishments 2000. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.planning.gov.sa. Consulté le 23 juin 2004.

Arrow, K. (1962) «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions», dans Nelson, R. (ed.) *The Rate and Direction of Inventive Activity Princeton*, 609-619, Princeton: Princeton University Press.

Arteta, C., Eichengreen, B. et Wyplosz, C. (2001) «When Does Capital Account Liberalization Help More than it Hurts?», *Working Paper No. 8414*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).

Australie, Bureau of Statistics (2002) Balance des paiements, Australie: *Regional Series*, 2000-2001.

Bacchetta, M. et Jansen, M. (2003) «Adjusting to Trade Liberalization: The Roles of Policy, Institutions and WTO Disciplines», *Special Studies 7*, Genève: Organisation mondiale du commerce (OMC).

Bagwell, K. et Staiger, R. (1999) «An Economic Theory of GATT», *The American Economic Review* 89 1:215-248.

– (2002) *The Economics of the World Trading System*, Cambridge MA: MIT Press.

– (2004) «Subsidy Agreements» manuscrit non publié. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.ssc.wisc.edu/~rstaiger/subsidy.agreements.010604.pdf>. Consulté le 23 juin 2004.

Bahreïn (2001), *Statistical Abstracts*.

Baier, S.L. et Bergstrand, J.H. (2001) «The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs and Income Similarity», *Journal of International Economics* 53, 1-27.

Baldwin, R. E. et Murray, T. (1977) «MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP», *Economic Journal* 87: 30-46.

Bangladesh, Bureau of Statistics (2003), *Statistical Bulletin Bangladesh Monthly*.

Bank of Japan, International Department (2002) *Balance of Payments Monthly*.

Banque des règlements internationaux (BRI), Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (1999a) «Capital Requirements and Bank Behaviour: the impact of the Basel Accord», *Basel Committee Working Paper No. 1*, Bâle: BRI.

– (1999b) «A new Capital Adequacy Framework», *Basel Committee Publication No. 50*, Bâle: BRI.

– (2003) «Quarterly Review», *International Banking and Financial Market Developments*, Bâle: BRI (décembre 2003).

Banque interaméricaine de développement (BID) (2004) *Integration and Trade in Americas: Fiscal Impact of Trade Liberalization in the Americas*, Département de l'intégration et des programmes régionaux, Periodic Note, janvier 2004, Washington, D.C.: Banque interaméricaine de développement.

Banque mondiale (2001) *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002: Making Trade Work for the Poor*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

– (2002) «Building Institutions for Markets», *World Development Report 2002*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

– (2003a) *Global Economic Prospects 2004* (November 2003), Washington, D.C.: Banque mondiale.

– (2003b) *World Development Indicators* (Indicateurs du développement dans le monde), CD-ROM, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Banque mondiale et OCDE (1999) *A framework for the design and implementation of competition law and policy*, Paris et Washington: OCDE et Banque mondiale.

Baumol, W., Panzar, J. et Willig, R. (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, New York: Harcourt Brace Jonaovitch.

Bean, C. (2003) «Asset Prices, Financial Imbalances and Monetary Policy: Are Inflation Targets Enough?», *Working Paper No. 140*, Bâle: Banque des règlements internationaux (septembre 2003).

- Beck, T. et Levine, R. (2003) «Legal Institutions and Financial Development», *Working Paper* No. 10126, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Beghin, J., Roland-Holst, D. et van der Mensbrugghe, D. (1995) «Trade Liberalization and the Environment in the Pacific Basin: Coordinated Approaches to Mexican Trade and Environmental Policy», *American Journal of Agricultural Economics* 77, août: 778–785.
- Beresford, L. (2000) «The Protection of Geographical Indications in the United States of America», dans OMPI (2000b): 39-50.
- Bergham, L. et Hill, M. (2000) «Productivity and Growth Effects of Acidification: A Dynamic CGE Modeling Study of Sweden», *Discussion Paper*, Stockholm: School of Economics.
- Berman, E., Bound, J. et Griliches, Z. (1994) «Changes in the Demand for Skilled Labour within US Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers», *Quarterly Journal of Economics* 109, 2: 367-97.
- Bernanke B.S. et Mihov, I. (1997) «What Does the Bundesbank Target?», *Working Paper* No. 5764, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Bhagwati, J. (2000) *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Biggs, M., Moody, G.R., van Leeuwen, J.-H. et White, D. (1994) «Africa Can Compete! Exports Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the U.S. Market» *Discussion Paper* No. 242, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Biggs, T., Miller, M., Otto, C. et Tyler, G. (1996) «Africa Can Compete! Export Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the European Market», *World Bank Discussion Paper* No. 300, Africa Technical Department Series, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Gauthier, B., Isaksson, A., Oduro, A., Oostendorp, R., Pattillo, C., Söderbom, M., Sylvain, M., Teal, F. et Zeufack, A. (2000) «Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing», *Journal of Development Studies* 36, 4: 1-37.
- Bilal, S. et Olarreaga, M. (1998) «Competition Policy and the WTO: Is there a need for a Multilateral Agreement?», *Working Paper* No. 98/W/02, Institut européen d'administration publique.
- Blakeney, M. (2001) «Geographical Indications and TRIPS», Occasional Paper 8, Bureau de la société des amis auprès des Nations Unies: Genève.
- Blomstrom, M. et Kokko, A. (1995) «Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals», *World Development* 23, 3: 1-10.
- Blomstrom, M. et Sjöholm, F. (1999) «Technology Transfer and Spillovers. Does Local Participation with Multinationals Matter?», *European Economic Review* 43, 4-6: 915-923.
- Blomstrom, M., Kokko, A. et Zejan, M. (1994) «Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals», *Weltwirtschaftliches Archiv* 130, 3: 521-533.
- Bombrun, H. et Sumner, D.A. (2003) «What Determines the Price of Wine?», AIC Issues Brief, No. 18, University of California. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://aic.ucdavis.edu/pub/briefs/brief18.pdf>. Consulté le 23 juin 2004.
- Boone, P. (1995) «Politics and The Effectiveness of Foreign Aid», *Working Paper* No. 5308, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Bora, B., Cernat, L. et Turrini, A. (2002) «Duty and Quota-Free Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modelling», *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* No. 14, Genève: CNUCED.
- Borensztein, E., Gregorio, J.D. et Lee, J.W. (1995) «How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth», *Working Paper* No. 5057, Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Borio, C. (2003) «Towards a Macroprudential Framework for Financial Supervision and Regulation?», *Working Paper* No. 128, Bâle: Banque des règlements internationaux (BRI).

- Bovenberg, A. L. et Goulder, L. H. (2001) «Environmental Taxation and Regulation», dans Auerbach, A. et Feldstein, M. (eds.) *Handbook of Public Economics*, New York: North Holland.
- Bovenberg, A. L. et de Mooij, R. A. (1994) «Environmental Levies and Distortionary Taxation», *American Economic Review* 84, 4: 1085-1089.
- Brada, J.C. et Tomsik, V. (2003) «Foreign Direct Investment and Perceptions of Vulnerability to Foreign Exchange Crises: Evidence from Transition Economies» *Davidson Institute Working Paper*, University of Michigan.
- Branstetter, L. (2000) «Is Foreign Direct Investment a Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States», *Working Paper* No. 8015, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Brenton, P. (2003) «Integrating the least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms», *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3018, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Brenton, P. et Manchin, M. (2003) «Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin», *World Economy* 26:5, 755-769.
- Broadman, H.G. et Recanatini, F. (2001) «Where Has All The Foreign Investment Gone In Russia?», *Working Paper* No. 2640, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Brunetti, A., Kisunko, G. et Weder, B. (1997) «Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector», *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1759, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Bureau international du travail (BIT) (1999) *Switzerland: Studies on the Social Dimensions of Globalization*, Task Force on Country Studies on Globalization, Genève: BIT.
- Bureau international du travail (BIT) *Tendances mondiales de l'emploi 2004* (janvier 2004), Genève: BIT.
- Bureau of Economic Analysis (BEA), «Gross domestic product by industry». Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.bea.doc.gov/bea/dn2/gposhr.htm#1994-2001>. Consulté le 23 juin 2004.
- Bureau of Economic Analysis (BEA), (2003) Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.bea.doc.gov/>. Consulté le 23 juin 2004
- Burniaux, J., Martin, J.P., Nicoletti, G. et Martins, J.O. (1992) «GREEN: A Multi-Sector, Multi-Region General Equilibrium Model for Quantifying the Costs of Curbing CO2 Emissions: A Technical Manual», *Working Paper* No. 116, Paris: OCDE.
- Burnside, C. et Dollar, D. (1997) «Aid, Policies and Growth», *Working Paper* No. 1777, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- (2000) «Aid policies and economic growth», *The American Economic Review*, vol. 90, 4: 847-68.
- Cadot, O., Grether, J.M. et de Melo, J. (2000) «Trade and Competition Policy: Where do we Stand?», *Journal of World Trade* 34, 3: 1-20.
- Calderon, C., Chong, A. et Loyaza, N. (2003) «Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries», polycopié, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Calvo, G. et Mendoza, E. (2000) «Rational Contagion and the Globalization of Securities Markets» *Journal of International Economics* 51, 1: 79-113.
- Campa, J.M. et Goldberg, L.S. (2002) «Exchange Rate Pass-Through in to Import Prices: A Macro – or Micro Phenomenon?», *Working Paper* No. 8934, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Canzoneri, M.B., Cumby, R.E. et Diba, B.T. (2002) «The Need for International Policy Coordination: What's Old, What's New, What's Yet to Come?», *Working Paper* No. 8765, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).

- Catao, L. et Falcetti, E. (2002) «Determinants of Argentina's External Trade; Buenos Aires», *Journal of Applied Economics* 5, 1:19-57 (mai).
- Central Intelligence Agency (CIA) (2003) *The World Factbook 2003*, Washington, D.C.: CIA.
- Chadha, R., Brown, D., Deardorff, A. et Stern, R. (2000) «Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO negotiations», polycopié, Ann Arbor: University of Michigan.
- Chanda, R. (2003) «Linkages between Mode 4 and other GATS Modes of Supply», document de travail pour le Séminaire OCDE-Banque mondiale-OIM sur le commerce et les migrations, Palais des Nations, Genève (12-14 novembre 2003).
- Clague, C. K. (1972) «The trade effects of tariff preferences», *Southern Economic Journal* 38, 379-389.
- Clark X., Dollar, D. et Micco, A. (2004) «Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade», *Working Paper* No. 10353, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Clark, G.R.G., Gebreab, F.A. et Mgombelo, H.R (2003) «Telecommunications Reform in Malawi», *World Bank Policy Research Working Paper* 3036, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Clark, P., Sadikov, A., Tamirisa, N., Wei, S.J. et Zeng, L. (2003) «Exchange Rate Volatility and Trade Flows – Some New Evidence», polycopié du Fonds monétaire international (FMI), Washington, D.C.: FMI (octobre 2003).
- Classens, S., Demirgüç-Kunt, A. et Huizinga, H. (2001) «How does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?», *Journal of Banking and Finance* 25, 891-911.
- Cline, W. R. (1997) *Trade and Income Distribution*, Washington, D.C.: Institut d'économie internationale.
- Coase, R. (1960) «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Coe, D. T., Helpman, E. et Hoffmaister, A. (1997) «North-South R & D Spillovers», *Economic Journal* 107 134-149.
- Coe, D.T. et Helpman, E. (1995) «International R&D Spillovers», *European Economic Review* 39, 5: 859-887.
- Cohen, G., Salomon, I. et Nijkamp, P. (2002) «Information-Communications Technology (ICT) and Transport: Does Knowledge Underpin Policy?», *Telecommunications Policy* 26:31-52.
- Collier P. et Dehn, J. (2001) «Aid, Shocks, and Growth», *Working Paper* No. 2688, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Collier, P. et Gunning, J.W. (1999) «Explaining African Economic Performance», *Journal of Economic Literature* 37, 64-111.
- Combes, P. et Lafourcade, M. (2003) «Core-Periphery Patterns of Generalised Transport Costs: France, 1978-1998», Centre for Economic Policy Research (CEPR) 3958, Londres: CEPR.
- Combes, P., Lafourcade, M. et Mayer, T. (2002) «Can Business and Social Networks Explain the Border Puzzle?», *Discussion Paper* 3750, Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- Combris, P., Lecocq, S. et Visser, M. (1997) «Estimation of a Hedonic Price Equation for Bordeaux Wine: Does Quality Matter?», *The Economic Journal* 107 (mars) : 390-402.
- Commission des Communautés européennes (2002a) «Update of the report on macroeconomic and financial sector stability developments in candidate countries», Direction générale des affaires économiques et financières (novembre 2002).
- (2002b) «Statistical elements in support of the Communication on Industrial Policy in an enlarged Europe», document de travail des services de la Commission SEC (2002) 1340.
- Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2003) *Balance preliminar de las economias de América Latina y el Caribe* (décembre 2003).
- Commission européenne (2003) «Quelle est pour nous l'importance des indications géographiques?» Disponible en ligne à l'adresse suivante: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/intell_property/argu_fr.htm. Consulté le 23 juin 2004.

Commission européenne, FMI, OCDE, ONU, CNUCED et OMC (2002) *Manuel des statistiques du commerce international des services*, New York: Nations Unies.

Commission on Filipinos Overseas. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.cfo.gov.ph/. Consulté le 23 juin 2004.

Conca, K. et Dabelko, G.D. (1998) «Twenty-five Years of Global Environmental Politics», dans Conca, K. et Dabelko, G.D. (eds.) *Green Planet Blues: Environmental Politics from Stockholm to Kyoto*, Boulder, CO: Westview Press.

Conconi, P. et Perroni, C. (2003) «Self-Enforcing International Agreements and Domestic Policy Credibility», polycopié, Warwick University (août 2003).

Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) (2000) *World Investment Report: Mergers and Acquisitions*, Genève et New York: Nations Unies.

- (2002) *Étude sur les transports maritimes 2002*, Genève: CNUCED.
- (2003a) *Review of Maritime Transport 2003*, Genève: CNUCED.
- (2003b) «L'investissement étranger direct (IED) est en pleine mutation, d'après la CNUCED», Communiqué de presse du 28.10.03.
- (2003c) *Rapport sur l'investissement dans le monde*, Genève: CNUCED.

Connor, J. (2001) *Global Price Fixing: our Customers are the Enemy*, Boston: Kluwer Academic Publishing.

Conrad, K. (2002) «Computable General Equilibrium Models in Environmental and Resource Economics», dans Tietenberg, T. et Folmer, H. (eds) *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics 2002/2003*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Conrad, K. et Heng, S. (2000) «Financing Road Infrastructure by Savings in Congestion Costs: A CGE Analysis», *The Annals of Regional Science* 36, 1: 107-122.

Conrad, K. et Schröder, M. (1993) «Environmental Policy Instruments using General Equilibrium Models», *Journal of Policy Modeling* 15, 521-543.

Consumer Unity and Trust Society (CUTS) (2003) *Pulling up our Socks: a Study of Competition Regimes of Seven Developing Countries of Africa and Asia*, New Delhi: CUTS.

Corbo, V., Fisher, S. et Webb, S. (1992) *Adjustment Lending Revisited: Policies to Restore Growth*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Cornish, W. R. (1996) *Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade Marks and Allied Rights (Third Edition)*, Londres: Sweet & Maxwell.

Cour européenne de justice (CEJ) (1999) «Windsurfing Chiemsee Produktions- und Vertriebs GmbH (WSC) contre Boots-und Segelzubehor Walter Huber (C108/97) et Frank Attenberger (C-109/97) Arrêt de la Cour du 4 mai 1999», *Journal officiel des Communautés européennes* C204 (17 juillet 1999): 13. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://europa.eu.int/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=fr>. Consulté le 23 juin 2004.

- (2002) «Recours introduit le 10 juillet 2002 par Commune de Champagne et autres contre Conseil de l'Union européenne et Commission des Communautés européennes (Affaire T-212/02)», *Journal officiel des Communautés européennes* C233 (28 septembre 2002): 27-28. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://europa.eu.int/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=fr>. Consulté le 23 juin 2004.

Cuddington, J. et Liang, H. (1998) «Commodity Price Volatility Across Exchange Rate Regimes», *International Finance* 9802003, *Economics Working Paper* archive, révisé le 11 mai 1998.

Darby, M. et Karni, E. (1973) «Free Competition and the Optimal Amount of Fraud», *Journal of Law and Economics* 16:67-88.

Das, N. K. (2003) «Protection of Darjeeling Tea», Exposé présenté au Symposium mondial sur les indications géographiques organisé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et l'Office des brevets et des marques des États-Unis d'Amérique, San Francisco, Californie, 9-11 juillet 2003, WIPO/GEO/SFO/03/8, Genève: OMPI.

- Dasgupta, D. et Ratha, D. (2000) «What factors Appear to Drive Private Capital flows to Developing Countries? And How Does Official Lending Respond?», *Working Paper* No. 2392, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Davidson, R. et MacKinnon, J. G. (1993) *Estimation and Inference in Econometrics*, New York et Oxford: Oxford University Press.
- De Groot, H.L.F, Linders, G.J., Rietveld, P. et Subramanian, U. (2003) «The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns», *Tinbergen Institute Discussion Paper* 2003-044/3, Amsterdam: Institut Tinbergen.
- Dessus, S. et Bussolo, M. (1998) «Is There a Trade-Off between Trade Liberalization and Pollution Abatement? A Computable General Equilibrium Assessment Applied to Costa Rica», *Journal of Policy Modeling* 20, 1:0 11-31.
- Djajić, S., Lahiri, S. et Raimondos-Møller, P. (2004) "Logic of Aid in an Intertemporal Setting", *Review of International Economics*, 12, 1: 151-161.
- Dollar, D. et Kraay, A. (2001) «Trade, Growth and Poverty», *Working Paper* No. 2615, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- (2002) "Growth is Good for Poor", *Journal of Economic Growth* 7, 3: 195-225(31), Boston (septembre).
- Doove, S., Gabbitas, O. et Nguyen-Hong, D. (2001) *Price Effects of Regulation: International Air Passenger Transport, Telecommunications Electricity Supply*.
- Dornbush, R. (1976) «Expectations and Exchange Rate Dynamics», *Journal of Political Economy* 84: 1161-1176 (décembre).
- Drabek, Z. et Brada, J. (1998) «Exchange Rate Regimes and the Stability of Trade Policy in Transition Economies», *Journal of Comparative Economics* 26: 642-668.
- Dunlevy, J.A. et Hutchinson, W.K. (1999) «The Impact of Immigration on American Import Trade in the late Nineteenth and Early Twentieth Centuries», *The Journal of Economic History* 59:1043-1062.
- (2001) "The Pro-Trade Effect of Immigration on American Exports During Period 1870 to 1910", *Working Paper* 1-W25, Département d'économie, University of Viderbilt.
- Easterly, W. (1999) «How Did Highly Indebted Poor Countries Become Highly Indebted? Reviewing Two Decades of Debt Relief» *Working Paper* No. 2225, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Easterly, W., Islam, R. et Stiglitz, J. (2000) «Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility», *Conférence annuelle de la Banque sur l'économie du développement*, Washington, D.C.: Banque mondiale (avril 2000).
- Easterly, W., Levine, R. et Roodman, D. (2003) «New data, New Doubts: a Comment on Burnside and Dollar's «Aid, policies and growth (2000)», *Working Paper* No. 9846, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (juillet 2003).
- Eaton, J. et Kortum, S. (1996) «Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD," *Journal of International Economics* 40: 251–278.
- (1999) "International Technology Diffusion: Theory and Measurement", *International Economic Review* 40: 537-570.
 - (2001) "Trade in Capital Goods", *European Economic Review* 45, 7: 1195-1235.
- Ebrill, L., Stotsky, J. et Gropp, R. (1999) «Revenue Implications of Trade Liberalization», *Occasional Paper* No. 180, Fonds monétaire international (FMI), Washington, D.C.: FMI.
- Edison, H.J., Klein, M.W., Ricci, L. et Sloek, T. (2002) «Capital Account Liberalization and Economic Performance: Survey and Synthesis», *Working Paper* No. 9100, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Edwards, S. (1993) «Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries», *Journal of Economic Literature* 31, 3: 1358-93.
- Égypte, Central Bank (2004) Monthly Statistical Bulletin, février 2004. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.cbe.org.eg/>. Consulté le 23 juin 2004.

- Ehrlich, I. et Fisher, L. (1982) «The Derived Demand for Advertising: A Theoretical and Empirical Investigation», *American Economic Review* 72, 3: 366-388.
- Eichenbaum, M. et Evans, C.L. (1995) «Some Empirical Evidence on the Effects to shocks to Monetary Policy on Exchange Rates», *Quarterly Journal of Economics* 110: 975 – 1009.
- Errico, L. et Musalem, A. (1999) «Offshore Banking: an Analysis of Micro and Macro-prudential Issues», Fonds monétaire international (FMI) Working Paper WP/99/5, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI).
- Espinosa, J. A. et Smith, V. K. (1995) «Measuring the Environmental Consequences of Trade Policy: A Nonmarket CGE Analysis», *American Journal of Agricultural Economics* 77, août: 772-777.
- États-Unis, Department of commerce, Bureau of Economic Analysis (2003), «U.S. International Transactions Data». Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.bea.gov. Consulté le 23 juin 2004.
- (2004) “U.S. International Services: Cross-Border Trade and Sales through Affiliates 1986-2002”. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.bea.gov. Consulté le 23 juin 2004.
- États-Unis, Department of Homeland Security, Citizenship and Immigration Service (2003b) H-1B Petitions Received and Approved in FY 2003.
- États-Unis, Department of Homeland Security, Office of Immigration Statistics (2003a) Characteristics of Specialty Occupation Workers (H-1B): Fiscal Year 2002.
- États-Unis, Immigration and Naturalization Service (2002) Reports on Characteristics of Specialty Occupation Workers (H-1B): Fiscal Year 2000.
- Ethier, W.J. (2004a) «Trade policies based on political externalities: An exploration”, *Working Paper* 04-006, Penn Institute for Economic Research.
- (2004b) «Political Externalities, Non-discrimination and a Multilateral World», à paraître *Review of International Economics*.
- Eurostat, Base de données New Cronos.
- Evans, C.L et Harrigan, J. (2003) «Distance, Time and Specialization», *Working Paper* No. 9729, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (mai 2003).
- Fafchamps, M. (2001), «Networks, Communications and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment», *Journal of African Economies*, volume 10, Supplément 2, CREA: 109-142.
- Feenstra, R. (2004) *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton: Princeton University Press.
- Fernandez, R. et Rodrik, D. (1991) «Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty», *American Economic Review* 81, 5: 1146-1155.
- Ferreira, F., Prennushi G., et Ravallion M. (1999) «Protecting the Poor from Macroeconomic Shocks: An Agenda for Action in a Crisis and Beyond», *World Bank Working Paper* 2160, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Fink, C., Mattoo, A. et Neaugu, I. (2002) «Trade in International Maritime Services: How Much does Policy Matter?», *World Bank Economic Review* 16(1): 81-108.
- Fink, C., Mattoo, A. et Rathindran, R. (2003) «An assessment of Telecommunication Reform in Developing Countries», *Information Economics and Policy* 15, 443-466.
- Fisher, S. (2001) «Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?», *Journal of Economic Perspectives* 15: 3-24 (printemps 2001).
- Fisman, R. et Love, I. (2004) «Financial Development and Growth in the Short and Long Run», *Working Paper* No. 10236, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Fonds monétaire international (FMI) (1993) Manuel de la balance des paiements, cinquième édition.
- (2000) «Offshore Financial Centers», document de travail du FMI établi par le Département de la monnaie et des changes (23 juin), Washington, D.C.: FMI.
- (2002) «Perspectives de l'économie mondiale», *Commerce et finance*, Washington, D.C.: FMI.

- (2004) Balance of Payments Statistics, CD-ROM, mars.
- Fonds monétaire international et Banque mondiale (2003) «Financial Sector Assessment, Mauritius», (août 2003), Washington, D.C.: FMI et Banque mondiale.
- Forteza, A. et Rama, M. (2001) «Labour Market «Rigidity» and the Success of Economic Reforms Across more than Hundred Countries», *World Bank Working Paper* 2521, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Forum économique mondial (1999) *Global Competitiveness Report*, Davos: Forum économique mondial
- Francois, J. et Wooton, I. (2001) «Trade in International Transport Services: The Role of Competition», *Review of International Economics*, 9(2).
- Frankel, J. A. (1999) «No Single Currency Regime is Right for all Countries or at All Times», *Working paper* No. 7338, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Frankel, J. A. et Romer, D. (1999) «Does Trade Cause Growth?», *American Economic Review* 89, 3: 379-399.
- Frankel, J. A. et Rose, A. K. (1994) «A Survey of Empirical Research on Nominal Exchange Rates», manuscrit, Berkley: University of California.
- (2000) «An Estimate of the Effects of Currency Unions on Trade and Growth», document préparé pour la Conférence sur les unions monétaires, Stanford University (19-20 mai).
- (2002) «Is Trade Good or Bad for the Environment? Sorting out the Causality», *Working paper* No. 9201, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Freund, C. et Weinhold, D. (2002) «The Internet and International Trade in Services», *American Economic Review* vol. 92, 2: 236-240.
- Gausch, L.J. et Kogan, J. (2001) «Inventories in Developing Countries: Levels and Determinants, a Red Flag in Competitiveness and Growth», Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Gebreab, F.A. (2002) «Getting Connected: Competition and Diffusion in African Mobile Telecommunication Markets», *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2863 (juin 2002).
- Gelhar, M. et Coyle, W. (2001) «Global Food Consumption and Impacts on Trade Patterns in US Department of Agriculture (USDA)», ERS,WRS-01-1, *Agriculture and Trade Reports*, Changing structure of global food consumption and trade (mai 2001).
- Geradin, D. et Kerf, M. (2004) «Levelling the playing field: Is the World Trade Organization adequately equipped to prevent anti-competitive practices in telecommunications?», dans Geradin, D. et Luff, D. (eds), *The WTO and Global Convergence in the Telecommunications and Audio-Visual Services*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gil, J. M. et Sanchez, M. (1997) «Consumer Preferences for Wine Attributes: A Conjoint Approach» *British Food Journal* 99, 1: 3-11.
- Gilbert, R. (1989) «Mobility barriers and the value of incumbency», dans Schmalensee, R. et Willig, R. (eds.) *Handbook of Industrial Organization Vol 1*, Amsterdam: North-Holland.
- Girma, S. et Yu, Z. (2002) «The Link between Immigration and Trade: Evidence from the United Kingdom», *Weltwirtschaftliches Archiv* 138(1): 115-130.
- Glick, R. et Rogoff, K. (1995) «Global versus Country-Specific Productivity Shocks and the Current Account», *Journal of Monetary Economics* 35: 159-192.
- Go, D.S. et Mitra, P. (1998) «Trade Liberalization, Fiscal Adjustment and Exchange Rate Policy in India», *Working Paper* 2020, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Gould, D.M. (1994) «Immigrant Links to Home Country: Empirical Implications for US bilateral trade flows», *The Review of Economics and Statistics*, 76(2): 302-316.
- Goulder, L. H., Parry, I. W. H., Williams, R. C. et Burtraw, D. (1999) «The Cost-Effectiveness of Alternative Instruments for Environmental Protection in a Second-Best Setting», *Journal of Public Economics* 72, 329-360.

- Green, P. E. et Srinivasan, V. (1978) «Conjoint Analysis in Consumer Research: Issues and Outlook» *Journal of Consumer Research* 5 (septembre): 103-123.
- Greif, A. (1993) «Contract Enforceability et Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition», *American Economic Review* 83,3: 524-548.
- (2001) "On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe", polycopié, Stanford University.
- Griliches, Z. (1986) «Productivity, R & D, and Basic Research at the Firm Level in the 1970s», dans Mansfield, E. et Mansfield, E. (eds.) *The Economics of Technical Change*, 116-129, Royaume-Uni: Aldershot, Elgar.
- Grossman, G. et Shapiro, C. (1988a) «Foreign Counterfeiting of Status Goods», *Quarterly Journal of Economics*, 103: 79-100.
- (1988b) "Counterfeit-product Trade", *American Economic Review* 78, 1: 59-75.
- Grossman, G.M. et Helpman, E. (1995) «Trade Wars and Trade Talks», *Journal of Political Economy*, 103, août, 675-708.
- Grossman, H. et Helpman, E. (1991) *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Gupta, S., Dicks-Mireaux L., Khemani R., McDonald, C. et Verhoeven, M. (2000) «Social Issues in IMF-Supported Programs», *Occasional Paper* 191, Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Haddad, M. et Harrison. A. (1993) «Are there Positive Spillovers from Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data for Morocco», *Journal of Development Economics* 42, 1: 51-74.
- Haggarty, L., Shirley, M.M. et Wallsten, S. (2002) «Telecommunication Reform in Ghana», polycopié, Washington, D.C.: Banque mondiale (novembre 2002).
- Harris, R. (1985) «Why Voluntary Restraints are 'Voluntary'», *Canadian Journal of Economics*, 18: 799-809.
- Harrison, A. et Hanson, G. (1999) «Who Gains from Trade Reforms? Some Remaining Puzzles», *Working Paper* 6915, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Haskell, J., Pereira, S. et Slaughter, M. (2002) «Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?», *Working Paper* No. 9724, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Hau, H. (1999) «Real Exchange Rate Volatility and Economic Openness: Theory and Evidence», *Journal of Money, Credit and Banking* 34, No. 3: 611-630.
- Head, K. et Ries, J. (1998) «Immigration and Trade: Econometric Evidence from Canada», *Canadian Journal of Economics* 31: 47-62.
- Helpman, E. (1997) «R & D and Productivity: the International Connection», *Working paper* No. 6101, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Hirsch, M. (2002) «International Trade Law, Political Economy and Rules of Origin – A Plea for a Reform of the WTO Regime on Rules of Origin», *Journal of World Trade* 36, 2: 171-188.
- Hoekman, B. et Mavroidis, P. (1994) «Competition, Competition Policy and the GATT», *World Economy*, 17: 121-150. Consulté le 23 juin 2004.
- (2002) "Economic Development, Competition Policy and the WTO", *Working Paper* 2917, World Bank Policy Research, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Horn, H. et Levinsohn, J. (2001) «Merger Policies and Trade Liberalization», *Economic Journal* 111 (470): 244-276.
- Hudec, R. (1987) *Developing Countries in the GATT Legal System*, Londres: Trade Policy Research Centre.
- Hummels, D. (1999a) «Toward a Geography of Trade Costs», University of Chicago.
- (1999b) "Have International Transportation Costs Declined?", polycopié, University of Chicago.
 - (2000) "Time as a Trade Barrier", Purdue University, polycopié.
- Inama, S. (2002) «Market Access for LDCs - Issues to Be Addressed», *Journal of World Trade* 36, 1: 85-116.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003). Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.ibge.gov.br>. Consulté le 23 juin 2004.

Jansen, M. et Nordås, H.K. (2004) «Institutions, Infrastructure, Trade Policy and Trade Flows», *Discussion paper* No. 4418, Centre for Economic Policy Research, Londres: CEPR. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.cepr.org/pubs/dps/DP4408.asp. Consulté le 23 juin 2004.

Jansen, M. et Piermartini, R. (2004) «Mode 4 liberalization and the other modes to trade services», polycopié, Genève: OMC.

Johnson, H.G. (1954) «Optimum Tariffs and Retaliation», *Review of Economic Studies* 21, 142-153.

Jones, C. et Williams, J. (1998) «Measuring the Social Return to R & D», *Quarterly Journal of Economics* 113, 4: 1119-1135.

Jorgensen, D. et Wilcoxon, P. J. (1990) «Environmental Regulation and US Economic Growth», *Rand Journal of Economics* 21, 2: 314-340.

Karsenty, G. et Laird, S. (1987a) «The Generalized System of Preferences. A quantitative assessment of the direct trade effects and policy options», *Discussion Paper* No. 18 de la CNUCED, Genève: CNUCED.

– (1987b) «The GSP, policy options and the new Round», *Weltwirtschaftliches Archiv* 123, 262-295.

Kaufman, D., Kray, A. et Zoido-Lobaton, P. (2002) «Governance Matters II: Updated Indicators for 2000-2001», *World Bank Policy Research Working Paper* 2772, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Kaul, I., Conceição, P., Le Goulven, K., et Mendoza, R. (eds) (2003) *Providing Global Public Goods: Managing Globalization*, New York: Oxford University Press pour le Programme des Nations Unies pour le développement

Kaul, I., Grunberg, I. et Stern, M.A. (eds.) (1999) *Global Public Goods: International Co-operation in the 21st Century*, New York: Oxford University Press pour le Programme des Nations Unies pour le développement.

Keller, W. (1998) «Are International R&D Spillovers Trade-Related? Analyzing Spillovers Among Randomly Matched Trade Partners», *European Economic Review* 42, 6: 1469-1481.

– (2002) «Geographic Localization of International technology Diffusion», *American Economic Review* 92, 1: 120-142.

Keller, W. et Yeaple, S. (2003) «Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States», *Working Paper* No. 9504, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).

Klein, B. et Leffler, K. (1981) «The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance», *Journal of Political Economy* 81: 615-641.

Kono, M. et Schuknecht, L. (2000) «How does Financial Services Trade Affect Capital Flows and Financial Stability?», dans Claessens, S. et Jansen, M. (eds), *The Internationalization of Financial Services, Issues and Lessons for Developing Countries*, La Haye: Kluwer Law International.

Koweït, Ministry of Planning (2001) «Annual Statistics Year 2001». Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.mop.gov.kw. Consulté le 23 juin 2004.

Krishna, K. (1989) «Trade restrictions as facilitating practices», *Journal of International Economics*, 26: 251-70.

Krugman, P. (1980) «Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade», *American Economic Review*, 70: 950-959.

– (1984) «Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economies of scale», dans Kierzkowski, H. (ed.) *Monopolistic Competition in International Trade*, Oxford: Oxford University Press.

Kydland, F.E., et Prescott, E.C. (1977) «Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans», *Journal of Political Economy* 85: 473-491.

- Ladas, S. P. (1975) *Patents, Trademarks, and Related Rights: National and International Protection – Volume III*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Landes, M. et Posner, R.A. (2003) *The Economic Structure of Intellectual Property Law*, Cambridge, MA, et Londres: The Belknap Press de Harvard University Press.
- Landon, S. et Smith, C. E. (1998) «Quality Expectations, Reputation and Price» *Southern Economic Journal* 64, 3: 628-647.
- Lane, P.R. (2001) «The New Open Economy Macroeconomics: A Survey», *Journal of International Economics* 54, 2: 235-266.
- Larrain B., Lopez-Calva, F. et Rodriguez-Claré, A. (2000) «Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America», *Working Paper* No. 58, Center for International Development, Harvard University.
- Lawrence, R. Z. et Slaughter, M. J. (1993): «Trade and US Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 161-226.
- Lawrence, R.Z. (1996) *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Lee, H. et Roland-Holst, D. W. (1997) «Trade and the Environment» dans Francois, J. et Reinert, K. (eds.) *Applied Methods for Trade Policy Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press, 517-550.
- Lehmann, A. (2002) «Foreign Direct Investment in Emerging Markets: Income, Repatriations and Financial Vulnerabilities», *Working Paper* No. 47, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI).
- Levenstein, M. et Suslow, V. (2001) «Private International Cartels and the Effect on Developing Countries», polycopié, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Levine, R. (2001) «International Financial Liberalization and Economic Growth», *Review of International Economics* 9, 688-702.
- Levinsohn, J. (1996) «Competition Policy and International Trade» dans *Fair Trade and Harmonization* Bhagwati, J. et Hudec, R. (eds.), Cambridge: MIT Press.
- Limão, N. et Venables, A. (2001) «Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade», *World Bank Economic Review* 15: 451-474.
- Lipsey, R. G. et Lancaster, K.(1956) «The General Theory of Second Best», *Review of Economic Studies* 24,1: 11-32.
- Low, P. (2003) «Developing Countries in the World Trading System», *Journal of World Trade*, 37,4:801-811.
- Lucas, R. (1988) «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics* 22: 3-42.
- Lumsdaine, R.L. et Prasad, E.S. (1997) «Identifying the Common Component in International Economic Fluctuations», *Working Paper* No. 5984, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (avril).
- Maggi, G. (1999) «The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation», *The American Economic Review* 89, 1:190-214.
- Maggi, G. et Rodriguez-Clare, A. (1998) «The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures», *Journal of Political Economy* 106.3, 574-601.
- Manne, A. S., Mendelsohn, R. et Richels, R. (1995) «MERGE: A Model for Evaluating Regional and Global Effects of GHG Reduction Policies», *Energy Policy* 23, 17-34.
- Mattoo, A., Roy, D. et Subramanian, A. (2002) «The African Growth and Opportunity Act and Its Rules of Origin: Generosity Undermined?» *World Bank Policy Research Paper* No. 2908, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Matusz S.J. et Tarr, D. (1999) «Adjusting to Trade Policy Reform», *World Bank Working Paper* 2142, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Mayer, W. (1981) «Theoretical Considerations on Negotiated Tariff Adjustments», *Oxford Economic Papers* 33, 135-53.

- McDonald, C., Schiller, C. et Ueda, K. (1999) «Income Distribution, Informal Safety Nets, and Social Expenditures in Uganda», *IMF Working Paper WP/99/163*, Département des finances publiques, Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- McKibbin, W.J. et Wilcoxon, P.J. (1992) «G-Cubed: A Dynamic Multi-Sectoral General Equilibrium Model of the Global Economy (Quantifying the Costs of Curbing CO₂ Emissions)», *Brookings Discussion Papers* No. 97, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- McKinsey Global Institute (2003) «Offshoring: Is it a win-win Game?», San Francisco (août 2003).
- Micco, A. et Perez, N. (2001) «Maritime transport Cost and Port Efficiency», polycopié préparé pour le Séminaire «Toward Competitiveness: The Institutional Path», Santiago, Chili (16 mars 2001).
- Ministère de l'économie nationale du Sultanat d'Oman (2002) *Statistical Yearbook*.
- Minten, B. et Kyle, S. (2000) «Retail Margins, Price Transmission and Price Asymmetry in Urban Food Markets: The Case of Kinshasa (Zaire)», *Journal of African Economies* 9(1): 1-23
- Mussa, M. et Savastano, M. (1999) «The IMF Approach to Economic Stabilization», *Working Paper WP/99/104*, Washington, D.C.: Fonds monétaire international 8FMI)
- Naaborg, I., Scholtens, B., DeHaan, J., Bol, H. et De Haas, R. (2003) «How Important are Foreign Banks in the Financial Development of European Transitional Countries?», CESifo Working Paper No. 1100 (décembre 2003).
- Nelson, P. (1970) «Information and Consumer Behaviour», *Journal of Political Economy* 78: 311-329.
- Nelson, R. (1959) «The Simple Economics of Basic Scientific Research», *Journal of Political Economy* 67, 2: 297-306.
- Nordås, H. et Piermartini, R. (2004) «Infrastructure and Trade», manuscrit non publié. Genève: OMC.
- Nordås, H.K. (2004) «Location of Engineering and Designer Services in the Space Economy», dans Henri L.F. de Groot, Peter Nijkamp et Roger Stough (eds), *Rising Entrepreneurship in a Shrinking World A Spatial Perspective*, Edward Elgar.
- Nordhaus, W. D. (1992) «The DICE Model: Background and Structure of a Dynamic Integrated Climate-Economy Model of the Economics of Global Warming», *Cowles Foundation Discussion Paper* No. 1009, New Haven: Yale University.
- (1994) «Rolling the "DICE": An Optimal Transition path for Controlling Greenhouse Gases», *Resource and Energy Economics* 15, 27-50.
- Nordhaus, W. D. et Boyer, J. (2000) *Warming the World: Economic Models of Global Warming*, Cambridge: MIT Press.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (1994) «Economic Performance Through Time», *American Economic Review* 84, 3: 359-368.
- Oates, W.E. (1991) «Pollution Charges as a Source of Public Revenues», *Resources for the Future, Discussion Paper* No. QE92-05, Washington, D.C.
- Obstfeld, M. et Rogoff, K. (1995a) «The Inter-Temporal Approach to Current Account» dans Grossman, G. et Rogoff, K. (eds.): *Handbook of International Economics* 3, Amsterdam: North Holland.
- (1995b) «Exchange Rate Dynamics Redux», *Journal of Political Economy* 103, 624-660.
 - (2000) «Do We Really Need A New International Monetary Compact», *Working Paper* No. 7864, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- O'Connor, B. (2003) *Geographical Indications in National and International Law*, Monographs in Trade Law 6, Bruxelles: O'Connor and Company.
- O'Donnel, B. (2001) «Financial Openness and Economic Performance», non publié, Dublin: Trinity College

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (1999) *Atelier sur la réforme de la réglementation du fret aérien international*, document de référence, Paris: OCDE (5-6 juillet 1999).

- (2000a) «Appellations d'origine et indications géographiques dans les pays membres de l'OCDE: implications économiques et juridiques», document de l'OCDE COM/AGR/APM/ TD/WP(2000)15/FINAL, Paris: OCDE.
- (2000b) *"The Service Economy"*, STI Business and Industry Forum Series, Paris: OECD.
- (2002) SOPEMI *"Tendances des migrations internationales"*, Paris: OCDE.
- (2002a) *Nature et impact des ententes injustifiables et sanctions prévues contre les ententes par les législations nationales de la concurrence*, Paris: OCDE.
- (2002b) *Lutte contre les ententes injustifiables: Effets dommageables, sanctions efficaces et programmes de clémence*, Paris: OCDE.
- (2003a) *Perspectives économiques*, Volume 74 (décembre 2003), Paris: OCDE.
- (2003b) «Politiques agricoles des pays de l'OCDE», *Suivi et évaluation 2003*, Paris: OCDE.
- (2003c) «Incidence du Système généralisé de préférences», *Comité des échanges de l'OCDE*, Document de séance 1, Paris: OCDE.
- (2003d) «La mobilité internationale des prestataires de services: l'impact économique du Mode 4», TD/TC/WP(2002)12/FINAL, Paris: OCDE.
- (2003e) «Statistiques de l'OCDE sur les échanges internationaux de services – Tableaux détaillés par pays partenaires», Paris: OCDE.
- (2003f) *Perspectives des communications de l'OCDE, édition 2003*, Paris: OCDE.
- (2003g) *Base de données sur les services*, Paris: OCDE.
- (2003h) *Science, technologie et industrie: Tableau de bord 2003*, Paris: OCDE.

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) (2000a) «Solutions possibles en cas de conflits entre des marques et des indications géographiques et en cas de conflits entre indications géographiques homonymes – Document établi par le Bureau international», SCT/5/3, Comité permanent du droit des marques, des dessins et modèles industriels et des indications géographiques, cinquième session, 11-15 septembre 2000, Genève: OMPI.

- (2000b) *Symposium on the International Protection of Geographical Indications* (Symposium sur la protection internationale des indications géographiques) organisé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle en coopération avec l'Office sud-africain des brevets et des marques de commerce (SAPTO), Somerset West, Cape Province, Afrique du Sud, 1^{er}-2 septembre 1999, Genève: OMPI.
- (2002a) «Texte révisé du document SCT/6/3 sur les indications géographiques: Historique, nature des droits, systèmes de protection en vigueur et obtention d'une protection dans d'autres pays – établi par le Secrétariat», SCT/8/4, Comité permanent du droit des marques, des dessins et modèles industriels et des indications géographiques, huitième session, 27-31 mai 2002, Genève: OMPI.
- (2002b) «Additif au document SCT/6/3 Rev. (Indications géographiques: Historique, nature des droits, systèmes de protection en vigueur et obtention d'une protection dans d'autres pays – établi par le Secrétariat)», SCT/8/5, Comité permanent du droit des marques, des dessins et modèles industriels et des indications géographiques, huitième session, 27-31 mai 2002, Genève: OMPI.
- (2002c) «Définition des indications géographiques – Document établi par le Secrétariat», SCT/9/4, Comité permanent du droit des marques, des dessins et modèles industriels et des indications géographiques, neuvième session, 11-15 novembre 2002, Genève: OMPI.

Organisation mondiale de la santé (OMS) (2004) Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.who.int/csr/country/table2004_04_21/en. Consulté le 23 juin 2004.

Organisation mondiale du commerce (OMC) Secrétariat (1997) *Annual Report: Special Topic Trade and Competition*, Genève: OMC.

- (1998a) «Présence de personnes physiques (Mode 4)», document S/C/W/75, Genève: OMC.
- (1998b) «Programme de travail sur le commerce électronique». Adopté par le Conseil général le 25 septembre 1998», document WT/L/274, Genève: OMC.
- (2000) Comité de l'agriculture, document G/AG/NG/S/11/Add.2 (septembre 2000), Genève: OMC.
- (2003a) *Rapport sur le commerce mondial 2003*, Genève: OMC.
- (2003b) «Examen, conformément à l'article 24:2 de l'application des dispositions de la section de l'Accord sur les ADPIC relative aux indications géographiques: Résumé des réponses à la liste de questions (IP/C/13 et Add.1) – Note du Secrétariat (Révision)», IP/C/W/253/Rev.1, Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, Genève: OMC.
- (2003c) «Discussions sur l'établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et spiritueux: Compilation factuelle de questions soulevées et d'observations faites par les délégations – Note du Secrétariat», document TN/IP/W/7/Rev.1, Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, session extraordinaire, Genève: OMC.

Overå, R. (2004) «Networks, Distance and Trust: Telecommunications and Changing Trading Practices in Ghana», document de travail du Christian Michelsen Institute.

Ozden, C. et Rheinart, E. (2003) «The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policy, 1976-2000», *World Bank Policy Research Paper* No. 2955, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Pack, H. et Paxson, C. (1999) «Is African Manufacturing Skill Constrained?», *Working Paper* 2212, Groupe de recherche sur le développement, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Pakistan, State Bank (2002) Annual Report FY02.

Park, A. et Shen, M. (2002) «Joint Liability Lending and the Rise and Fall of China's Township and Village Enterprises», *Journal of Development Economics* 71:497-531.

Parsley, D.C. et Wei, S.J. (2003) «How Big and Heterogeneous are the Effects of Currency Arrangements on Market Integration? A Price Based Approach», polycopié (fondé sur le document de travail n° 8468 du NBER) (septembre).

Pearce, D.W. (1991) «The Role of Carbon Taxes in Adjusting to Global Warming», *Economic Journal*, 101 938-948.

Pettigrew, J. (2000) «Tea Board of India's New Scheme to Protect Darjeeling Tea», *Tea International*. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.teaandcoffee.net/0600/tea.htm>. Consulté le 23 juin 2004.

Philippines, Overseas Employment Administration. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.poea.gov.ph

Pigou, A.C. (1920) *The Economics of Welfare*, Londres: MacMillan.

Png, I.P.L. et Reitman, D. (1995) «Why are Some Products Branded and Others are not?», *Journal of Law and Economics*, XXXVIII: 207-224.

Polak, J. (1997) «The IMF Monetary Model at Forty», *Working Paper* WP/97/49, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI)

Poterba, James M. (1993) «Global Warming: A Public Finance Perspective», *Journal of Economic Perspectives* 7, 4: 47-63.

Prasad, E., Roof, K., Wei, S.J. et Kose, M.A. (2003) «Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence», polycopié, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI).

Prasad, E.S. (1999) «International Trade and the Business Cycle», *Working Paper* No. 56, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI) (avril).

Prasad, E.S. et Gable, J.R. (1997) «International Evidence on the Determinants of Trade Dynamics», *Working Paper* No. 97/172, Washington, D.C.: Fonds monétaire international (FMI).

- Rangnekar, D. (2003) «The Socio-Economics of Geographical Indications: A Review of Empirical Evidence from Europe» document présenté dans le cadre du Projet de renforcement des capacités en matière de droits de propriété intellectuelle et de développement durable de la CNUCED et du CICDD.
- Rao, N. (2003) «Geographical Indications in Indian Context: A Case Study of Darjeeling Tea» Conseil indien de la recherche sur les relations économiques internationales, document de travail n° 110. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.icrier.res.in/pdf/wp110.pdf>.
- Rauch J.E. (2001) «Business and Social Networks in International Trade», *Journal of Economic Literature*, 39: 1177-1203.
- Rauch, J.E. et Trindade, V. (2002) «Ethnic Chinese Networks in International Trade», *The Review of Economics and Statistics* 84,1: 116-130.
- Razin, A. et Rose, A. (1994) «Business Cycle Volatility and Openness: An Exploratory Cross-Section Analysis», *Working Paper* No. 4208, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Redding, S. et Venables, A.J. (2002) «The Economics of Isolation and Distance», *Nordic Journal of Political Economy* 28(2): 93-108.
- Reinert, K. A. et Roland-Holst, D. W. (2001) «NAFTA and Industrial Pollution: Some General Equilibrium Results» *Journal of Economic Integration* 16, 2:165-179.
- Rodriguez, F. et Rodrik, D. (1999) «Trade Policy and Economic Growth: A skeptic's Guide to the Cross-national Evidence», *Working Paper* No. 7081, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rodrik, D. (1989) «Credibility of Trade Reform: A Policy Maker's Guide», *The World Economy*, 12,1:1-16.
- (1998) «Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?», *Journal of Political Economy* 106, 5: 997-1032.
 - (2002) «Feasible Globalisation», *Working Paper* 9129, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rodrik, D., Subramanian, A. et Trebbi, F. (2002) «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Working Paper* No. 8119, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Romer, P. (1986) «Increasing Returns and Long-run Growth», *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.
- (1990) «Endogeneous Technical Change», *Journal of Political Economy* 98: S71-S102.
- Rose, A. (1996) «Exchange Rate Volatility, Monetary Policy, and Capital Mobility: Empirical Evidence on the Holy Trinity», *The Journal of International Money and Finance*.
- (2000) «One Money, One Market: Estimating Effect of Common Currencies on Trade», *Economic Policy* 30: 7-46.
 - (2002) «Do We Really Know that the WTO Increases Trade?», *Working Paper Series* No. 9273, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rosen, S. (1974) «Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition» *Journal of Political Economy* 82: 1 34-55.
- Royaume du Maroc, Office des changes (2001) «Balance des paiements – Données préliminaires».
- Royaume-Uni, Home Office (2001) «National migration and the United Kingdom: Recent patterns and trends», Occasional Paper No. 75, Rapport final pour le Home Office, Research Development and Statistics (RDS).
- Royaume-Uni, National Statistics (2001) Labour Market National Statistics. New Earnings Survey 2000 - Édition révisée (décembre 2001).
- Sapir, A. (2000) «Who is Afraid of Globalization? The Challenge of Domestic Adjustment in Europe and America», *CEPR Discussion Paper* 2595, Londres: CEPR.

- Schamel, G. (2000) «Individual and Collective Reputation Indicators of Wine Quality» CIES *Discussion Paper* 0009, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- Schamel, G. et Anderson, K. (2003) «Wine Quality and Varietal, Regional and Winery Reputations: Hedonic Prices for Australia and New Zealand» *The Economic Record* 79, 246: 357-369.
- Shapiro, C. (1983) «Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations», *Quarterly Journal of Economics* 98: 659-679.
- Singh, H. et Jun, K.W. (1995) «Some New Evidence in Determinants of Foreign Direct Investment in Developing countries», *Working Paper* No. 1531, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Solow, R. (1956) «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 70, 65:94.
- (1957) «Technical Change and the Aggregate Production Function», *Review of Economics and Statistics* 39: 312-320.
- Spence, M. (1974) *Market Signaling*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sri Lanka, Bureau of Foreign Employment. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.slbfe.lk. Consulté le 23 juin 2004.
- Sri Lanka, Central Bank (2002) *Annual Report*.
- Staiger, R. (2004) *Report on the International Trade Regime for the International Task Force on Global Public Goods*. Polycopié.
- Staiger, R.W. et Tabellini, G. (1999) «Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments?», *Economics and Politics*, juillet, XI.2, 109-44.
- Stern, S. (2003) «Geographical Indications and Trade Marks: Conflicts and Possible Resolutions», Document établi pour le Symposium mondial sur les indications géographiques organisé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et l'Office des brevets et des marques des États-Unis d'Amérique, San Francisco, Californie, 9-11 juillet 2003, WIPO/GEO/SFO/03/13, Genève: OMPI.
- Stiglitz, J.E. (1975) «The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income», *American Economic Review* 65, 3: 283-300.
- Stiglitz, J.E. et Weiss, A. (1981) «Credit rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review* 71, 3: 393-410.
- Strutt, A. et Anderson, K. (1999) «Estimating Environmental Effects of Trade Agreements with Global CGE Models: A GTAP Application to Indonesia», dans *Assessing the Environmental Effects of Trade Liberalisation Agreements*, Paris: OCDE.
- Svensson, J. (2003) «Why Conditional Aid Does Not Work and What Can be Done About it?», *Journal of Development Economics* 70, 2: 381-402.
- Taipei chinois, Census Bureau (2000) «Population and Housing Census 2000», Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics. Disponible en ligne à l'adresse suivante: www.dgbas.gov.tw. Consulté le 23 juin 2004.
- Tangermann, S. (2002) *The Future of Preferential Trade Arrangements for Developing Countries and the Current Round of WTO Negotiations on Agriculture*, Rome: Organisation des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation (FAO).
- Thaïlande, National Statistical (2000) *Key Statistics of Thailand*.
- The Economist (2002) «Logistics: A moving Story» (5 décembre 2002).
- The Economist (2002) «Trucking in Cameroon: The Road to Hell is Unpaved» (19 décembre 2002).
- The Economist (2003) «Open the skies» (4 octobre 2003).
- Tirole, J. (1993) *Industrial Organization*, Cambridge, MA: The MIT Press.

- Topp, V. (2001) «Trade Preferences: Are They Helpful in Advancing Economic Development in Poor Countries?», *Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics Report*, Canberra.
- Torelli, F. (2003) «Literature Review WP4 Italy», *Centro Ricerche Produzioni Animali*, Development of Origin Labelled Products, Humanity, Innovation and Sustainability. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.origin-food.org/pdf/wp4/wp4-it.pdf>. Consulté le 23 juin 2004.
- Tornell, A., Westermann, F. et Martinez, L. (2004) «The Positive Link Between Financial Liberalization, Growth and Crises», *Working Paper* No. 10293, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (février 2004).
- Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) (2003) Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.tips.org.za/data/>. Consulté le 23 juin 2004.
- Tsigas, M. E., Frisvold, G. et Kuhn, B. (1997) «Global Climate Change and Agriculture», dans Hertel, T. (ed.), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tunisie, Banque centrale (2003) Balance des paiements 2002 de la Tunisie.
- Tuthill, L. (1997) «The GATS and New Rules for Regulators», *Telecommunication Policy*, 21, 9/10: 783-798.
- Union internationale des télécommunications (UIT) (2003) *Indicateurs des télécommunications mondiales*, CD-ROM.
- van der Mensbrugge, D. (1994) «GREEN: The Reference Manual», *Economics Department Working Paper* No. 143, Paris: OCDE.
- Vennemo, H. (1997) «A Dynamic Applied General Equilibrium Model with Environmental Feedbacks», *Economic Modeling* 14, 99-154.
- Vital, F. (2000) «Protection of Geographical Indications: The Approach of the European Union», dans OMPI (2000b): 51-58.
- Vousden, N. (1990) *The Economics of Trade Protection*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Wagner, D., Head, K. et Ries, J.C. (2002) «Immigration and the Trade of Provinces», *Scottish Journal of Political Economy* 49: 507-525.
- Wallsten, S.J. (1999) «An Empirical Analysis of Competition, Privatization and Regulation in Africa and Latin America», polycopié, Washington, D.C.: Banque mondiale (mai 1999)
- Wang, Y. et Blomstrom, M. (1992) «Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model», *European Economic Review* 36: 137-155.
- Wei, S. (1997) «How Taxing is Corruption on International Investors?» *Working Paper* 6030, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- (2000) «Natural Openness and Good Government», *Working Paper* 7765, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Weidenbaum, M. et Hughes S. (1996) *The Bamboo Network*, New York: Free Press.
- West, S. E. et Williams III, R. C. (2004) «Empirical Estimates for Environmental Policy Making in a Second-Best Setting», *Working Paper* No. 10330, Cambridge, MA: National Bureau for economic Research (NBER).
- Whalley, J. (1990) «Non-Discriminatory Treatment: Special and Differential Treatment under the GATT for Developing Countries», *Economic Journal* 100, 1318-1328.
- Wilson, J.S., Mann, C.L. et Otsuki, T. O. (2003) «Trade Facilitation and Capacity Building: Global Perspective» manuscrit non publié, Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Winters, A. et Walmsley, T.L. (2002) «Relaxing the Restrictions on the Temporary Movements of Natural Persons: A simulation Analysis», polycopié, Perdue University.
- Winters, L. A. (2002) «Coherence with no 'here': WTO co-operation with the World Bank and the IMF», polycopié.

Wood, A. (1994) *North-South trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford: Clarendon Press.

Wyplosz, C. (2003) «Fiscal Discipline in Emerging Market Countries: How to Go about it?», dans Teunissen, J.J. et Teunissen, M. (eds.) *Financial Stability and Growth in Emerging Economies, The Role of the Financial Sector*, La Haye: Forum on Debt and Development (FONDAD).

Xu, B. et Wang, J. (1999) «Capital Goods Trade and R&D Spillovers in the OECD», *Canadian Journal of Economics* 32: 1258-1274.

Yeaple, S. et Golub, S.S. (2002) «International Productivity Differences, Infrastructure and Comparative Advantage», polycopié, University of Pennsylvania, à l'examen dans le *Journal of International economics*.

