

B QUELQUES TENDANCES ET QUESTIONS COMMERCIALES

1. LE COMMERCE DES TEXTILES ET DES VÊTEMENTS

L'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) est arrivé à expiration le 1er janvier 2005. L'incidence que la levée des restrictions contingentaires pourrait avoir sur la production et le commerce de ces produits a suscité beaucoup d'intérêt, et aussi beaucoup d'inquiétude. Pour la plupart des observateurs, il était évident que la libéralisation accrue ferait des gagnants et des perdants. Il est trop tôt pour dire comment évoluera le marché au-delà de la période relativement brève sur laquelle reposent nos observations; aussi allons-nous examiner ici l'évolution de la structure des échanges depuis la suppression (d'une grande partie) des restrictions quantitatives. Une mise en garde s'impose ici: même s'il ne fait aucun doute que l'expiration de l'ATV a influé sur la structure des échanges observée en 2005, nous n'avons pas élaboré d'approche analytique rigoureuse pour examiner les autres facteurs susceptibles de l'influencer.

Le commerce international des textiles et des vêtements a joué un rôle important dans le processus de développement de nombreux pays et dans leur intégration dans l'économie mondiale. Aujourd'hui, ce secteur contribue pour beaucoup aux exportations de marchandises de nombreux pays à revenu intermédiaire et à faible revenu. En 2004, les pays en développement en tant que groupe ont représenté plus de la moitié des exportations mondiales de textiles et de vêtements. Ces pays ne bénéficient d'une position exportatrice nette aussi importante pour aucune autre catégorie de produits manufacturés. Durant la période 2000-2004, les exportations de textiles et de vêtements sont restées supérieures aux exportations de produits agricoles dans bon nombre de pays en développement et globalement. Toutefois, ce secteur n'est pas très dynamique et sa part dans les exportations de marchandises des pays en développement n'a cessé de diminuer depuis 2000; en 2004, elle était inférieure à 10 pour cent. La libéralisation accrue du commerce des textiles présente un grand intérêt pour les pays en développement car elle améliore l'accès aux marchés dans un domaine où bon nombre d'entre eux disposent d'un avantage comparatif. Cependant, certains pays en développement exportateurs qui bénéficiaient auparavant d'un accès préférentiel aux marchés s'inquiètent du renforcement de la concurrence résultant de cette libéralisation accrue.

Les restrictions contingentaires associées à l'ATV concernaient les importations du Canada, de l'Union européenne et des États-Unis.¹¹ Ces trois marchés représentent plus de la moitié des importations mondiales de textiles et de vêtements. On peut donc s'attendre à ce que la suppression des contingents ait de profondes répercussions sur les flux commerciaux mondiaux¹², même si la fin du régime contingentaire de l'ATV ne signifie pas l'élimination totale de la protection sur ces marchés – les moyennes tarifaires restant relativement élevées dans le secteur.¹³ Toutefois, la fin du régime spécial en vigueur depuis plus de 40 ans a marqué un tournant important, tant pour la libéralisation des échanges que pour l'élimination des arrangements commerciaux négociés qui étaient manifestement contraires aux règles fondamentales de l'OMC.

Au début de 2005, la Chine a institué une taxe à l'exportation sur un certain nombre de produits textiles. Cette taxe a été majorée au mois de mai, puis partiellement supprimée en juin après que les États-Unis et l'UE eurent demandé de nouvelles restrictions aux exportations de textiles et de vêtements en provenance de la Chine, leur principal fournisseur. Le fondement juridique de ces nouvelles restrictions était le paragraphe 242 du rapport du Groupe de travail de l'accession de la Chine à l'OMC. Les nouveaux contingents s'appliquent jusqu'à la fin de 2007 pour l'UE et jusqu'à la fin de 2008 pour les États-Unis (voir l'encadré 1). Les importations en provenance de tous les autres fournisseurs (Membres de l'OMC) n'ont pas été soumises à des restrictions quantitatives sur les marchés de l'UE et des États-Unis. En 2005, d'autres pays ont appliqué des restrictions

¹¹ La Norvège limitait ses importations dans le cadre de l'ATV, mais ses derniers contingents ont été éliminés le 1er janvier 2001.

¹² Le marché de l'UE et celui des États-Unis absorbent chacun environ le quart des importations mondiales, si l'on exclut les échanges intracommunautaires. En 2004, les trois marchés combinés représentaient 54 pour cent des importations mondiales de textiles et de vêtements.

¹³ Les moyennes tarifaires (moyenne simple des taux NPF appliqués) sont nettement plus élevées pour les textiles et les vêtements que pour l'ensemble des produits non agricoles (par exemple 11,3 pour cent contre 4,0 pour cent au Canada, 7,9 pour cent contre 4,0 pour cent dans l'UE et 8,7 pour cent contre 3,3 pour cent aux États-Unis). Voir OMC, Rapport sur le commerce mondial 2005, Profils tarifaires.

visant les textiles chinois, invoquant la sauvegarde spéciale négociée dans le cadre des conditions d'accèsion de la Chine à l'OMC. Ces mesures ont, sans conteste, freiné l'expansion des exportations chinoises. Dans les paragraphes suivants, nous allons examiner l'évolution du volume et de la composition géographique du commerce des textiles et des vêtements en 2005. Nous examinerons aussi brièvement l'évolution des prix, de la production et de l'emploi dans l'UE et aux États-Unis depuis l'expiration de l'ATV.

a) Évolution du commerce des textiles et des vêtements en 2005

Bien que la suppression des contingents ATV ait créé des conditions plus favorables à l'expansion du commerce mondial des textiles et des vêtements, on estime que celui-ci a augmenté en valeur, de 5 pour cent en 2005, contre 12 pour cent en 2004. Le ralentissement observé en 2005 est lié à la décélération de la croissance économique dans les pays développés et aussi, en partie, à la baisse des prix en dollars résultant de l'évolution des taux de change.¹⁴ En 2005, les exportations chinoises de textiles et de vêtements ont progressé de 21 pour cent, soit un peu plus qu'en 2004 mais moins qu'en 2003. La part de la Chine dans le commerce mondial de textiles et de vêtements s'est accrue, atteignant un nouveau sommet en 2005, à 24 pour cent si on inclut le commerce intra-UE(25), et à 31 pour cent si on l'exclut.

L'analyse de l'évolution des importations de textiles et de vêtements aux États-Unis et dans l'UE(25) montre que leur croissance globale ne s'est pas accélérée mais qu'il y a eu des déplacements importants entre les principaux fournisseurs sur chacun des ces marchés.

En 2005, les importations de textiles et de vêtements¹⁵ des États-Unis ont augmenté de 6 pour cent, à peu près au même rythme qu'en 2004 (pour atteindre 103 milliards de dollars). Les taux de croissance des importations en provenance des différents fournisseurs ont été très variables, allant d'une augmentation de 43 pour cent pour la Chine à un recul de 24 pour cent pour la République de Corée. Les données sur les importations des États-Unis présentées dans le graphique 1 montrent que – la Chine mise à part – sept fournisseurs (dont cinq pays d'Asie – l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, le Bangladesh et le Cambodge – ainsi que la Jordanie et le Pérou) ont augmenté leurs expéditions de plus de 10 pour cent, tandis que les pays en développement à revenu élevé de l'Asie de l'Est¹⁶ ont vu leurs exportations reculer de 17 pour cent. Les importations des États-Unis en provenance de divers fournisseurs préférentiels ont diminué à des degrés divers. Leurs importations en provenance de l'Afrique subsaharienne ont reculé de 17 pour cent, celles provenant des États membres de l'ALENA ont diminué de 6 pour cent, et celles provenant des États membres de l'ALEAC et de la République dominicaine ont fléchi de 4 pour cent. Comme l'indique le graphique 1, de nombreux fournisseurs ont gagné des parts de marché mais aucun n'a augmenté sa part autant que la Chine. À l'opposé, de nombreux fournisseurs ont vu leur part diminuer et certains ont enregistré une réduction absolue de leurs expéditions.

Lorsqu'on considère les importations de textiles et de vêtements sur le marché de l'UE(25) en 2005¹⁷, on relève certaines caractéristiques analogues à celles qui ont été observées dans le cas des États-Unis. Premièrement, la croissance globale des importations pendant les dix premiers mois de l'année a été de près de 7 pour cent. Elle a été aussi forte qu'aux États-Unis mais plus faible qu'en 2004. Deuxièmement, comme dans le cas des États-Unis, ce sont les importations en provenance de la Chine et de l'Inde qui ont le plus augmenté. Troisièmement, on observe une forte baisse des importations en provenance des quatre pays en développement à revenu élevé de

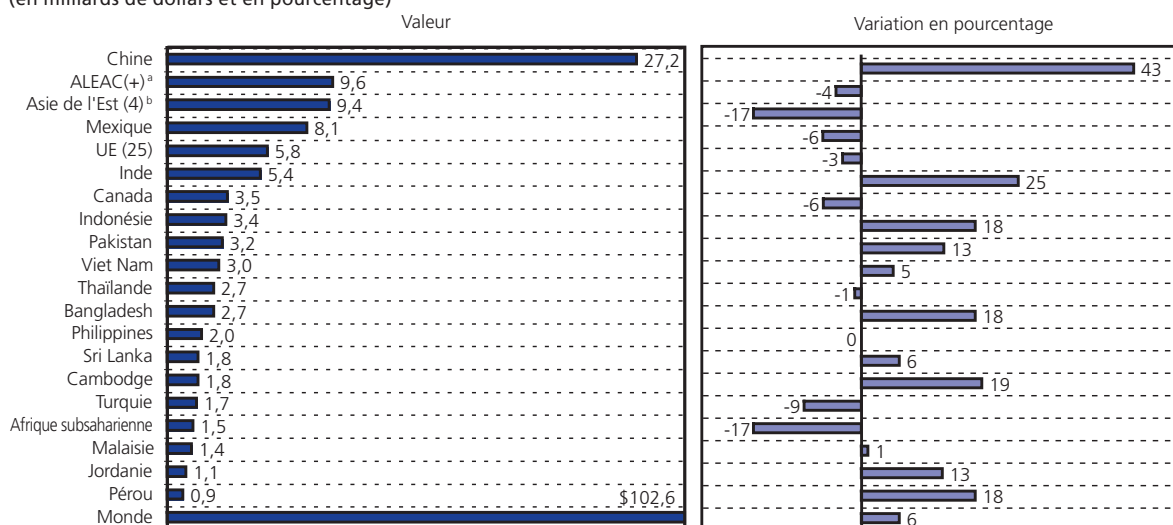
¹⁴ Le taux de change euro/dollar a baissé de 9 pour cent en 2004, ce qui a gonflé les flux commerciaux intra-UE mesurés en dollars. En 2005, ce taux est resté inchangé, en moyenne, par rapport à l'année précédente.

¹⁵ Pour l'analyse du commerce des textiles, diverses définitions sont utilisées. Dans cet exposé général, les catégories de produits textiles sont définies sur la base de la Classification internationale type, par industrie, des branches d'activité économique (CITI), révision 3, comme c'est l'usage dans les publications régulières de l'OMC, les Statistiques du commerce international et le Rapport sur le commerce mondial. Les textiles relèvent de la division 65 de la CITI et les vêtements, de la division 84.

¹⁶ Hong Kong, Chine; République de Corée; Macao; Chine et Taipei chinois.

¹⁷ À l'exclusion du commerce intracommunautaire, qui représente environ la moitié des importations totales de l'UE(25) et qui a reculé de 2 pour cent au cours des dix premiers mois de 2005.

Graphique 1
Importations de textiles et de vêtements des États-Unis, par pays et par région, en 2005
(en milliards de dollars et en pourcentage)



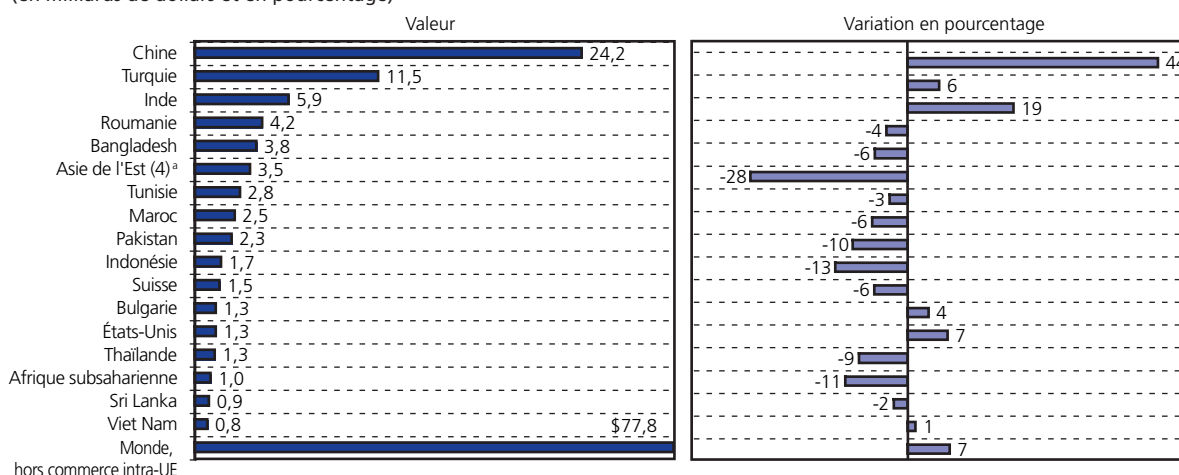
^a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua et République dominicaine.

^b Hong Kong, Chine; République de Corée; Macao, Chine; et Taipei chinois.

Source: Département du commerce des États-Unis, Bureau du recensement, Statistiques du commerce international.

l'Asie de l'Est et des pays d'Afrique subsaharienne.¹⁸ Les importations de l'UE(25) en provenance des principaux partenaires commerciaux préférentiels géographiquement proches ont enregistré des résultats mitigés, avec une modeste progression des importations provenant de la Turquie et de la Bulgarie, contrastant avec le recul des importations en provenance de la Roumanie, de la Tunisie et du Maroc. Les importations de textiles et de vêtements de l'UE(25) en provenance du Bangladesh, du Cambodge, de l'Indonésie et du Pakistan ont reculé en 2005, alors qu'elles ont affiché une croissance à deux chiffres aux États-Unis (voir le graphique 2).

Graphique 2
Importations de textiles et de vêtements de l'Union européenne (25), par pays et par région, janvier-octobre 2005
(en milliards de dollars et en pourcentage)



^a Hong Kong, Chine; République de Corée; Macao, Chine; et Taipei chinois.

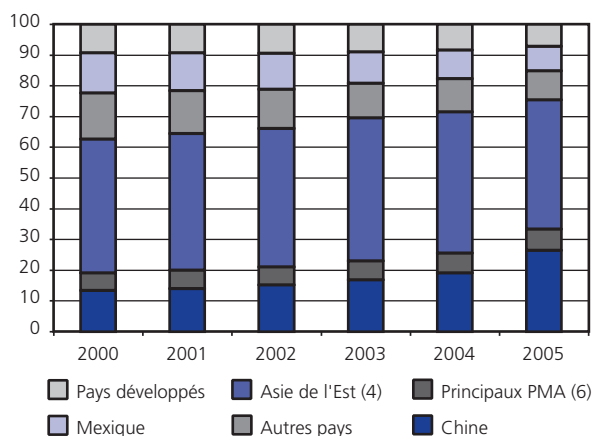
Source: Eurostat.

On s'attendait généralement à une rapide augmentation de la part des importations en provenance des fournisseurs auparavant soumis à des restrictions. Dans le cas de la Chine, l'évolution en 2005 n'a fait qu'accentuer la tendance à l'augmentation de la part des exportations chinoises dans le commerce mondial,

¹⁸ On observe des écarts importants dans la croissance des importations de l'UE(25) en provenance des pays d'Afrique subsaharienne. Les importations provenant de Madagascar ont augmenté de 15 pour cent, à 200 millions de dollars, celles provenant de Maurice – principal fournisseur d'Afrique subsaharienne – ont diminué de 15 pour cent, et celles provenant de l'ensemble des autres pays ont reculé de 18 pour cent.

Graphique 3
Structure des importations de textiles des États-Unis,
par région, 2000-05

(Parts en pourcentage)



Principaux PMA (6): Bangladesh, Cambodge, Lesotho, Madagascar, Haïti et Népal.

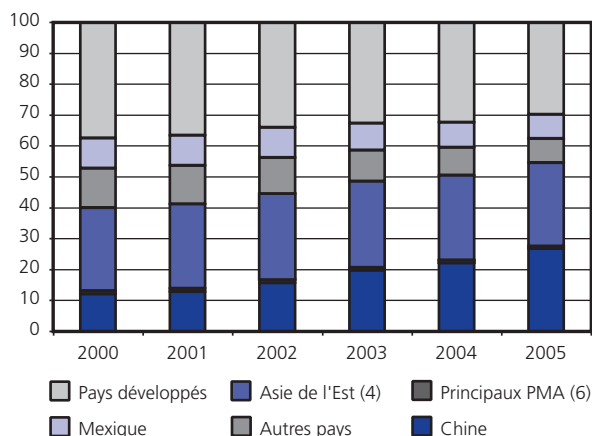
Asie de l'Est (4): Hong Kong, Chine; République de Corée; Macao, Chine; et Taïpei chinois.

Pays développés: Canada, Europe, Australie, Japon et Nouvelle-Zélande.

Source: DSNU, Base de données Comtrade; Bureau du recensement des États-Unis, Statistiques du commerce international.

Graphique 4
Structure des importations de vêtements des États-Unis,
par région, 2000-05

(Parts en pourcentage)



Principaux PMA (6): Bangladesh, Cambodge, Lesotho, Madagascar, Haïti et Népal.

Asie de l'Est (4): Hong Kong, Chine; République de Corée; Macao, Chine; et Taïpei chinois.

Pays développés: Canada, Europe, Australie, Japon et Nouvelle-Zélande.

Source: DSNU, Base de données Comtrade; Bureau du recensement des États-Unis, Statistiques du commerce international.

tendance observée depuis au moins quatre ans. Pendant cette période, les pays en développement à revenu élevé d'Asie ainsi que les pays développés ont vu décroître leur part du commerce mondial (voir les graphiques 3 et 4 concernant les importations des États-Unis). En d'autres termes, la forte augmentation des importations de textiles et de vêtements chinois aux États-Unis et dans l'UE témoigne d'un déplacement entre fournisseurs.

Les données sur le volume global des importations dissimulent des changements plus perturbateurs, à un niveau désagrégé. La forte poussée des importations de certaines catégories de textiles et de vêtements observée dans les premiers mois de 2005 concerne principalement un sous-ensemble de produits pour lequel les restrictions contingentaires dans le cadre de l'ATV ont considérablement limité les exportations de la Chine jusqu'à la fin de 2004. Pour les sept catégories de produits pour lesquelles les États-Unis ont invoqué des mesures de sauvegarde et imposé de nouvelles restrictions quantitatives, la part de la Chine dans les importations des États-Unis était inférieure à 4 pour cent en moyenne (en valeur) en 2004. Pour quelques autres catégories soumises à des restrictions moindres, comme les vêtements pour nourrissons et les gants, la part de la Chine dans les importations des États-Unis dépassait 50 pour cent en 2004. Il n'est donc pas surprenant que, pour les catégories auparavant soumises à des restrictions strictes, les importations des États-Unis en provenance de Chine aient triplé dans les neuf premiers mois de 2005. Pour toutes les autres catégories, les importations ont augmenté de 46 pour cent pendant cette période. Dans le cas de l'UE, la valeur en dollars des importations a fait un bond de 168 pour cent au premier trimestre de 2005 pour les neuf catégories à l'égard desquelles des mesures de sauvegarde ont été prises au mois de mai, contre une augmentation de seulement 17 pour cent pour toutes les autres catégories. Là encore, la part de la Chine dans les importations extrarégionales de l'UE(25) était inférieure à 10 pour cent pour ce groupe de produits en 2004.

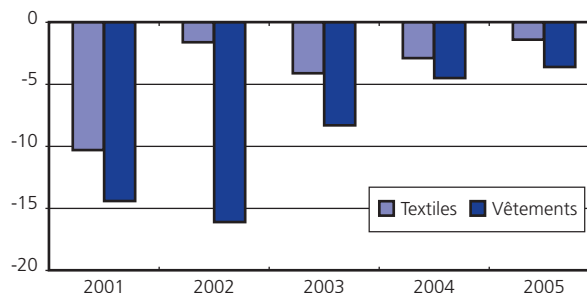
Au troisième trimestre, l'incidence des restrictions sur les exportations de la Chine vers les États-Unis et l'Union européenne était encore limitée. Durant ce trimestre, les exportations chinoises de textiles et de vêtements vers le reste du monde ont augmenté de 26 pour cent en glissement annuel, soit un peu plus qu'au premier semestre de 2005. Toutefois, au quatrième trimestre, la croissance de ces exportations s'est fortement ralentie pour s'établir à 12 pour cent.

Au troisième trimestre de 2005, les ventes de textiles et de vêtements de la Chine à l'Union européenne ont progressé de près de 50 pour cent, soit un peu plus qu'au premier semestre, alors qu'aux États-Unis on pouvait déjà observer, au troisième trimestre, une décélération de la croissance des importations en provenance de Chine. La part de la Chine dans les importations de textiles et de vêtements des États-Unis s'est stabilisée à 27 pour cent au troisième trimestre, puis elle a diminué.

Les pays importateurs ont justifié le rétablissement des limitations quantitatives pour un seul fournisseur en invoquant la menace d'une perturbation du marché, qui concernerait notamment la production et l'emploi sur le marché intérieur. Le graphique 5 montre l'évolution de la production de textiles et de vêtements aux États-Unis depuis 2000. De 2000 à 2004, celle-ci a diminué chaque année, sauf en 2002, où elle a stagné. Durant les six premiers mois de 2005, la production de vêtements aux États-Unis a diminué en glissement annuel, de 6,5 pour cent, soit un recul un peu plus marqué qu'en 2004 mais plus faible que celui qui a été enregistré chaque année depuis 1999. En ce qui concerne la production de textiles, la baisse a été limitée à 2,2 pour cent, soit moins que l'année précédente. Au second semestre de 2005, la baisse de la production s'est ralentie, si bien qu'en moyenne la diminution en 2005 a été plus faible qu'en 2004. L'emploi dans le secteur des textiles et des vêtements aux États-Unis est en régression constante depuis dix ans, le recul étant plus prononcé pour les vêtements que pour les textiles. Dans le secteur des vêtements, l'emploi a diminué de plus de deux tiers, passant de 820 000 employés en janvier 1995 à 280 000 en octobre 2005. Bien que le recul se soit accentué au premier semestre de 2005 – de près de 10 pour cent par rapport à l'année précédente – il était un peu moins marqué que la baisse moyenne observée au cours des dix années précédentes. Les données sur l'emploi et la production indiquent un déclin structurel important à long terme de l'industrie des textiles et des vêtements, aux États-Unis, que les restrictions sélectives à l'importation ont pu freiner quelque peu, sans toutefois l'arrêter.

Graphique 5
Production de textiles et de vêtements des États-Unis, 2001-05

(variation en pourcentage)

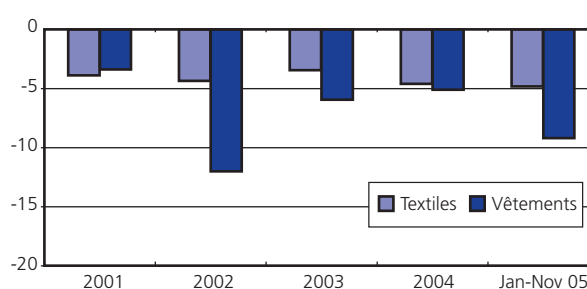


Source: Conseil des Gouverneurs de la Réserve fédérale, Communiqué statistique de la Réserve fédérale, 17 janvier 2006 (www.federalreserve.gov/releases/G17).

La production de textiles et de vêtements dans l'UE a elle aussi enregistré une forte tendance à la baisse pendant la période 2000-04 (graphique 6). La baisse cumulée de la production pendant ces quatre années a été de 15 pour cent pour les textiles et de 25 pour cent pour les vêtements. Au premier semestre de 2005, la baisse de la production a été plus forte que l'année précédente (avec un recul de 5 pour cent pour les textiles et de 10 pour cent pour les vêtements). Au troisième trimestre, après l'imposition de nouvelles restrictions à l'importation, la baisse s'est légèrement ralentie (passant à 4 pour cent et 8 pour cent, respectivement). S'agissant de l'emploi dans l'UE, la baisse observée entre 2000 et 2004 a été plus marquée dans le secteur des textiles que dans celui des vêtements. Ces tendances divergentes ont persisté au premier semestre de 2005, où le recul de l'emploi s'est ralenti dans le secteur des textiles tandis qu'il s'est accéléré dans celui des vêtements, atteignant 7,6 pour cent en glissement annuel au deuxième trimestre.

Graphique 6
Production de textiles et de vêtements de l'Union européenne (25), 2001-05

(variation en pourcentage)



Source: Eurostat.

Les données sur la production et l'emploi indiquent qu'en Europe et aux États-Unis, le secteur des textiles est plus compétitif que celui des vêtements. Cela peut s'expliquer par trois facteurs. Premièrement, l'industrie des textiles est beaucoup plus capitalistique que celle des vêtements, ce qui réduit l'avantage des pays à bas salaires par rapport aux pays à revenu élevé. Deuxièmement, une partie de la production de textiles est destinée à des marchés de produits (par exemple, les textiles techniques) où la croissance de la demande est

plus forte que pour les vêtements.¹⁹ Troisièmement, les accords commerciaux préférentiels assortis de règles d'origine spécifiques ont généralement pour effet de soutenir l'industrie textile sur les deux marchés en question.

L'évolution des prix dans le commerce international des textiles et des vêtements peut être observée à différents niveaux. Si l'on examine le niveau général des prix à l'importation des textiles et des vêtements, on constate que, pour ces deux catégories, les prix à l'importation aux États-Unis (et en Allemagne) ont augmenté un peu plus vite que pour l'ensemble des produits manufacturés entre 2000 et 2004. Les prix des textiles ont augmenté un peu plus vite que ceux des vêtements (tableau A28, SCI 2005). Durant les neuf premiers mois de 2005, les prix à l'importation des textiles et des vêtements de toutes provenances sont restés pratiquement inchangés aux États-Unis alors que les prix des autres produits manufacturés ont légèrement progressé par rapport à l'année précédente. Ces données ne confirment pas l'idée que la suppression des contingents a entraîné une forte baisse des prix au niveau de l'industrie. Toutefois, une analyse détaillée au niveau des produits (niveau auquel les mesures de sauvegarde ont été examinées) révèle que le prix unitaire des produits originaires de la Chine a fortement baissé en 2005. Malgré cette baisse, la valeur unitaire des produits chinois n'est pas nécessairement tombée en deçà des prix des produits similaires importés de toute autre source en 2005 – car dans la plupart des cas, les prix des produits chinois étaient plus élevés en 2004. Pendant les neuf premiers mois de 2005, la valeur unitaire des produits chinois est restée supérieure à celle des produits de toute autre origine pour trois des sept catégories de textiles. Les produits chinois ont eu une incidence modérée sur le niveau moyen des prix des importations aux États-Unis, toutes sources confondues. Pour quatre des sept catégories, les valeurs unitaires moyennes ont accusé une baisse comprise entre 1 et 5 pour cent et ont augmenté de 3,5 pour cent pour une catégorie. Toutefois, pour les fils de coton, la valeur unitaire moyenne a baissé de 17 pour cent, ce qui tient en grande partie à la baisse des prix du coton pendant la même période. En général, l'accroissement des importations de produits chinois n'a exercé qu'une faible pression à la baisse sur les prix des produits textiles sur le marché américain.²⁰

La forte augmentation des importations de textiles chinois a également eu une incidence modérée sur le niveau des prix sur le marché de l'UE. Selon la Commission européenne, les prix de détail ont connu de faibles variations. Les prix à la production sont restés stables dans l'industrie textile et ont légèrement augmenté dans le secteur des vêtements. Durant les neuf premiers mois de 2005, ils ont augmenté un peu plus vite qu'en 2004. La stabilité générale des prix de détail et des prix à la production contraste avec la diminution observée de la valeur unitaire à l'importation des produits textiles et des vêtements en provenance de Chine, qui a amené à imposer des mesures de sauvegarde en mai 2005. Pour les neuf catégories de produits concernées, les baisses de prix en euros allaient de -5 à 36 pour cent, soit une moyenne (arithmétique) de 22 pour cent. L'influence limitée des produits chinois sur le niveau général des prix peut s'expliquer, entre autres, par la valeur des importations en provenance de Chine pour les catégories concernées (5,3 milliards d'euros) par rapport à la valeur des importations totales de textiles et de vêtements de l'UE(25) (54,5 milliards d'euros). Les prix des importations de textiles en provenance de Chine non soumis à une surveillance – qui se sont élevées à 11,1 milliards d'euros – ont probablement été plus stables que ceux des produits soumis à surveillance.

L'expansion du commerce mondial des textiles dans les prochaines années dépendra principalement de l'augmentation des dépenses de consommation aux États-Unis et en Europe. Au cours des trois dernières années, la consommation de vêtements (et de chaussures) aux États-Unis a augmenté beaucoup plus rapidement que la consommation globale, ce qui a soutenu la croissance des importations. Il n'est pas certain que cette croissance dynamique se poursuivra. Les nouveaux contingents introduits en 2005 limiteront l'expansion des ventes de textiles chinois sur les marchés des États-Unis et de l'Union européenne en 2006 et 2007. Néanmoins, les coefficients de croissance annuels de ces contingents dépassent largement les tendances passées de la demande d'importations, de sorte que la part de la Chine dans les importations sur ces deux marchés devrait augmenter au cours des prochaines années. Cela signifie qu'il existera des pressions concurrentielles sur les principaux marchés d'importation de textiles et de vêtements dans le monde.

¹⁹ "On estime que les textiles techniques enregistrent un taux de croissance à peu près deux fois plus élevé que les textiles destinés à l'industrie des vêtements, dont la croissance a été de l'ordre de 2 pour cent ces dernières années" (Audet, 2004).

²⁰ En 2005, les prix de détail des vêtements aux États-Unis ont diminué de moins de 1 pour cent, soit la moitié de la baisse annuelle moyenne enregistrée au cours des quatre années précédentes.

Encadré 1: Exemples de mesures de politique commerciale appliquées dans le secteur des textiles en 2005

États-Unis: ¹

- 27 avril Le Comité pour la mise en œuvre de l'Accord sur les textiles (CITA) décide d'examiner les demandes d'imposition de mesures de sauvegarde à l'égard des importations en provenance de Chine pour sept catégories de produits textiles et de vêtements. Le public est invité à formuler des observations sur ces demandes dans le cadre du processus d'examen.²
- 23 mai Le CITA demande l'ouverture de négociations bilatérales sur les textiles avec le gouvernement chinois et impose des limites aux importations de (sept) catégories de produits textiles originaires de Chine. Les contingents limitant les importations entrent en vigueur le 23 mai et s'appliquent jusqu'au 31 décembre 2005. Les consultations et l'imposition de contingents sont fondées sur le paragraphe 242 du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC. Ce paragraphe autorise les Membres de l'OMC qui estiment que les importations de textiles et de vêtements d'origine chinoise entraînent une désorganisation du marché et menacent d'entraver le développement ordonné du commerce de ces produits à demander l'ouverture de consultations avec le gouvernement chinois en vue d'atténuer ou d'éviter la désorganisation du marché. Dès réception de la demande, la Chine a accepté de maintenir ses expéditions à un niveau ne dépassant pas 7,5 pour cent du volume importé au cours des 12 mois précédents.
- 8 novembre Un mémorandum d'accord est signé par le Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales et par le Ministre du commerce de la République populaire de Chine. Son objectif est de limiter les exportations de la Chine et l'importation aux États-Unis de produits textiles et de vêtements d'origine chinoise en 2006, 2007 et 2008. Des niveaux quantitatifs sont fixés pour chaque année pour 21 catégories de produits. Les contingents pour 2006 autorisent une augmentation allant de 173 à 640 pour cent entre 2004 et 2006 (pour les catégories soumises aux plus fortes restrictions). Pour l'ensemble des produits visés, les augmentations quantitatives vont de 12,5 à 16 pour cent en 2007 et de 15 à 17 pour cent en 2008.

Union européenne: ³

- 29 avril La Commission européenne ouvre une enquête pour obtenir la preuve d'une désorganisation du marché provoquée par les importations de neuf catégories de produits textiles en provenance de Chine.
- 25 mai La Commission européenne engage des consultations formelles avec le gouvernement chinois, conformément au paragraphe 242 du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC, en vue de remédier à la désorganisation du marché.
- 10 juin Un mémorandum d'accord est signé par la Commission européenne et par le Ministère du commerce de la République populaire de Chine sur l'exportation de certains produits textiles et vêtements chinois vers l'Union européenne. Ce mémorandum limite la croissance des exportations de textiles chinois vers l'Union européenne pour dix catégories de produits, pour les années 2005, 2006 et 2007. Pour la plupart des catégories, le taux de croissance annuelle en volume est compris entre 10 et 12,5 pour cent par rapport au volume des importations de l'année de base (avril 2004 à mars 2005).⁴ La Commission européenne convient de faire preuve de modération en ce qui concerne l'exercice des droits que le paragraphe 242 confère à l'UE pour les catégories de textiles non soumises à restriction jusqu'à 2007, et pour tous les produits textiles en 2008. À la différence du mémorandum d'accord entre les États-Unis et la Chine, aucune limite quantitative n'est fixée pour les exportations de textiles chinois vers l'Union européenne en 2008.

Chine:⁵

- 1er janvier Le Ministère chinois des finances institue unilatéralement un droit spécifique à l'exportation sur 148 produits textiles et vêtements (au niveau à huit chiffres).
- 20 mai Le Ministère des finances annonce qu'à compter du 1er juin 2005, les taxes à l'exportation seront majorées pour 74 produits textiles et vêtements (au niveau à huit chiffres), et seront réduites pour trois produits et supprimées pour deux produits, et un autre produit a été ajouté.
- 30 mai À compter du 1er juin 2005, la Chine supprime les droit d'exportation sur 79 produits textiles et vêtements.
- 10 juin Le Ministère chinois du commerce signe un mémorandum d'accord avec l'Union européenne.
- 21 juillet La monnaie chinoise, jusque-là ancrée sur le dollar des États-Unis, est rattachée à un panier de devises, ce qui entraîne une légère appréciation du Renminbi.
- 25 juillet La Chine annonce la suppression des taxes à l'exportation sur 17 produits textiles et vêtements qui font l'objet de restrictions quantitatives en vertu du mémorandum d'accord avec la Commission européenne.
- 8 novembre Le Ministère chinois du commerce signe un mémorandum d'accord avec le Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales.
- 13 décembre Le Ministère des finances annonce qu'il suspendra toutes les taxes à l'exportation sur les produits textiles le 1er janvier 2006.

Autres faits nouveaux:

- Au premier semestre de 2005, 14 enquêtes antidumping ont été ouvertes et notifiées à l'OMC dans le secteur des textiles (section XI du SH), soit deux de moins qu'au premier semestre de 2004. Aucune nouvelle mesure compensatoire n'a été notifiée dans ce secteur au premier semestre de 2005.
- Septembre La Colombie notifie à l'OMC l'application de mesures de sauvegarde provisoires sur les importations de produits textiles en provenance de Chine. (Ces mesures sont fondées sur les sauvegardes provisoires spécifiques par produit prévues dans le Protocole d'accession de la Chine à l'OMC.)
- Décembre D'après des informations parues dans la presse, le Brésil examine l'application de restrictions aux exportations de textiles chinois vers son territoire. (Le 14 février 2006 est signé un accord de limitation des exportations portant sur huit catégories (70 produits), qui sera en vigueur jusqu'à la fin de 2008.)

¹ Les informations sur les mesures de politique commerciale des États-Unis proviennent du site Web du Bureau des textiles des États-Unis (<http://otexa.ita.doc.gov/msrpoint.htm>) et de celui du Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales (http://www.ustr.gov/Trade_Sectors/Textiles_Apparel/Section_Index.html).

² Au deuxième semestre de 2004, le CITA a refusé d'examiner plusieurs demandes analogues.

³ Les informations sur les mesures de politique commerciale de l'Union européenne proviennent du site Web de la Commission européenne (http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/index_en.htm).

⁴ Pour deux catégories (4 et 115), l'année de base va de mars 2004 à avril 2005, et pour les trois autres catégories (5,6 et 7), la croissance annuelle était limitée à 8 pour cent en 2005.

⁵ Ministère chinois du commerce (<http://english.mofcom.gov.cn/>), Ministère chinois des finances (<http://www.mof.gov.cn/index.htm>) et autres sources.

2. RECETTES ET PAIEMENTS INTERNATIONAUX AU TITRE DES REDEVANCES ET DES DROITS DE LICENCE, 1995-2004

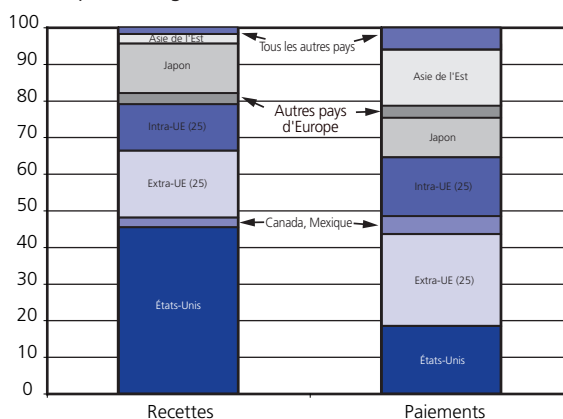
On dispose de données quantitatives limitées sur les paiements internationaux liés aux droits de propriété intellectuelle. La présente section examine les renseignements disponibles sur les transactions internationales impliquant des redevances et des droits de licence. Certains pays en développement se sont inquiétés à plusieurs reprises de l'augmentation de ce type de paiements qui résulterait de l'application de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Or, les pays en développement, à part l'Asie de l'Est, ne représentent qu'une très faible part des paiements mondiaux de redevances et de droits de licence, lesquels s'effectuent en grande partie entre les pays développés.

Les statistiques de la balance des paiements fournissent des renseignements sur les flux internationaux de redevances et de droits de licence, qui y sont définis comme étant "les flux de paiements et de recettes entre résidents et non-résidents qui sont liés à l'utilisation légale d'actifs incorporels non financiers non produits et de droits de propriété (tels que brevets, droits d'auteur, marques de fabrique ou de commerce, procédés de fabrication industrielle, franchisage, etc.) et à l'exploitation, dans le cadre d'accords de licence, des œuvres originales ou des prototypes (tels que manuscrits et films).²¹ Les paiements et recettes liés à l'acquisition ou à la cession d'actifs et de droits sont exclus de cette définition et sont inclus dans les transactions du compte de capital. Malgré les nombreuses difficultés d'ordre statistique que soulève la comptabilisation de ces transactions, les données disponibles permettent quand même de décrire certaines des grandes évolutions intervenues au cours des dernières années.

Sur la base des données nationales de la balance des paiements, on estime que les paiements mondiaux au titre des redevances et des droits de licence se sont élevés à environ 130 milliards de dollars en 2004.²² La part des redevances et des droits de licence dans le commerce mondial des services commerciaux a été de 6 pour cent cette année-là. Entre 2000 et 2004, on estime que les paiements de redevances et de droits de licence ont augmenté de 11 pour cent – soit une croissance annuelle comparable à celle du commerce des services commerciaux (environ 9 pour cent).²³ Les paiements de redevances et de droits de licence s'effectuent dans une large mesure entre les pays industriels plus avancés d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie de l'Est.²⁴ Ces régions représentent plus de 90 pour cent des recettes et des paiements mondiaux dans cette catégorie de services.

L'une des caractéristiques importantes des flux mondiaux de paiements au titre des redevances et des droits de licence est qu'ils interviennent en grande partie entre sociétés affiliées. Dans le cas des États-Unis, les trois quarts des recettes proviennent de transactions de sociétés affiliées à des multinationales établies dans le pays (par exemple, recettes de sociétés mères américaines provenant de leurs filiales étrangères et recettes des

Graphique 7
Recettes et paiements au titre des redevances et des droits de licence par pays et par région, 2004
(Parts en pourcentage)



Note: L'Asie de l'Est comprend Singapour, la Chine, la République de Corée, le Taipei chinois, la Thaïlande, Hong Kong, Chine et la Malaisie.

Source: FMI, Statistiques de la balance des paiements; Eurostat, statistiques nationales; et estimations de l'OMC

²¹ FMI, Manuel de la balance des paiements, 5^{ème} édition, 1993.

²² On estime que les paiements mondiaux (débits) ont dépassé les recettes mondiales (crédits) de plus de 10 pour cent en 2004. Un excédent des débits sur les crédits a pu être observé, à des degrés divers, sur les huit dernières années. Cet écart au niveau mondial peut être attribué en grande partie aux flux intra-UE. En principe, les paiements intracommunautaires devraient être équilibrés par les recettes, mais les statistiques font apparaître un déficit de 8 milliards de dollars en 2003.

²³ Pendant la période 1995-2000, les paiements et les recettes déclarés au niveau mondial au titre des redevances et des droits de licence ont augmenté de 9 pour cent en moyenne, soit deux fois plus vite que le commerce mondial des services commerciaux. Toutefois, on ne sait pas dans quelle mesure la comparaison est affectée par la meilleure couverture des paiements déclarés de redevances et de droits de licence.

²⁴ Japon; Chine; Hong Kong, Chine; République de Corée; Malaisie; Singapour; Thaïlande et Taipei chinois.

filiales américaines de sociétés étrangères). Du côté des paiements, le ratio correspondant était de près de 80 pour cent en 2004.²⁵ Dans le cas de Singapour, la quasi-totalité des paiements de redevances et de droits de licence sont le fait des filiales singapouriennes de sociétés multinationales étrangères.²⁶ Le volume important des transactions intra-entreprise accroît les préoccupations concernant l'exactitude des données. La valeur des transactions prises en compte dans les statistiques de la balance des paiements pourrait être affectée par des considérations fiscales et ne pas toujours refléter exactement la valeur marchande.

On ne dispose pas d'une ventilation détaillée, par catégorie, des paiements au titre des redevances et des droits de licence. Il est donc difficile d'évaluer, au niveau mondial, l'importance relative des recettes générées par les marques de fabrique et de commerce, le franchisage, les brevets de produit ou de procédé, les droits d'auteur sur les livres, films et enregistrements sonores, l'enregistrement et la diffusion de spectacles vivants et les logiciels informatiques grand public.

L'examen par pays des transactions au titre des redevances et des droits de licence révèle que les États-Unis sont à la fois le principal destinataire et, après l'UE(25), la deuxième source des paiements (voir le graphique 7 et le tableau 1). En 2004, leurs recettes au titre des redevances et des droits de licence se sont élevées à 52,6 milliards de dollars, dépassant leurs paiements de près de 29 milliards de dollars. Sur la période 2000-04, cet excédent s'est amenuisé car les paiements ont augmenté deux fois plus que les recettes (45 pour cent et 22 pour cent, respectivement). La part des États-Unis dans les recettes mondiales au titre des redevances et des droits de licence a diminué depuis 2000, année où elle représentait encore plus de la moitié des recettes mondiales. En 2004, les paiements de l'UE(25), qui s'élevaient à environ 53 milliards de dollars, ont été les plus importants du monde, représentant environ 42 pour cent des paiements mondiaux (y compris le commerce intra-UE). La croissance moyenne des recettes de l'UE(25) a été plus faible que celle des paiements pendant la période 2000-04, d'où un déficit constant dans ces transactions. En 2003, l'UE(25) a enregistré un déficit de 10,4 milliards de dollars envers les pays tiers.

En 2004, parmi les pays membres de l'UE, les crédits et les débits les plus importants au titre des redevances et des droits de licence ont été enregistrés, respectivement, par le Royaume-Uni et par l'Irlande. La France et la Suède ont déclaré un excédent des recettes sur les paiements tandis que l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Italie et l'Autriche ont déclaré un déficit. Dans le cas de l'Allemagne, une réduction marquée du déficit a été observée entre 2000 et 2004, car les débits ont stagné et les crédits ont fortement augmenté. Les dix nouveaux membres de l'UE ont enregistré la plus forte augmentation des paiements, du fait de la nette progression des entrées d'IED depuis 1995. Pendant la période 2000-2004, le Japon a été la troisième source et le troisième bénéficiaire des paiements au titre des redevances et des droits de licence au niveau mondial. Le déficit qu'il a enregistré entre 2000 et 2002 a fait place à un léger excédent à partir de 2003. En 2004, ses recettes totales ont augmenté de 28 pour cent, passant à 15,7 milliards de dollars. Les économies asiatiques (en particulier Singapour, la Chine, la République de Corée, le Taipei chinois, la Thaïlande, Hong Kong, Chine et la Malaisie) ont été à l'origine de la majeure partie des paiements des pays en développement au titre des redevances et des droits de licence. Les entreprises multinationales sont très présentes dans ces économies. Dans ce groupe, seule la République de Corée a enregistré une nette augmentation de ses recettes entre 2000 et 2004 (ce qui tient probablement aux sorties d'IED dans le secteur électronique). En 2004, ses recettes ont triplé par rapport à 2000 et se sont chiffrées à 1,8 milliard de dollars – de loin les plus importantes de tous les pays en développement. Pendant toute la période 2000-04, Singapour a été la deuxième source de paiements du titre des redevances et des droits de licence en Asie.²⁷ En 2004, ses paiements, d'un montant de 5,6 milliards de dollars, ont dépassé ceux du Canada pour la première fois et ont presque égalé ceux de l'Allemagne. Ses recettes étant nettement inférieures à ses paiements, son déficit dans ces transactions est le deuxième du monde après celui de l'Irlande. En Chine, les paiements ont plus que triplé depuis 2000, atteignant 4,5 milliards de dollars en 2004. En Inde, ils ont nettement augmenté entre 2000 et 2003, mais, à seulement 0,42 milliard de dollars, ils sont restés relativement faibles par rapport à la taille de l'économie et par rapport à ceux de Singapour et de la Chine.

²⁵ Département du commerce des États-Unis, Survey of Current Business, juillet 2005, U.S. International Transactions.

²⁶ Département des statistiques de Singapour, Occasional Paper 49, Singapore's International Trade in Services: New estimates and Analysis, page 7, mars 2000.

²⁷ Singapour a révisé récemment ses statistiques de balance des paiements. Les données ci-dessus concernant les redevances et droits de licence proviennent du Département des statistiques, Economic Survey of Singapore, deuxième trimestre de 2005.

Tableau 1
Recettes et paiements de quelques pays au titre des redevances et des droits de licence, 1995-2004
 (en milliards de dollars)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
A Paiements						
Monde	52,8	85,7	86,5	94,5	109,3	130,0
UE (25)	24,2	33,4	34,3	36,8	46,3	52,9
États-Unis	6,9	16,5	16,5	19,3	19,4	23,9
Japon	9,4	11,0	11,1	11,0	11,0	13,6
Canada	1,9	3,8	3,8	4,1	5,1	5,5
Singapour	1,7	4,2	3,4	3,6	4,8	5,6
Corée, Rép. de	2,4	3,2	3,1	3,0	3,6	4,5
Chine	...	1,3	1,9	3,1	3,5	4,5
Taipei chinois	0,9	1,8	1,5	1,7	1,7	1,7
Australie	0,9	1,0	0,9	1,0	1,3	1,4
Thaïlande	0,6	0,7	0,8	1,1	1,3	1,6
Pour mémoire:						
UE (15)	23,9	32,3	33,3	35,5	44,7	50,6
B Recettes						
Monde	55,5	81,7	79,4	86,2	97,8	116,0
UE (25)	15,7	21,2	20,8	23,2	27,8	35,8
États-Unis	30,3	43,2	40,7	44,5	48,1	52,6
Japon	6,0	10,2	10,5	10,4	12,3	15,7
Canada	0,4	2,3	2,4	2,4	2,9	3,0
Singapour	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Corée, Rép. de	0,3	0,7	0,9	0,8	1,3	1,8
Chine	...	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Taipei chinois	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
Australie	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5
Thaïlande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pour mémoire:						
UE (15)	15,6	21,0	20,6	22,7	27,3	35,1

Note: Classement par ordre décroissant en fonction de l'importance des paiements et des recettes. La Suisse ne déclare pas ses paiements et ses recettes au titre des redevances et des droits de licence mais on estime qu'elle se situerait dans les dix premiers rangs.

Source: FMI, Statistiques de la balance des paiements (CD-ROM, janvier 2006); Eurostat, statistiques nationales; et estimations de l'OMC.

En Amérique du Sud et en Amérique centrale, les paiements au titre des redevances et des droits de licence, après avoir culminé en 2000, à près de 3,5 milliards de dollars, sont tombés à environ 3 milliards de dollars en 2003, pour augmenter de nouveau en 2004. Leur évolution reflète en grande partie les difficultés économiques que la région a connues au début de la décennie en cours. Les paiements du Brésil ont quelque peu diminué entre 2000 et 2004, s'élevant à 1,2 milliard de dollars en fin de période. À l'opposé, les paiements du Mexique ont doublé entre 2000 et 2004, mais à 0,8 milliard de dollars, ils sont restés bien inférieurs à ceux du Brésil.²⁸ Dans le cas de la Russie, la progression exceptionnelle des paiements au titre des redevances et des droits de licence, qui auraient plus que décuplé entre 2000 et 2004 pour s'établir à 1,1 milliard de dollars en 2004, résulte vraisemblablement à la fois de la reprise économique et de l'amélioration des statistiques.

Les données sur les paiements et les recettes des pays d'Afrique et du Moyen-Orient au titre des redevances et des droits de licence sont fragmentées. Il ressort des statistiques des pays partenaires et de certaines données nationales que les transactions des deux régions sont fortement concentrées dans deux pays – Israël et l'Afrique du Sud. Israël est le seul pays en développement qui déclare un modeste excédent dans ses transactions au titre des redevances et des droits de licence, tandis que l'Afrique du Sud a enregistré un déficit de 330 millions

²⁸ En 2003, les États-Unis ont déclaré des recettes de l'ordre de 1,222 milliard de dollars en provenance du Mexique, ce qui était supérieur de 50 pour cent aux paiements mondiaux déclarés par le Mexique. On suppose que les statistiques de la balance des paiements du Mexique sous-estiment les flux effectifs.

de dollars en 2004. Les statistiques des partenaires donnent à penser que les paiements combinés de l'Afrique et du Moyen-Orient représentaient moins de 1,5 pour cent des paiements mondiaux en 2003. Leur part des recettes était inférieure à 1 pour cent (environ 0,7 pour cent).

L'UE(15), le Japon et les États-Unis fournissent une ventilation régionale des données de la balance des paiements, qui permet de faire apparaître les recettes (et les débits) au titre des redevances et des droits de licence en provenance des pays africains. Entre 2000 et 2003, ces trois pays pris ensemble ont reçu de l'Afrique des paiements annuels compris entre 600 et 800 millions de dollars, tandis que leurs propres paiements étaient de l'ordre de 60 à 180 millions de dollars. En 2003, la valeur en dollars de leurs recettes (et paiements) en provenance (à destination) des pays africains était à peu près la même qu'en 2000.

En résumé, les observations qui précèdent confirment que les États-Unis conservent une place prépondérante dans les recettes au titre des redevances et des droits de licence, même si elle est moins dominante qu'il y a quelques années. Leurs paiements dépassent ceux de l'UE(25) en faveur des pays tiers, ce qui indique qu'ils sont aussi une importante source de recettes pour les autres pays. Le Japon, le Royaume-Uni, la France et la Suède déclarent chacun un excédent des crédits sur les débits, compris entre 1 milliard et 2,2 milliards de dollars, mais presque tous les autres pays enregistrent un déficit.²⁹ Les pays d'Asie de l'Est ont sensiblement accru leur part des paiements entre 2000 et 2004, tandis que la part des autres régions (CEI, Amérique du Sud et Amérique centrale, Afrique, Moyen-Orient et Asie du Sud-Est) est restée très faible. La nette augmentation des paiements de redevances et de droits de licence effectués par certains pays en développement d'Asie de l'Est s'explique en grande partie par leur intégration accrue dans les réseaux de production mondiaux.

²⁹ Les statistiques de la balance des paiements de la Suisse n'indiquent pas les flux créditeurs et débiteurs au titre des redevances et des droits de licence. On estime que la Suisse se classe parmi les dix premières nations commerçantes pour ce qui est des recettes et des paiements.

3. ÉVOLUTION DU COMMERCE DES PMA

Plusieurs études ont mis en évidence l'importance cruciale du commerce international pour les perspectives de développement des pays les moins avancés (PMA).³⁰ La plupart de ces études soulignent le rôle des exportations et de l'accès aux marchés, mais certaines mettent aussi l'accent sur les avantages de la libéralisation du commerce et sur l'importance de la concurrence des importations. Dans l'ensemble, les résultats commerciaux des PMA sont plutôt médiocres, mais les perspectives d'amélioration se précisent. La présente section a pour objet d'examiner deux tendances récentes concernant les exportations des PMA: l'importance croissante des pays en développement en tant que marchés pour les produits des PMA et les perspectives d'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour les produits des PMA. Ce dernier point a été une question importante à la sixième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Hong Kong, Chine en décembre 2005.³¹ La section commence par un aperçu de l'évolution des exportations des PMA.

a) Résultats commerciaux

On a beaucoup parlé de la faible part des PMA dans le commerce mondial. En 2004, les PMA en tant que groupe ne représentaient que 0,6 pour cent des exportations mondiales et 0,8 pour cent des importations. En termes de croissance, leurs résultats des 15 dernières années sont mitigés (voir le graphique 8). Entre 1990 et 1998, la croissance de leurs exportations a été inférieure à celle des exportations mondiales, mais la tendance s'est inversée par la suite.

Les exportations des PMA ont enregistré en 2004 une croissance notable de 34 pour cent, contre 21 pour cent pour les exportations mondiales. Toutefois, ce chiffre dissimule des écarts considérables entre les PMA, en termes relatifs et absolus. La réalité est que seuls quelques PMA ont contribué à l'expansion des exportations. Il s'agit des pays que l'on peut classer parmi les exportateurs de pétrole, qui ont représenté 47 pour cent des exportations totales des PMA. La croissance des exportations de ces pays a été de 52 pour cent, contre 19 pour cent et 22 pour cent respectivement pour les exportateurs de produits manufacturés et de produits de base. Huit PMA ont enregistré des taux de croissance négatifs.

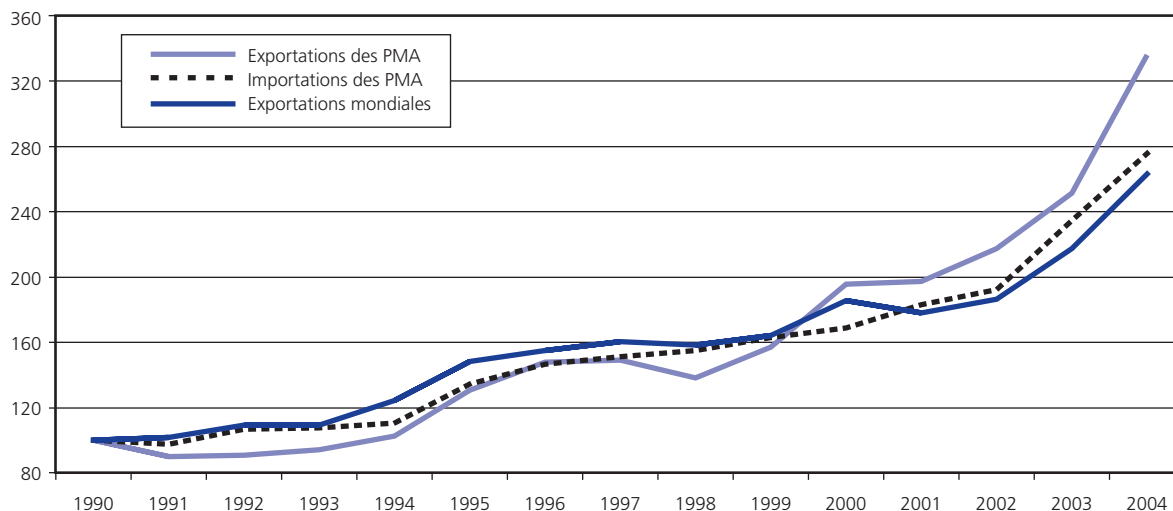
La diversité des résultats à l'exportation des PMA est aussi considérable. En 2004, deux PMA ont été à l'origine de 36 pour cent des exportations totales du groupe – l'Angola, qui est un exportateur de pétrole, et le Bangladesh, qui exporte surtout des vêtements. Les résultats de ces deux pays déterminent dans une large mesure les résultats à l'exportation de l'ensemble des PMA. À l'opposé, les 13 PMA les moins bien classés en termes de valeur des exportations représentent moins de 1 pour cent des exportations totales du groupe. Nombre d'entre eux ont enregistré des taux de croissance négatifs. Ceux dont la croissance a été positive n'ont pas beaucoup influencé le résultat global, en raison de leur petite taille. Une telle diversité des profils d'exportation doit inciter à une extrême prudence lorsqu'il s'agit de généraliser les prescriptions de politique concernant les PMA en tant que groupe.

³⁰ La Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement publie une série intitulée "Rapport sur les pays les moins avancés", qui est une source utile de renseignements généraux sur les questions relatives au commerce des PMA. Les rapports sont disponibles à l'adresse suivante: www.unctad.org.

³¹ Il convient de noter que l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent est l'une des nombreuses questions commerciales qui se posent aux PMA. L'érosion des préférences, due à l'abaissement des droits NPF, est aussi une question importante pour certains d'entre eux. Les autres questions importantes sont notamment celle des obstacles non tarifaires, qui entravent leurs possibilités d'accès aux marchés et celle du développement des capacités d'offre.

Graphique 8
Exportations et importations de marchandises des PMA, 1990-2004

(Indice 1990 = 100)



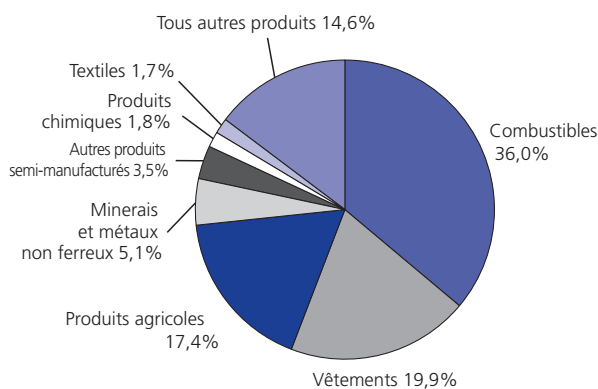
Source: OMC.

b) Aspect des exportations des PMA

Les exportations de marchandises des PMA présentent trois caractéristiques distinctes: une gamme restreinte de produits, un manque de diversification des marchés d'exportation et un faible contenu technologique.³²

Graphique 9
Exportations de marchandises des PMA par groupe de produits, 2003

(Part en pourcentage)



Source: OMC.

Pendant les dix dernières années, la part des combustibles dans les exportations de marchandises des PMA s'est nettement accrue. En 2003, ils représentaient 37 pour cent de la valeur totale des exportations des PMA (graphique 9). Cette année-là, les vêtements et les produits agricoles venaient en deuxième et troisième positions. En 1995, cette dernière catégorie était la plus importante dans les exportations des PMA.

En termes de concentration des marchés, l'UE(15) et les États-Unis absorbent la majeure partie des exportations des PMA (tableau 2). En 1995, leur part était proche de 60 pour cent. En 2004, elle est tombée à 52 pour cent, mais l'augmentation spectaculaire des exportations des PMA vers la Chine a porté la part des trois principaux marchés

(Chine, UE et États-Unis) à 69 pour cent des exportations totales. Le tableau 2 montre aussi l'importance des pays en développement en tant que marchés d'exportation pour les PMA, dont six des dix principaux marchés sont des pays en développement. En 2004, ces pays représentaient 41 pour cent des exportations totales des PMA. En 1995, leur part n'était que de 32 pour cent.

³² La situation est légèrement différente si l'on inclut le commerce des services.

Tableau 2
Parts des principaux marchés dans les exportations de marchandises des PMA, 1995-2004

Rang		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1	UE (15)	39,6	36,9	34,9	37,3	34,6	31,1	33,4	32,8	30,6	29,2
2	États-Unis	20,5	21,5	22,8	23,5	24,7	26,4	25,6	23,8	24,8	22,7
3	Chine	3,5	4,2	6,1	3,5	4,9	10,7	7,7	8,7	13,5	17,8
4	Thaïlande	3,9	3,5	3,8	3,1	3,8	3,7	4,9	4,9	5,1	5,0
5	Japon	6,5	6,4	4,7	4,0	3,6	3,3	2,9	4,0	3,4	4,2
6	Inde	2,7	2,6	2,7	3,0	4,1	2,5	3,4	3,3	3,1	2,9
7	Taipei chinois	1,7	2,4	1,5	2,2	2,0	1,8	1,9	2,2	2,2	2,9
8	Corée, Rép. de	2,8	2,5	3,8	2,0	4,8	4,9	2,6	2,5	1,9	1,8
9	Canada	0,9	1,2	1,0	1,0	0,8	0,8	0,9	1,0	1,7	1,5
10	Singapour	2,8	2,2	1,5	2,7	2,0	1,6	1,9	1,4	1,1	1,2

Note: Les statistiques commerciales de l'Inde ne donnent pas une ventilation complète des importations de pétrole par origine, d'où une sous-estimation des importations de l'Inde en provenance des PMA.

Source: DSNU, Base de données Comtrade et OMC.

La Chine n'est pas le seul pays en développement qui a pris de l'importance en tant que marché pour les PMA. La Thaïlande et le Taipei chinois en ont fait autant, tandis que l'Inde et la République de Corée ont à peu près maintenu leur part. L'importance des pays en développement en tant que marchés est attestée aussi par le fait qu'ils absorbent plus de 50 pour cent des exportations de 17 PMA.

La qualité médiocre des données sur le commerce des PMA empêche d'analyser en détail la composition de leurs exportations vers les pays en développement. mais en général, la valeur des exportations des PMA dépend surtout du pétrole, comme celle de leur commerce global. Le pétrole est la principale importation de la Chine, de la Thaïlande et de l'Inde, qui sont les trois plus grands marchés parmi les pays en développement.

c) Questions relatives à l'accès aux marchés

L'importance croissante des pays en développement en tant que marchés est une évolution importante du point de vue de la politique commerciale. Les PMA ont été longtemps tributaires de l'accès préférentiel aux marchés des pays développés. En revanche, les pays en développement n'ont pas de vastes programmes de préférences non réciproques à l'égard des PMA. Certains PMA obtiennent cependant un accès réciproque aux marchés dans le cadre d'accords commerciaux avec des pays en développement. L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est en est un exemple avec son accord commercial préférentiel englobant le Cambodge et le Laos.

D'après les données de 2003, 27,6 pour cent des exportations totales des PMA restent passibles de droits. Les pays développés représentent 61 pour cent de ce total et, par conséquent, les pays en développement en représentent 39 pour cent. L'accès en franchise de droits dans les pays développés s'établit à 72 pour cent, pratiquement comme dans les pays en développement.

La communauté internationale aspire depuis un certain temps à faire en sorte que tous les produits originaires des PMA bénéficient d'un accès en franchise de droits et sans contingent aux marchés des pays développés.³³ Cet objectif n'a pas encore été atteint, malgré la nouvelle impulsion donnée dans le cadre des Objectifs de développement du Millénaire. La situation en ce qui concerne les importations en franchise de droits dans les principaux pays développés est présentée dans le tableau 3.

³³ Au paragraphe 42 de la Déclaration de la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, il est dit: "Nous nous engageons en faveur de l'objectif d'un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour les produits originaires des PMA." Le paragraphe 68 h) du Programme d'action en faveur des PMA, adopté par la troisième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, énonce l'engagement d'"améliorer l'accès préférentiel des PMA aux marchés en visant l'admission en franchise et hors contingent de tous leurs produits dans les pays développés". Le paragraphe 34 de la Déclaration de la Conférence internationale sur le financement du développement (Consensus de Monterrey) dit ce qui suit: "Nous engageons les pays développés qui ne l'ont pas encore fait à envisager d'admettre en franchise de droits et hors quota les exportations en provenance des pays les moins avancés, comme le prévoit le Programme d'action en faveur des pays les moins avancés adopté à Bruxelles."

Contrairement aux autres pays développés, le Japon et les États-Unis continuent d'appliquer des droits positifs sur une part importante des exportations des PMA (tableau 3). Toutefois, dans le cas du Japon, 90 pour cent des importations passibles de droits sont des importations de pétrole, auxquelles s'applique un équivalent *ad valorem* de moins de 1 pour cent. Une analyse plus approfondie de la situation aux États-Unis montre que six PMA (Bangladesh, Cambodge, Laos, Maldives, Myanmar et Népal) fournissant 37 pour cent des importations totales représentent aussi 92 pour cent du total des importations passibles de droits.

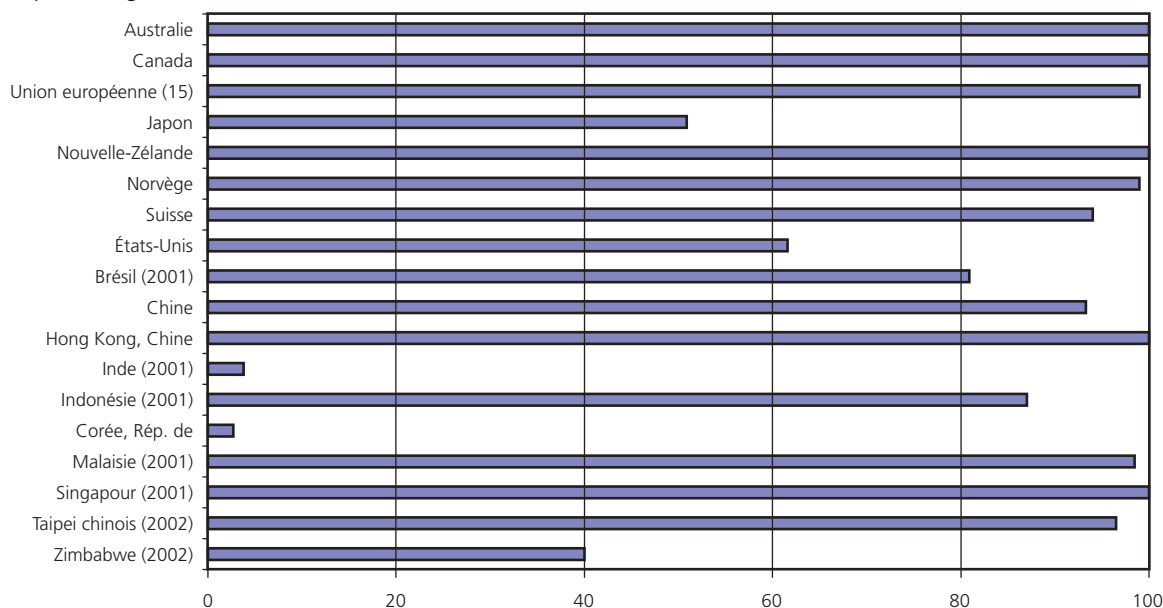
Tableau 3
Importations en franchise de droits en provenance des PMA sur les marchés des pays développés, 2003

Marché	Nombre de lignes tarifaires					Importations (en millions de dollars)		
	NPF		PMA			Monde	PMA	
	Total	Avec importations	Passibles de droits	Avec importations	Importations passibles de droits		Total	Importations admises en franchise (en pourcentage)
Australie	6 102	5 686	0	655	0	84 366	123	100,0
Canada	8 497	8 292	97	1 569	1	234 984	739	100,0
États-Unis	10 496	10 123	1 911	1 421	581	1 196 833	10 489	61,6
Japon	9 296	8 204	1 350	776	89	376 941	1 563	50,9
Nouvelle-Zélande	7 414	6 559	59	521	3	18 439	31	99,9
Norvège	7 165	6 517	0	509	0	39 765	81	100,0
Suisse	8 477	7 809	1 167	818	47	96 177	121	96,7
UE (15)	10 404	10 115	67	3 517	19	992 010	13 705	99,2

Source: OMC.

Le graphique 10 indique la part des importations en franchise de droits dans les pays développés et les principaux pays en développement. L'Inde et la République de Corée sont deux pays dont les importations en provenance des PMA sont importantes alors que la part de ces importations admise en franchise de droits est très faible. Malheureusement, les données relatives à l'Inde ne concernent que l'année 2001 et il se peut, de ce fait, qu'elles ne rendent pas pleinement compte des initiatives que le pays a pu prendre par la suite, notamment en termes de libéralisation NPF. De même, pour la Thaïlande, on ne dispose pas de données postérieures à 1999.

Graphique 10
Part des importations originaires des PMA admises en franchise de droits sur certains marchés, 2003
(en pourcentage)



Source: OMC.

Pour pallier le manque de données récentes, on a calculé un taux de droit moyen pondéré pour les principaux pays en développement en utilisant comme coefficient de pondération les exportations moyennes des PMA à partir de 2001-2003. Cela permet d'évaluer le biais à l'égard des exportations des PMA dans la structure tarifaire d'un marché. Les résultats ainsi obtenus montrent qu'en général, même si les taux NPF sont élevés dans les pays en développement, seule la structure tarifaire de l'Inde comporte un certain biais à l'encontre des PMA. Le taux de droit moyen pondéré de l'Inde est de 24,5 pour cent si l'on utilise comme coefficient les importations totales, mais il passe à 27,3 pour cent si la pondération se fait sur la base des échanges avec les PMA. Par contre, le taux de droit moyen pondéré en fonction des exportations des PMA pour le Brésil, la Chine, le Taipei chinois et la République de Corée est, respectivement, de 2 pour cent, 6,6 pour cent, 2,3 pour cent et 4,9 pour cent, ce qui est inférieur à la moyenne lorsque la pondération se fait sur la base des importations en provenance de tous les partenaires commerciaux.

La Chine occupe une position dominante parmi les marchés des pays en développement (tableau 2). Selon les données de 2003, elle admet en franchise 93,3 pour cent des exportations des PMA. Si l'on fait abstraction des importations de pétrole, le taux d'admission en franchise est de 48,4 pour cent. En septembre 2005, la Chine a annoncé de nouvelles mesures en faveur des PMA. On estime que ces mesures auront pour effet d'accroître la part totale des importations admises en franchise, qui devrait passer de 93,3 à 95,2 pour cent et de 48,4 à 62,3 pour cent, abstraction faite du pétrole.

Les problèmes des PMA occupaient une place importante dans l'ordre du jour de la sixième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Hong Kong, Chine en décembre 2005. L'Annexe F de la Déclaration ministérielle engage les pays développés Membres de l'OMC à accorder un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour tous les produits originaires des PMA, pour 2008. Les Membres qui auront des difficultés à atteindre cet objectif devront le faire pour au moins 97 pour cent des produits originaires des PMA, définis au niveau de la ligne tarifaire. Les Ministres n'ont pas accepté les propositions tendant à consolider les mesures unilatérales d'ouverture des marchés, existantes ou nouvelles, dans le cadre du système juridique de l'OMC. Les Membres de l'OMC examinent actuellement dans quelle mesure l'Annexe F peut se traduire par des améliorations substantielles de l'accès aux marchés.

d) Résumé

La structure des exportations des PMA est caractérisée depuis longtemps par une concentration des marchés et des produits. L'UE et les États-Unis restent les principaux débouchés des PMA et le pétrole reste leur principal produit d'exportation en valeur. L'importance croissante des pays en développement, menés par la Chine, en tant que marchés pour les produits des PMA est une tendance intéressante. Cette évolution devrait avoir une incidence sur la question de savoir si seuls les pays développés devraient être tenus d'accorder un accès aux marchés non réciproque pour les produits des PMA.

Les données présentées ci-dessus donnent à penser qu'il y a encore des avantages à tirer des efforts faits par les pays développés pour assurer totalement l'accès à leurs marchés en franchise de droits et sans contingent pour tous les produits originaires des PMA sur une base non réciproque. Cela vaut particulièrement dans le cas des États-Unis, dont le traitement actuel des exportations des PMA offre des avantages limités aux PMA d'Asie. De même, le Japon maintient un pourcentage relativement important de droits sur les importations non pétrolières en provenance des PMA.

Par ailleurs, les négociations sur les droits NPF sont importantes, car le volume des importations préférentielles des pays en développement en provenance des PMA (préférences réciproques ou non) est négligeable. Les réductions des droits NPF qui profiteraient aux PMA pourraient être examinées dans le cadre des négociations sur l'agriculture et sur les questions non agricoles. Toutefois, certains pays en développement ont plaidé en faveur d'une extension des préférences commerciales entre pays en développement à travers le Système global de préférences commerciales (SGPC). Une nouvelle série de négociations sur le SGPC a été lancée lors de la XI^{ème} session de la CNUCED qui s'est tenue au Brésil en 2004. Les perspectives d'amélioration de l'accès aux marchés dans le cadre de ce processus semblent limitées. Malgré la couverture médiatique et la confiance affichée par de nombreux pays en développement, le fait est que les négociations sur le SGPC n'ont pas encore démarré. Des initiatives unilatérales comme celle que la Chine a annoncée en septembre 2005 pourraient être un moyen plus rapide d'améliorer l'accès des exportations des PMA aux marchés des pays en développement.

4. IMPACT DES CATASTROPHES NATURELLES ET DES ACTES TERRORISTES SUR LES COURANTS D'ÉCHANGES INTERNATIONAUX

La présente section traite des répercussions des catastrophes naturelles et du terrorisme sur les courants d'échanges internationaux. Deux grandes catastrophes naturelles survenues récemment, l'une en décembre 2004 et l'autre en août 2005, ont causé des ravages de part et d'autre du globe. Le tsunami dans l'océan Indien a dévasté des pays en Asie du Sud-Est, en Asie du Sud et en Afrique, faisant des centaines de milliers de morts. Même s'il a provoqué moins de pertes humaines que le tsunami, l'ouragan Katrina est peut-être la catastrophe naturelle la plus coûteuse qui ait jamais frappé les États-Unis, et il a été suffisamment puissant pour ébranler les marchés mondiaux de l'énergie. L'année passée a aussi été marquée par plusieurs actions terroristes internationales de grande envergure – les attentats à la bombe dans le métro et dans des autobus à Londres, les 7 et 21 juillet 2005, et l'attentat à la bombe à Bali, le 1^{er} octobre 2005. Ces actes terroristes ont certes provoqué moins de morts et de dommages économiques directs que le tsunami ou l'ouragan, mais ils illustrent bien la menace persistante qui pèse sur la communauté internationale.

a) Impact des catastrophes naturelles récentes

Le tsunami dans l'océan Indien, provoqué par un immense tremblement de terre qui a secoué la côte nord-ouest de Sumatra le 26 décembre 2004, a fait entre 170 000 et 250 000 victimes, selon les estimations³⁴, et a laissé plus d'un million de personnes déplacées. Il a causé des ravages considérables dans tout l'océan Indien, touchant 12 pays – le Bangladesh, l'Inde, l'Indonésie, le Kenya, la Malaisie, les Maldives, le Myanmar, les Seychelles, la Somalie, Sri Lanka, la Tanzanie et la Thaïlande. Les dégâts matériels ont été estimés à environ 8 milliards de dollars EU. Au beau milieu de la saison des ouragans en Amérique du Nord, les États-Unis ont été frappés par l'un des cyclones les plus destructeurs de leur histoire. L'ouragan Katrina a détruit les digues protégeant la Nouvelle-Orléans, de sorte que la majeure partie de la ville a été inondée, et toute la population a dû être évacuée. Il a aussi provoqué des dégâts considérables dans les régions côtières de la Louisiane, du Mississippi et de l'Alabama. Les dommages sont évalués à environ 130 milliards de dollars, et le bilan humain est d'environ 1 300 morts.

Les effets économiques des catastrophes ont peu fait l'objet d'analyses systématiques. Celles dont on dispose ont tenté de dégager des enseignements ou des schémas à partir d'éléments tirés de catastrophes passées (Hirschleifer, 1991; OECD, 2003). Cette littérature donne à penser que, même après une catastrophe de grande ampleur, l'économie peut se relever très rapidement si les institutions sociales, le capital humain et la productivité sont intacts. Les communautés qui sont au centre de la catastrophe peuvent s'adapter.³⁵ La demande s'oriente vers les biens les plus essentiels, ce qui libère des ressources pour les opérations de recherche, de sauvetage et de reconstruction. Les ressources existantes (main-d'œuvre et capital) peuvent être utilisées plus longtemps et déployées pour répondre aux besoins essentiels. On peut compter sur l'aide extérieure – qu'elle vienne de la société nationale ou de la communauté internationale – pour disposer de ressources supplémentaires pour les secours d'urgence et le relèvement. L'existence de marchés d'assurances permet de répartir plus largement les coûts de la catastrophe dans l'ensemble de la société pour que la communauté locale, qui a peut-être été touchée de plein fouet, n'ait pas à supporter tout le poids de la catastrophe.

Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer en cas de catastrophe. Ils doivent être prêts à atténuer son impact économique et social afin de maintenir la confiance du public, qui est un facteur clé pour le relèvement. Leur rôle est notamment de prendre des mesures de précaution qui sont, à long terme, moins coûteuses que la fourniture d'une aide d'urgence. Ils doivent, entre autres, préserver l'infrastructure de base, établir un plan d'urgence, informer le public des risques potentiels et veiller à ce que ces risques soient pris en considération

³⁴ Bureau des Nations Unies pour la coordination des affaires humanitaires, site Web consulté le 11 novembre 2005: <http://ochaonline.un.org/webpage.asp?ParentID=10156&MenuID=10161&Page=2041>

³⁵ Mais voir aussi Skidmore et Toya (2002), qui affirment que les catastrophes naturelles ont des effets à long terme sur la croissance macro-économique. Paradoxalement, ils concluent que les pays soumis à de fréquentes catastrophes climatiques enregistrent des taux plus élevés d'accumulation du capital humain, de productivité totale des facteurs et de croissance économique. Cela s'expliquerait par une réorientation vers l'investissement en capital humain, le capital physique étant exposé à un risque accru de dommage ou de destruction.

dans les projets immobiliers. L'action des pouvoirs publics doit cependant être circonscrite pour ne pas évincer l'initiative privée. La réaction des pouvoirs publics dans certaines situations d'urgence peut aussi soulever des problèmes de risque moral. Si la population peut compter sur les pouvoirs publics comme fournisseurs d'aide de dernier ressort, elle peut être plus encline à prendre des risques à long terme, par exemple en construisant des villages sur des terres inondables.

Dans l'ensemble, la littérature donne à penser que, si l'activité économique globale peut fléchir quelque peu à court terme, cette baisse peut être atténuée, voire inversée, par les activités de reconstruction qui augmentent les dépenses. Les secteurs d'activité sont diversement touchés par les catastrophes de grande ampleur. Le secteur de la construction peut en tirer des avantages alors que d'autres secteurs, comme celui des assurances, en pâtissent. Enfin, si l'impact local d'une catastrophe est souvent très important, ses effets sont relativement faibles, vus au niveau national.

L'impact des catastrophes sur les échanges internationaux dépend de l'importance du secteur exportateur dans la zone dévastée et de son degré d'intégration à l'économie mondiale. À l'échelle nationale, une catastrophe peut avoir des effets indirects supplémentaires si elle provoque un ralentissement de l'activité macro-économique. Les exportations peuvent diminuer si les dommages matériels causés par la catastrophe désorganisent fortement la production dans certains grands secteurs d'exportation. Il se peut que des installations de production soient fermées, que des intrants importants deviennent rares, que des services collectifs essentiels soient désorganisés ou qu'il y ait blocage des transports. Il se peut cependant que les importations augmentent pour compenser l'insuffisance de la production locale. Les efforts de reconstruction peuvent aussi exiger un apport considérable de biens ou de services étrangers, ce qui ferait généralement augmenter les importations. Ces facteurs atténuent en général la contraction du commerce provoquée par la catastrophe. Dans l'ensemble, l'impact d'une catastrophe sur le commerce international est localisé et temporaire. À en juger d'après les catastrophes naturelles récentes, il est peu probable qu'une catastrophe ait des effets permanents affectant l'avantage comparatif ou modifiant la structure des échanges.

i) Le tsunami dans l'océan Indien

Le tsunami dans l'océan Indien a durement touché cinq pays: l'Inde, l'Indonésie, les Maldives, Sri Lanka et la Thaïlande. Si l'on compare les prévisions macro-économiques du FMI avant et après le tsunami (tableau 4), on constate que l'impact escompté sur la croissance macro-économique sera modeste.³⁶ C'est seulement dans

le cas des Maldives, le plus petit des pays touchés, que la croissance devrait diminuer sensiblement en 2005 sous l'effet du tsunami (la croissance prévue chutant de 6,5 pour cent avant le tsunami à 1 pour cent). En revanche, l'Inde et l'Indonésie devaient enregistrer une croissance plus forte en 2005, même après la catastrophe. Dans le cas de Sri Lanka et de la Thaïlande, les prévisions de croissance après le tsunami sont plus basses, mais cela tient en grande partie à d'autres facteurs économiques qui pèsent sur la croissance (par exemple, la hausse des prix du pétrole).

Tableau 4
Effet estimé du tsunami sur la croissance économique, 2005
(en pourcentage)

Pays	Prévision de croissance du PIB	
	Avant le tsunami	Après le tsunami
Inde	6,8	7,1
Indonésie	5,5	5,8
Maldives	6,5	1,0
Sri Lanka	6,0	5,3
Thaïlande	5,9	3,5

Source: FMI (2005) et base de données sur les perspectives de l'économie mondiale.

et rurales, plutôt que dans les centres commerçants urbains et les centres industriels. De ce fait, l'impact économique direct est concentré dans les secteurs du tourisme et de la pêche. Il peut cependant y avoir des effets secondaires, en raison des liaisons intersectorielles et de la réorientation des dépenses publiques. L'ampleur de ces effets secondaires dépend, dans une large mesure, de la structure et de la résilience de l'économie.

Les dommages provoqués par le tsunami ont été circonscrits en grande partie dans les régions côtières

³⁶ FMI (2005) *Perspectives de l'économie mondiale*, mars.

Le tsunami n'a pas eu d'effet perceptible sur le commerce mondial ou régional car les zones côtières dévastées n'étaient pas fortement intégrées dans l'économie mondiale. Le commerce des marchandises a continué de croître en 2005 dans quatre des pays les plus durement touchés. D'après les prévisions, en 2005, les importations nominales de l'Inde augmenteront de plus de 20 pour cent et ses exportations, de 14 pour cent.³⁷ Les exportations de marchandises de la Thaïlande ont enregistré, au premier semestre de 2005, une croissance de 12,5 pour cent, plus forte que prévu, tandis que les importations faisaient un bond de 32,5 pour cent, principalement en raison de la hausse des prix du pétrole importé. Les Maldives sont la principale exception, car on s'attend à ce que le déficit atteigne le quart du PIB en 2005, par suite de la forte contraction des recettes touristiques (voir ci-après).

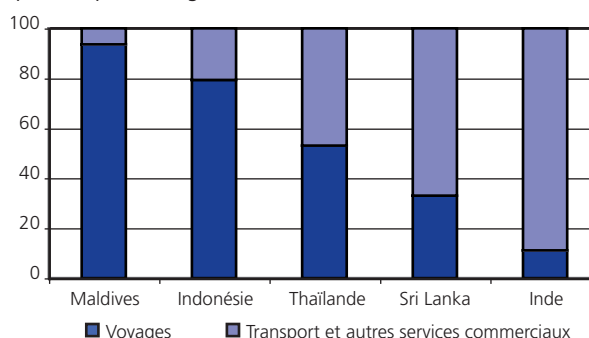
Le secteur du tourisme a souffert en raison des dommages causés aux équipements touristiques. Les voyages et le tourisme représentent une part importante des exportations de services commerciaux de l'Indonésie, des Maldives, de Sri Lanka et de la Thaïlande.³⁸ En 2004, leur part était de 31 pour cent à Sri Lanka, 52 pour cent en Thaïlande, 78 pour cent en Indonésie et 94 pour cent aux Maldives (graphique 11).

Selon les prévisions initiales du Conseil mondial des voyages et du tourisme, les recettes touristiques des Maldives, de Sri Lanka et de la Thaïlande devaient diminuer de 20 à 30 pour cent.³⁹ Toutefois, dans son évaluation la plus récente, l'Organisation mondiale du tourisme brosse un tableau moins sombre.⁴⁰ À Sri Lanka, les arrivées de touristes internationaux ont augmenté de 8 pour cent durant les neuf premiers mois de 2005 par rapport à la même période de 2004. En Thaïlande, elles n'ont diminué que de 6 pour cent pendant les six premiers mois de 2005, mais dans les principales stations balnéaires de la mer d'Andaman, comme Phuket, qui ont subi la catastrophe de plein fouet, elles ont baissé de plus de 60 pour cent. C'est aux Maldives que les répercussions ont été les plus graves. Les arrivées de touristes internationaux ont diminué de 41 pour cent par rapport aux dix premiers mois de 2004. Pour toutes ces destinations, le principal problème ne semble pas être la réticence des touristes étrangers à retourner dans la région; c'est plutôt que le rythme de la reconstruction n'a pas suivi la demande. Cette saison, il y a 6 000 chambres de moins dans les stations balnéaires thaïlandaises de la mer d'Andaman; il manque encore plus de 3 000 lits aux Maldives, et plusieurs des grandes stations balnéaires de Sri Lanka restent fermées pour des rénovations de grande ampleur. Les arrivées internationales de touristes ne devraient retrouver leur niveau d'avant le tsunami qu'à la prochaine saison hivernale (2006-2007).

ii) Les ouragans Katrina et Rita

Les pertes causées par les ouragans Katrina et Rita risquent d'être plus importantes que les dommages provoqués par le cyclone Andrew et les attentats terroristes du 11 septembre 2001 (encadré 2). Selon les estimations du Bureau du budget du Congrès américain (CBO, 2005), la valeur totale des installations de production détruites par Katrina et Rita se situera entre 70 et 130 milliards de dollars. Le CBO prévoit également la perte de 293 000 à 480 000 emplois dans les régions touchées.

Graphique 11
Exportations de services commerciaux des pays touchés par le tsunami, par secteur, 2004
(parts en pourcentage)



Source: FMI, Statistiques de la balance des paiements et OMC (2005), Statistiques du commerce international.

³⁷ Banque asiatique de développement (2005), *Asian Development Outlook 2005 Update* (Manille: BASD).

³⁸ Le commerce des services commerciaux occupe une place importante dans les économies des cinq pays les plus durement touchés. Pour les Maldives, par exemple, les exportations de services commerciaux ont représenté en 2004 plus de quatre fois les exportations de marchandises. Pour les quatre autres pays, la valeur des échanges de services commerciaux représente entre le quart et la moitié de la valeur du commerce des marchandises.

³⁹ Conseil mondial des voyages et du tourisme (2005), *Global Travel & Tourism Poised for Continued Growth in 2005 and Tsunami Impact on Travel & Tourism is Significant but Limited*, 8 avril.

⁴⁰ Organisation mondiale du tourisme (2005), *Post Tsunami Re-Assessment: Growing Demand, Limited Supply* <http://www.world-tourism.org/tsunami/eng.html>.

Encadré 2: Les ouragans aux États-Unis

Les ouragans ou les tempêtes tropicales sont une cause majeure de catastrophe climatique aux États-Unis. Le Centre national de données climatiques du Département du commerce a répertorié 62 catastrophes climatiques depuis 1980 qui ont entraîné des dommages et des coûts d'un montant total d'au moins 1 milliard de dollars au moment de l'événement, ce qui équivaut à plus de 390 milliards de dollars, en dollars de 2002. Près du tiers de ces catastrophes ont été provoquées par des ouragans. Avant l'ouragan Katrina, l'ouragan Andrew, qui a dévasté la Floride en 1992, a été la pire tempête tropicale de l'histoire des États-Unis, causant des dommages estimés à 35,6 milliards de dollars, en dollars de 2002.

Des études récentes (Emanuel, 2005; Faust, 2005) expliquent ce qui semble aggraver l'action destructrice des ouragans aux États-Unis. Cette tendance a deux grandes causes: le caractère plus destructeur des ouragans et les changements économiques, sociaux et démographiques. Emanuel a élaboré un indice de l'effet destructeur potentiel des ouragans, aussi appelé dissipation d'énergie totale, et a montré que cet indice augmente sensiblement depuis le milieu des années 70. Les facteurs économiques et sociaux qui ont accru la probabilité de pertes colossales sont notamment l'augmentation de la richesse, donc de la valeur des biens exposés au risque, la densification des constructions et l'afflux de population dans les régions côtières et les zones exposées aux cyclones, qui connaissent une urbanisation croissante (Kunkel et al., 1999).

Si les conséquences économiques des grandes catastrophes naturelles ont généralement un caractère transitoire, cela ne diminue en rien la tragédie humaine qui en est le corollaire. L'efficacité avec laquelle les autorités réagissent influe grandement sur l'ampleur et la gravité des souffrances et des coûts. Certaines catastrophes ont des effets politiques et sociaux qui se font encore sentir des années plus tard. La grande crue du Mississippi en 1927 a non seulement été une catastrophe pour la population du Mississippi et de la Louisiane, mais encore, en répartissant les coûts d'une manière aussi inéquitable, elle a révélé de profonds clivages sociaux et raciaux. On dit que les événements survenus alors ont provoqué le populisme de Huey Long, l'élection d'Herbert Hoover à la Maison blanche en 1928 et l'accélération de la migration des Noirs américains vers les villes industrielles du Nord (Barry, 1997).

Compte tenu des dommages causés par les ouragans, le CBO avait estimé initialement que la croissance économique des États-Unis pourrait diminuer d'un point à un point et demi de pourcentage au troisième trimestre de 2005. Ces estimations étaient peut-être trop pessimistes. En effet, la croissance du PIB a été de 4,1 pour cent au troisième trimestre de 2005, soit près d'un point de pourcentage de plus qu'au deuxième trimestre.⁴¹

L'une des préoccupations immédiates a été l'impact sur le secteur de l'énergie, car près de 2 pour cent de l'offre mondiale de pétrole brut vient du Golfe du Mexique. Au lendemain de l'ouragan Katrina, la production de brut et de gaz naturel a diminué d'environ 90 pour cent et 70 pour cent, respectivement, en raison des dommages subis par les plates-formes et les conduites. Ces dommages ont provoqué la perte d'une capacité de raffinage de 3 millions de barils par jour (soit près de 20 pour cent de la capacité totale des États-Unis). Les prix du pétrole brut ont alors grimpé à plus de 70 dollars le baril, tandis que le prix de l'essence a dépassé 3 dollars le gallon dans certaines régions des États-Unis. Toutefois, cette flambée n'a pas duré, et les prix sont ensuite repassés au-dessous de leurs niveaux de fin août et début septembre.

Cependant, la diminution temporaire de la production pétrolière et de la capacité de raffinage ainsi que les autres perturbations ont eu une incidence sur le volume et la valeur des importations de pétrole. Ainsi, d'après les estimations initiales, le commerce des marchandises des États-Unis en septembre 2005 a été caractérisé par une forte poussée des importations de gaz naturel, de fioul et d'autres produits pétroliers. Corrigée des variations saisonnières, l'augmentation de ces importations en septembre a été de 25 pour cent

⁴¹ Bureau d'analyse économique, communiqué de presse: "Gross Domestic Product and Corporate Profits: Third Quarter 2005 "final" estimates", 21 décembre 2005, BEA 05-57.

(soit 2,1 milliards de dollars) par rapport au mois d'août. En revanche, les importations de pétrole brut ont diminué de 350 millions de dollars, en raison de la fermeture des raffineries de la côte du Golfe du Mexique endommagées par l'ouragan Katrina puis par l'ouragan Rita.⁴² Comme la valeur annuelle des importations des États-Unis dépasse 1,4 billion de dollars, les ouragans Katrina et Rita ne devraient avoir qu'une incidence temporaire sur leur commerce de marchandises et n'auront probablement pas d'impact majeur.

Par ailleurs, les ouragans auront aussi pour conséquence une augmentation des indemnités d'assurance et de réassurance versées par les compagnies d'assurances étrangères.⁴³ Ces indemnités représentent la part des sinistres assurés qui est supportée par le reste du monde. D'après les données du troisième trimestre de 2005, l'incidence de l'ouragan Katrina sur les indemnités d'assurance internationales se chiffre à environ 9,7 milliards de dollars.⁴⁴

b) Incidences des récents actes terroristes⁴⁵

Depuis les attentats terroristes du 11 septembre 2001, la perception du terrorisme dans le monde comme une menace pour la sécurité nationale a changé. Le monde a compris qu'un incident terroriste peut infliger des dommages de grande ampleur au capital humain et physique et peut avoir des conséquences permanentes pour les économies à l'échelle planétaire. Les attentats à la bombe dans les trains de banlieue de Madrid le 11 mars 2004, les récents attentats à la bombe dans le métro et les autobus londoniens les 7 et 21 juillet 2005 et le second attentat à la bombe à Bali le 1^{er} octobre 2005 après les attaques dévastatrices trois ans plus tôt ont mis en évidence la vulnérabilité de tous les pays. Le terrorisme international⁴⁶ semble être actuellement l'une des principales préoccupations de la communauté internationale. Les actes terroristes eux-mêmes et les mesures antiterroristes ont un coût pour les économies nationales et pour le commerce mondial. Outre les pertes immédiates, le comportement des consommateurs et des investisseurs peut changer si l'insécurité persiste en raison d'attaques répétées. La répartition des ressources entre les secteurs peut aussi changer, par exemple au détriment du tourisme et des voyages et au profit de la défense, de la construction et des services de sécurité. Enfin, le renforcement des mesures de sécurité entraîne des coûts de transaction plus élevés, ce qui peut modifier les relations d'affaires et les structures du commerce. Dès lors, l'importance de l'impact sur les coûts de transaction varie donc d'un pays à l'autre en fonction du risque terroriste et de la nature des mesures de sécurité. La position d'un pays dans le commerce international peut être définitivement affaiblie si les activités terroristes persistent et si les mesures de sécurité font obstacle aux voyages d'affaires, aux transports et à l'investissement. En revanche, les actes terroristes isolés et "aléatoires", qui font l'objet d'une réaction prompte et efficace, peuvent ne pas avoir de conséquences économiques durables.

Les coûts les plus immédiats du terrorisme sont notamment les pertes humaines et les personnes blessées. Les attentats du 11 septembre ont fait 2 982 morts et 2 337 blessés. Les attentats de Madrid ont fait 191 morts et plus de 1 500 blessés, ceux de Londres, 52 morts (plus les quatre auteurs des attentats suicides du 7 juillet) et 700 blessés, et celui de Bali en octobre 2005, 20 morts (plus ses trois auteurs) et 129 blessés. Outre

⁴² Bureau du recensement et Bureau d'analyse économique des États-Unis, communiqué de presse: "U.S. International Trade in Goods and Services: September 2005", 10 novembre 2005, CB05-164, BEA 05-49, FT-900 (05-09).

⁴³ Ces indemnités sont incluses non pas dans les "paiements et recettes au titre des autres services privés" mais dans le compte des transferts courants unilatéraux nets. Cela s'explique par les modifications que le Bureau d'analyse économique des États-Unis a apportées récemment à sa définition des services d'assurance. Désormais, les services d'assurance sont mesurés sur la base des primes minorées des pertes normales ou prévues (et non des pertes effectives). Les pertes normales comprennent les pertes qui se produisent habituellement et une partie des pertes catastrophiques qui se produisent peu fréquemment, voir Bach (2004). En conséquence, les indemnités que les entreprises américaines reçoivent des compagnies d'assurances étrangères et qui dépassent les indemnités normales ou prévues sont prises en compte dans les transferts courants unilatéraux nets.

⁴⁴ Bureau d'analyse économique, communiqué de presse: "U.S. International Transactions: Third Quarter 2005", BEA 05-54.

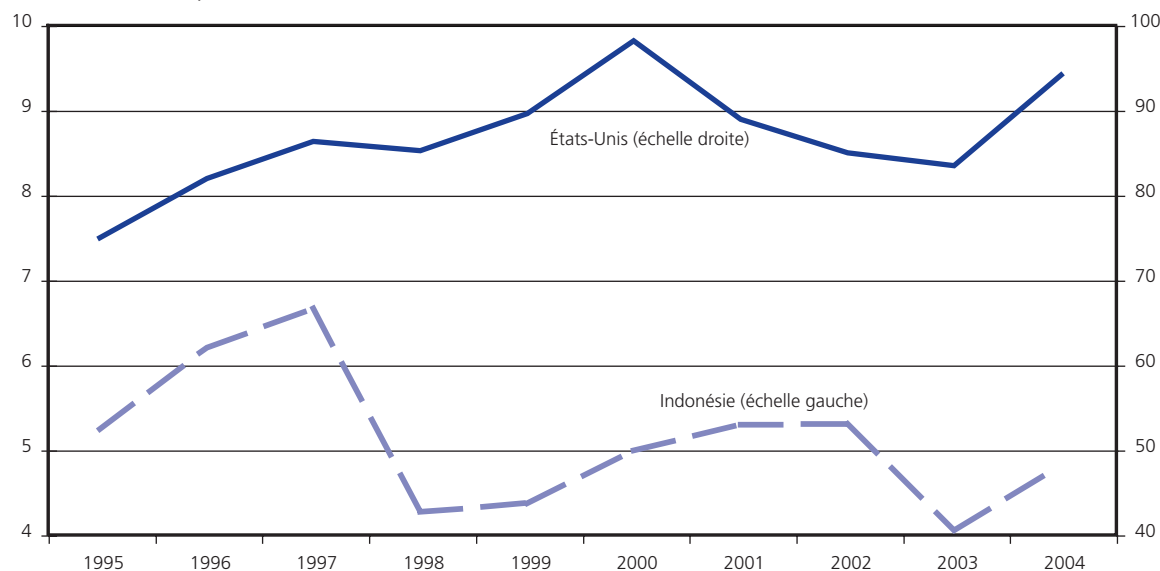
⁴⁵ Les données sur l'incidence du terrorisme communiquées par la RAND Corporation (en coopération avec le National Memorial Institute for the Prevention of Terrorism, MIPT) à partir de sa base de données sur la chronologie du terrorisme et de la base de données RAND-MIPT sur les incidents terroristes ont constitué une source d'informations inestimable pour l'élaboration du présent rapport. La série complète des données fournies par la RAND Corporation a aussi servi à l'évaluation de l'impact du terrorisme sur le commerce dans Gassebner et al. (2006).

⁴⁶ En termes simples, le terrorisme international touche les citoyens et les biens de plus d'un pays. Pour une définition détaillée, voir Blomberg et al. (2004). Par conséquent, cette étude n'est pas axée sur le terrorisme interne quasi permanent, comme en Colombie, ni sur la guerre civile déclarée, comme en Somalie.

la tragédie humaine incommensurable, diverses activités commerciales ont été interrompues temporairement. D'après une étude de Navarro et Spencer (2001), les attentats du 11 septembre ont entraîné une perte de production économique de 47 milliards de dollars. Les compagnies d'assurances ont dû verser 11 milliards de dollars au titre des interruptions d'activité (OCDE, 2005). Les entreprises subissent des coûts additionnels en capital humain car elles doivent réembaucher et former des employés et verser des indemnités liées à la catastrophe. Enfin, la reconstruction de l'infrastructure détruite a grevé les ressources des autorités locales et des compagnies d'assurances. Les coûts engendrés par les trois attentats les plus récents sont sans commune mesure avec les 25 à 30 milliards de dollars de pertes matérielles occasionnées par les attentats du 11 septembre (Lenain et al., 2002; Becker et Murphy, 2001).⁴⁷ Dans la mesure où les pertes résultant des attentats du 11 septembre représentent à peine 0,2 pour cent du total des actifs matériels des États-Unis, on peut penser que les conséquences économiques des attentats terroristes de Madrid, Londres et Bali, où les dommages matériels ont été nettement moindres, peuvent être liées en grande partie à leurs incidences indirectes. Certains secteurs, dont le tourisme, ont été particulièrement touchés.

Le graphique 12 montre l'évolution des exportations de services de voyages aux États-Unis et en Indonésie. Les deux courbes indiquent un net fléchissement à partir de 2001 (11 septembre) pour les États-Unis et de 2002 pour l'Indonésie (premier attentat de Bali). Dans les deux pays, les exportations de services de voyages n'ont amorcé une reprise qu'en 2004. En 2003, les arrivées de touristes en Indonésie ont accusé une baisse nominale de 23 pour cent (plus de 25 pour cent en termes réels). Cependant, le tourisme a rapidement repris après la chute de 2003, année où le nombre de visiteurs étrangers est tombé à 3,3 millions, chiffre le plus bas depuis 1995. En 2004, les arrivées ont atteint le niveau record de 5,1 millions, générant 4,8 milliards de dollars de recettes d'exportation, soit seulement 400 millions de dollars de moins que le montant record enregistré après la crise financière asiatique en 2001. L'attentat du 1er octobre à Bali (qui a occasionné moins de dommages directs) n'a pas entraîné un tel déclin.⁴⁸ Des observations empiriques indiquent que, surtout depuis les attentats de Londres et de Madrid, les

Graphique 12
Exportations de services de voyage des États-Unis et de l'Indonésie, 1995-2004
(en milliards de dollars)



Source: FMI, *Statistiques de la balance des paiements*.

⁴⁷ Ward (2004) estime, sur la base des estimations de diverses sources, que le coût économique total des attentats du 11 septembre contre le World Trade Center à New York est compris entre 146,8 et 166,8 milliards de dollars. Ce chiffre comprend les coûts estimés pour les individus et les familles, les pertes subies par les salariés de New York, les coûts d'assurance, les pertes liées aux voyages, notamment pour les compagnies aériennes, les pertes dans le secteur du tourisme, l'augmentation des dépenses pour les dispositifs et le matériel de sécurité, les coûts d'infrastructure, les pertes de recettes fiscales durant l'année qui a suivi les attentats et le renflouement des compagnies aériennes par les pouvoirs publics. Pour un examen des études sur les conséquences économiques des attentats du 11 septembre, voir aussi le GAO (Bureau général des comptes) des États-Unis (2002). Sur le site Web du GAO, on trouvera aussi une évaluation détaillée des pertes subies par l'industrie du transport aérien (GAO-02-133R) ou de l'incidence sur les recettes fiscales de la ville de New York (GAO-02-882R).

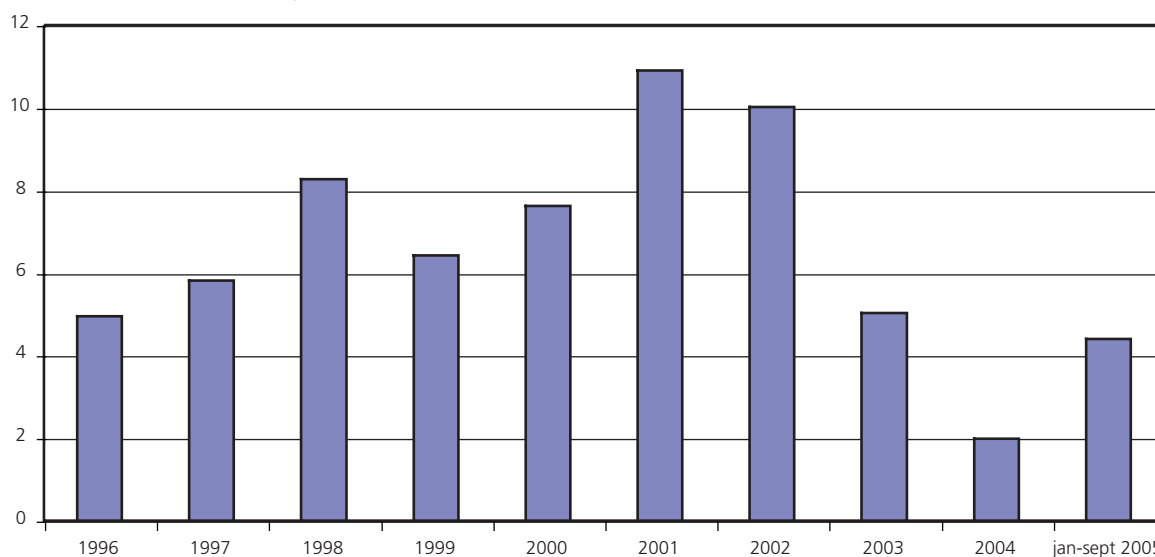
⁴⁸ Voir le site http://www.world-tourism.org/newsroom/Releases/2005/october/bali_tourism.htm, consulté le 28 octobre 2005.

voyageurs, conscients du fait que les terroristes peuvent frapper en divers endroits, sont peu enclins à annuler leurs projets de voyage au coup par coup. Après les attentats à la bombe à Madrid, on n'a observé aucune conséquence majeure pour le tourisme international. La contraction des recettes touristiques de l'Espagne en 2004 – environ 2 pour cent – correspondait à la baisse tendancielle du nombre de visiteurs en provenance des principaux pays d'origine, comme le Royaume-Uni où la livre s'était dépréciée par rapport à l'euro.⁴⁹

Aux États-Unis, les événements du 11 septembre ont aussi provoqué une forte baisse des inscriptions d'étudiants étrangers qui s'explique, entre autres, par la difficulté réelle ou perçue d'obtenir des visas d'étudiant, problème qui a persisté. Le graphique 13 montre que la croissance des recettes provenant des exportations de services d'éducation s'est ralentie après 2001, s'établissant à seulement 2 pour cent en 2004, contre 5 pour cent en 2003. En 2004, le nombre d'étudiants étrangers inscrits dans les établissements d'enseignement supérieur aux États-Unis a diminué de 2,4 pour cent, ce qui a largement compensé l'augmentation des droits de scolarité. Le nombre d'étudiants indiens a continué d'augmenter, mais cela n'a compensé que partiellement la diminution du nombre d'étudiants d'autres origines, comme la Chine, les autres pays d'Asie, l'Europe et le Moyen-Orient. En ce qui concerne le Moyen-Orient, le nombre d'étudiants originaires de pays à majorité musulmane, tels que l'Arabie saoudite, le Koweït et la Jordanie, a diminué de 10 pour cent par an en moyenne depuis 2002 (Nephew et al., 2005). De ce fait, les recettes des États-Unis en provenance du Moyen-Orient au titre des services d'éducation ont fléchi après 2001, passant de 530 millions de dollars en 2002 à 481 millions et 445 millions de dollars, respectivement, en 2003 et 2004, ce qui n'a pas été le cas pour les autres régions.

Graphique 13
Exportations de services d'éducation des États-Unis, 1996-2005

(Variation annuelle en pourcentage)



Note: Les services d'éducation comprennent les droits de scolarité et les frais de subsistance des étudiants qui fréquentent un établissement d'enseignement dans un pays étranger. Les transactions s'effectuent entre parties non affiliées.

Source: Département du commerce des États-Unis, site Web du Bureau d'analyse économique: http://www.bea.gov/bea/ARTICLES/2005/10October/1005_xborder.pdf

Comme l'indique le tableau 5, malgré les multiples facteurs en cause, l'évolution de la croissance réelle à la suite d'un événement semble corroborer la thèse selon laquelle les récents attentats terroristes ont eu des effets temporaires et moins graves que d'autres perturbations politiques et que les chocs du côté de l'offre enregistrés dans le passé, comme la crise pétrolière du début des années 70. On peut penser que les attentats du 11 septembre et le premier attentat à la bombe à Bali ont eu un effet négatif immédiat sur les résultats trimestriels. Mais l'économie s'était déjà redressée au trimestre suivant, et les deux pays ont renoué avec une croissance réelle vigoureuse dans les 12 mois qui ont suivi les attentats. Dans le cas des attentats de Madrid et de Londres, aucun effet significatif n'a pu être décelé. En Espagne, la confiance des consommateurs et des entreprises est restée assez stable en mars 2004 et s'est raffermie par la suite. La situation est analogue au Royaume-Uni, où la faiblesse des dépenses de consommation s'explique par plusieurs autres facteurs (Williams, 2005).

⁴⁹ Voir le site http://www.euromonitor.com/Travel_and_Tourism_in_Spain, consulté le 1^{er} novembre 2005.

De même, dans les deux pays, les exportations réelles n'ont accusé aucune baisse importante, le volume des exportations ayant augmenté de 5,6 pour cent au Royaume-Uni dans l'année des attentats (2005, contre 3,9 pour cent en 2004) et de 3,3 pour cent en Espagne (2004, contre 3,6 pour cent en 2003, soit une légère baisse). Ces évolutions contrastent avec les conséquences de la crise pétrolière de 1973 ou celles de la tentative d'assassinat du Président Reagan en 1981, qui a fait que l'économie américaine, alors en expansion, a enregistré une croissance réelle négative pendant une plus longue période.

Tableau 5
Croissance du PIB réel après certains chocs du côté de l'offre
(en pourcentage)

Événement	Pays déclarant	Date	Trimestre où l'événement s'est produit ^a	Trimestre qui a suivi l'événement ^a	Un an après l'événement ^b
Attentats à Londres	Royaume-Uni	7 juil. 2005	3,8 ^c	2,9 ^c	n.a.
Attentats à Madrid	Espagne	11 mars 2004	3,2	3,1	3,3
Premier attentat à Bali	Indonésie	12 oct. 2002	-14,1	14,2	4,7
Attentats du 11 septembre	États-Unis	11 sept. 2001	-1,4	1,6	2,2
Invasion du Koweït par l'Irak	États-Unis	2 août 1990	0,0	-3,0	0,0
Tentative d'assassinat du Président Reagan	États-Unis	30 mars 1981	8,0	-3,1	-2,5
Embargo pétrolier de l'OPEP	États-Unis	17 oct. 1973	3,8	-3,5	-1,9

^a Taux annualisés.

^b Moyenne des taux annualisés des quatre trimestres ayant suivi l'événement.

^c Valeurs escomptées. Voir http://www.businessweek.com/investor/content/jul2005/pi20050711_5798_pi077.htm

Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, et calculs des auteurs.

Le fait que l'impact sur une branche de production ou sur l'économie tout entière est un phénomène temporaire ou plus permanent dépend essentiellement du sentiment de persistance du risque terroriste et de la nature des mesures prises en réaction. À Londres, l'indice FTSE 200 a perdu environ 200 points dans les deux heures qui ont suivi les attentats du 7 juillet. À la fin de la séance boursière, sa baisse n'était plus que de 70 points environ, et à la séance suivante, il a retrouvé son niveau d'avant les attentats. Par contre, après les attentats du 11 septembre, la capitalisation boursière a diminué d'environ 1,7 billion de dollars (Navarro et Spencer, 2001). De même, après le second attentat (manqué) de Londres, la réaction a été plus forte. Selon l'Association britannique des agents de voyages, le nombre de visiteurs ou de réservations à Londres n'a pas diminué sensiblement après les événements du 7 juillet. Mais après le deuxième attentat, qui n'a pourtant pas provoqué de dommages importants, le sentiment qu'une attaque terroriste pouvait être une menace permanente plutôt qu'un incident isolé a entraîné une diminution du nombre de visiteurs.⁵⁰ Selon le Washington Post, les magasins du centre de Londres ont vu leur chiffre d'affaires diminuer d'environ 1,4 milliard de dollars par suite des attentats.⁵¹

Si le terrorisme persiste, la production peut s'en ressentir de manière permanente. Abadie et Gardeazabal (2003) ont constaté que la persistance de la violence interne au pays basque espagnol a entraîné une baisse de 10 pour cent du PIB par habitant, et que l'évolution de cet indicateur est directement liée au degré d'intensité des incidents violents. Ce recul permanent de la production s'explique dans une large mesure par le déplacement des entreprises vers des régions plus sûres. Il se peut que de tels effets ne se fassent pas sentir au niveau national et ne soient pas significatifs si les activités terroristes restent relativement isolées. D'après une enquête effectuée par la CNUCED en novembre 2001, seules quelques grandes sociétés transnationales avaient l'intention de différer ou annuler des projets d'investissement au cours des trois à cinq années suivant les attentats du 11 septembre (CNUCED, 2001; Lenain et al. 2002). Selon les résultats de l'enquête sur les perspectives des entreprises pour l'Europe, réalisée durant l'été 2005 par l'Université Duke et CFO Magazine⁵², seulement 10 pour cent des entreprises classaient le terrorisme parmi leurs trois préoccupations majeures. Il est intéressant de noter que les attentats de Madrid et de Londres semblent avoir remis le terrorisme au centre des préoccupations des entreprises. Le graphique 14 montre que la préoccupation à l'égard du terrorisme était

⁵⁰ Voir le site <http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk/4706615.stm>, consulté le 10 novembre 2005.

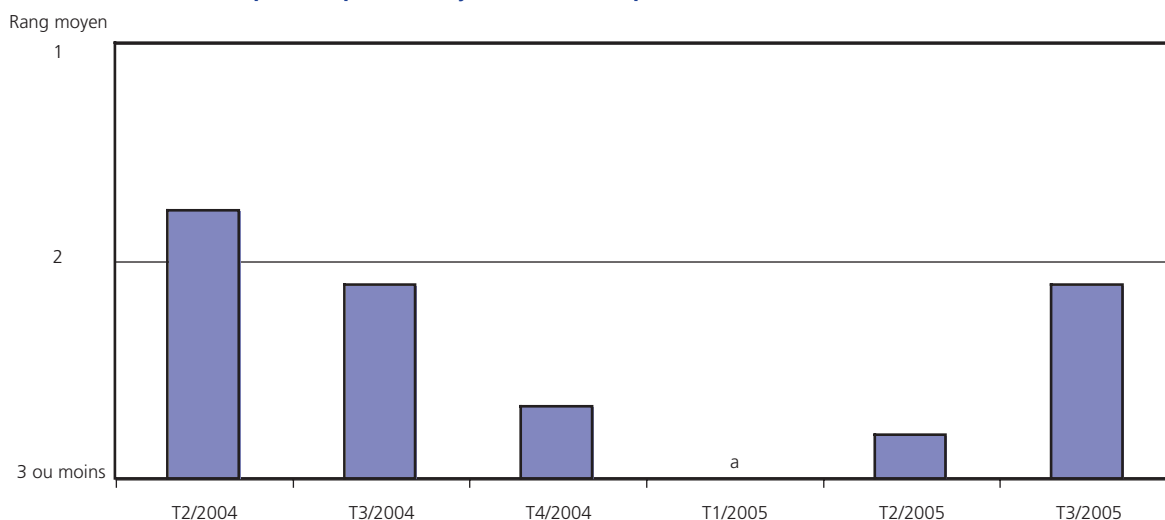
⁵¹ Voir le site <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/08/15/AR2005081500818.html>. Cependant, une partie de ces ventes est simplement différée.

⁵² Voir le site <http://www.cfosurvey.org>, consulté le 9 novembre 2005.

importante (rang moyen, proche de un) au deuxième trimestre de 2004 après les attentats de Madrid, puis s'est affaiblie dans les trimestres suivants pour ressurgir au troisième trimestre de 2005 après les attentats de Londres. Toutefois, dans l'ensemble, les entreprises ne s'attendaient pas à ce que le terrorisme ait une incidence sur leur rentabilité en 2005, et les trois quarts des entreprises interrogées n'avaient pris aucune disposition particulière face à la menace terroriste.

Au niveau national, on observe une situation différente car les entreprises ayant leur siège dans certains pays, comme la Grèce, les Pays-Bas, la Belgique, l'Espagne et le Royaume-Uni, s'attendent à un effet négatif sur leurs bénéfices. De même, une ventilation sectorielle montre que la menace de terrorisme est considérée comme un facteur susceptible d'influer sur les résultats financiers des entreprises, notamment dans le secteur de la construction (probablement de manière positive) ainsi que dans les secteurs des assurances et des transports (de manière négative). Moins de la moitié des entreprises interrogées dans ces deux derniers secteurs n'avaient pris aucune mesure spéciale pour faire face au risque terroriste perçu.

Graphique 14
Le terrorisme comme préoccupation majeure des entreprises, 2004-05^a



^a Le terrorisme n'est pas une préoccupation majeure au premier trimestre de 2005.

Source: Enquêtes trimestrielles Université Duke/CFO Magazine sur les perspectives des entreprises.

L'incidence sur le commerce des marchandises des récents attentats terroristes est liée principalement à la modification des coûts de transaction, due surtout à la hausse des primes d'assurance et au renforcement des mesures de sécurité aux frontières et dans les ports et les aéroports. L'incidence globale de l'augmentation des coûts de transaction sur le commerce d'un pays dépend de son degré d'ouverture commerciale (ratio du commerce au PIB), de ses principaux partenaires commerciaux, de la composition des biens échangés et des modes de transport utilisés.

Les dommages causés par les attentats du 11 septembre se sont élevés à près de 80 milliards de dollars, dont environ 32,5 milliards ont été couverts par les assurances (OCDE, 2005). De ce fait, les compagnies d'assurances et de réassurances ont généralement imposé des clauses d'exclusion du terrorisme. Le brusque resserrement de l'offre d'assurance contre le terrorisme a eu immédiatement des effets économiques négatifs, qui ont particulièrement perturbé les activités économiques les plus tributaires de ce type d'assurance, comme l'aviation, le tourisme, la construction et le crédit commercial (OCDE, 2005). Bien que l'offre ait augmenté par la suite à la faveur de partenariats public-privé, notamment aux États-Unis après l'adoption en novembre 2002 de la Loi sur l'assurance du risque terroriste (TRIA) (programme triennal qui garantit la couverture de certains risques liés au terrorisme), les entreprises ont payé de lourdes primes pour remplacer la couverture qui avait été supprimée. Toutefois, vers la fin de 2004, les taux de prime ont baissé, et la prime trimestrielle médiane contre le terrorisme représentant un peu plus de 3,5 pour cent de la prime d'assurance dommages, alors qu'elle atteignait près de 5 pour cent six mois plus tôt. Dans le secteur des transports, qui joue un rôle clé dans la facilitation des échanges, la prime contre le terrorisme équivalait en 2004 à 3 pour cent de la prime

d'assurance dommages, ce qui était inférieur à la moyenne et environ la moitié de la prime de 6,1 pour cent appliquée, par exemple, aux établissements financiers et au secteur de l'immobilier (AON, 2004). Par suite des attentats du 11 septembre, et des explosions de Madrid et de Londres, divers mécanismes d'assurance et de réassurance contre le terrorisme, associant le public et le privé, ont vu le jour dans des pays européens et dans d'autres pays de l'OCDE, offrant une couverture additionnelle allant de plusieurs centaines de millions et 1 milliard de dollars.⁵³

Les récents actes terroristes ont entraîné un renforcement durable des mesures de sécurité, qui se traduit par l'allongement des délais de livraison, en raison notamment des inspections plus rigoureuses au passage des frontières.⁵⁴ L'augmentation des coûts de transaction est due aussi à l'adoption de mesures de sécurité supplémentaires, comme le recrutement de policiers de l'air ou l'investissement dans de nouveaux systèmes informatiques pour les cargos afin d'accélérer le dédouanement (Crist, 2003).⁵⁵ Après le 11 septembre, c'est le transport aérien qui a été le plus touché par le renforcement de la sécurité et les retards. En général, les marchandises transportées par voie aérienne sont des produits de valeur, comme le matériel électronique et les vêtements, pour lesquels les coûts de transaction ne représentent généralement qu'une petite partie de la valeur (Walkenhorst et Dihel, 2002).⁵⁶ Mais, pour les produits périssables comme les légumes et le poisson, il se peut que le commerce se soit réorienté vers des destinations pouvant être desservies par camions ou par le rail. De même, dans le transport maritime, principal mode de transport des marchandises en vrac, plusieurs mesures de précaution ont été prises à la suite des événements du 11 septembre.⁵⁷ Par exemple, aux États-Unis, les préavis d'arrivée de 96 heures ont été rendus obligatoires, et les garde-côtes procèdent plus fréquemment à l'inspection des équipages et des cargaisons à bord des navires. La plupart des coûts de sécurité additionnels sont à la charge des compagnies maritimes (Crist, 2003).

Clark et al. (2004) constatent que l'efficacité des ports, qui se ressent du durcissement des mesures de sécurité, a une incidence importante sur le coût du transport maritime par comparaison avec une multitude d'autres facteurs tels que la concurrence, les progrès technologiques et les économies d'échelle au niveau des navires comme au niveau des ports.⁵⁸ Le graphique 15 montre que le coût du fret entrant par unité de volume conteneur a effectivement augmenté aux États-Unis après 2001 (le changement est particulièrement notable pour la route transpacifique), tandis que le coût du fret sortant a continué de baisser.⁵⁹ De même, après 2001, le coût du fret par rapport aux importations (rapport entre la valeur c.a.f. et la valeur f.a.b.) a de nouveau augmenté aux États-Unis, passant de 3,2 à 3,8 pour cent, après plusieurs années de baisse.

⁵³ Un tableau comparatif des mécanismes d'assurance contre le terrorisme dans les pays de l'OCDE figure dans OCDE (2005), chapitre II.5.

⁵⁴ Blalock et al. (2005) constatent que les mesures de contrôle des bagages prises après le 11 septembre ont fait baisser d'environ 5 pour cent le nombre moyen de passagers sur l'ensemble des vols. Toutefois, le renforcement des contrôles à la frontière n'entraîne pas nécessairement une hausse des coûts de transaction, par exemple, en termes de temps d'attente, ni une réduction de la demande de transport. À la frontière entre les États-Unis et le Canada, par exemple, le personnel de sécurité a été renforcé après le 11 septembre, et le flux de camions est progressivement revenu à un niveau proche de la normale (Lenain et al., 2002).

⁵⁵ En décembre 2002, les États-Unis ont lancé l'Initiative pour la sécurité des conteneurs (CSI), qui vise à identifier les conteneurs à haut risque dans le port d'origine. Les ports qui n'ont pas mis en place certaines mesures risquent de ne pas pouvoir exporter des marchandises vers les États-Unis (Crist, 2003). Plusieurs autres mesures de sécurité aux frontières ont été adoptées, comme l'Initiative sur la sécurité du commerce dans la région de l'APEC (STAR), le Code international pour la sûreté des navires et des installations portuaires (ISPS) de l'Organisation maritime internationale et le programme "expéditeur connu" de l'UE.

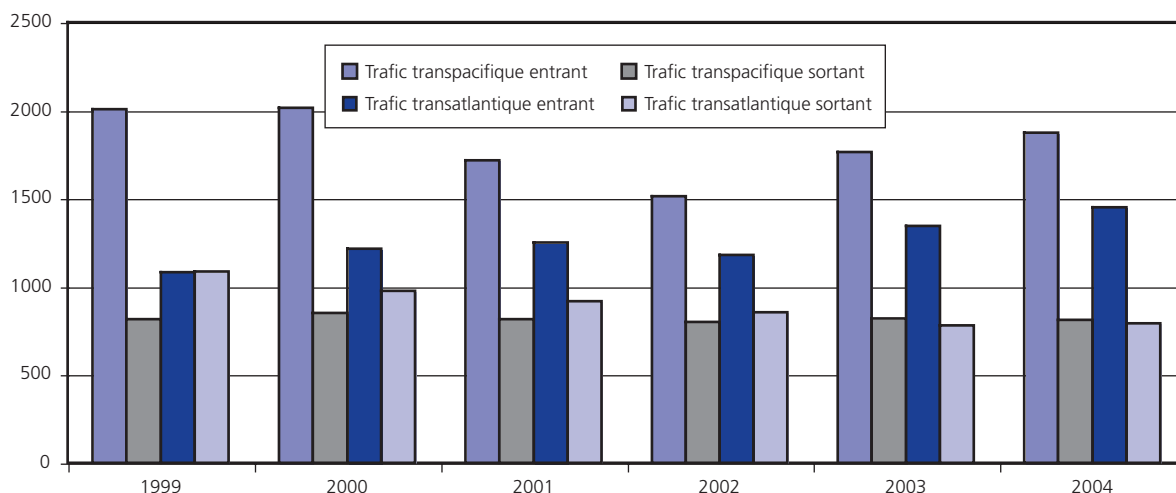
⁵⁶ Dans le cas des États-Unis, on estime qu'en 2000, les coûts d'assurance et de transport représentaient en moyenne 3,4 pour cent de la valeur en douane. Toutefois, cette part des coûts allait d'environ 1 pour cent pour les produits pharmaceutiques à plus de 23 pour cent pour les engrais bruts (Lenain et al., 2002).

⁵⁷ Selon Lenain et al. (2002), les porte-conteneurs représentent environ 60 pour cent en volume du commerce mondial. Crist (2003), citant la CNUCED, avance même le chiffre de 80 pour cent.

⁵⁸ En outre, les coûts sont fonction des caractéristiques de chaque produit – par exemple, certaines conditions de manutention – ainsi que du pays d'origine, qui peut exploiter uniquement les petits navires ou exiger le retour des conteneurs à vide. Bien entendu, le coût total du transport dépend aussi de la distance parcourue, le prix du pétrole étant à cet égard le facteur décisif.

⁵⁹ À l'évidence, la baisse du coût du fret sortant et la hausse du coût du fret entrant s'expliquent aussi par un autre facteur important, le creusement du déficit commercial des États-Unis, qui se traduit par une offre excédentaire de conteneurs dans les ports américains pour des trajets de retour à tarif réduit.

Graphique 15
Taux de fret sur les navires porte-conteneurs pour les principales routes commerciales des États-Unis, 1999-2004
(en dollars par unité EVP)^a



Note: ^a L'expression « unité EVP » ou « unité équivalent 20 pieds » désigne une unité de mesure nominale correspondant à un conteneur de 6,20 mètres de long sur 2,50 mètres de large et 2,50 mètres de haut.

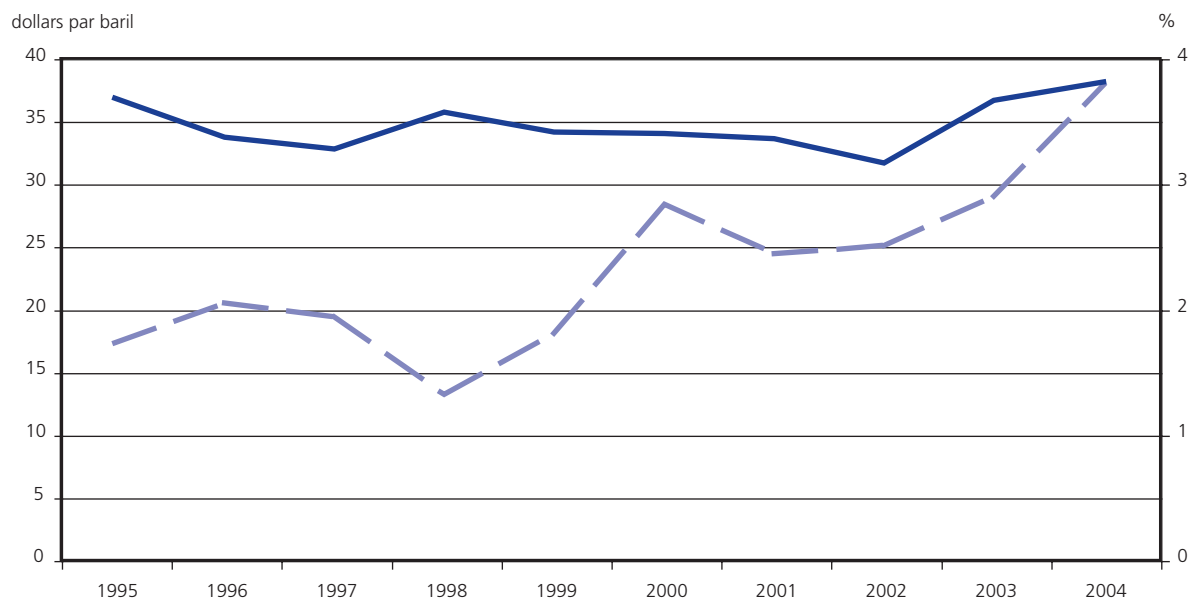
Source: Administration maritime des États-Unis (2005).

Si, après 2002, cette augmentation a peut-être été due principalement à l'évolution des prix du pétrole (voir le graphique 16), les deux courbes ne suivent pas des trajectoires parallèles, ce qui donne à penser que d'autres facteurs, y compris la composante assurance des coûts de transport, ont aussi joué un rôle. En dernière analyse, l'écart c.a.f./f.a.b. est une mesure très imprécise car la composante assurance dépend elle-même de la composition par produits et de la variation des prix des importations. Cependant, même si l'on examine le commerce avec des partenaires plus importants pour lesquels la composition par produits et les prix sont relativement stables, comme dans le cas des importations américaines de machines en provenance du Japon, la part de la valeur c.a.f. des importations atteint son niveau le plus bas en 2001 (à 2,3 pour cent) puis augmente progressivement pour atteindre plus de 2,6 pour cent en 2004. La tendance est la même pour les importations de machines en provenance d'Allemagne et, à un niveau plus désagrégé, pour les importations de véhicules routiers en provenance du Japon. À l'inverse, la part de la valeur c.a.f. des importations de machines en provenance du Canada a régulièrement diminué (sauf en 2003 où elle a légèrement augmenté). Cela peut s'expliquer par le fait que les machines importées du Canada sont transportées par camion plutôt que par bateau, l'augmentation des coûts du camionnage ayant été moins importante. Après les attentats du 11 mars à Madrid, le Secrétaire général de l'Organisation maritime internationale (OMI) a exhorté les membres à accélérer la mise en œuvre du Code international pour la sûreté des navires et des installations portuaires (Code ISPS), ensemble de mesures visant à renforcer la sécurité maritime tout en réduisant au minimum les incidences sur le commerce.⁶⁰ Les attentats de Madrid et de Londres avaient en soi peu de rapport avec la question de la sécurité des transports et de la facilitation des échanges car, compte tenu de la nature des cibles, les autorités espagnoles et britanniques se sont surtout employées à renforcer les mesures de sécurité concernant les trains de banlieue et non les transactions commerciales internationales.

⁶⁰ Voir le site http://www.imo.org/Newsroom/mainframe.asp?topic_id=848&doc_id=3509, consulté le 20 décembre 2005.

Graphique 16
Prix du pétrole et coûts du fret par rapport aux importations des États-Unis, 1995-2004

(en dollars par baril et en pourcentage)



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*.

c) Conclusions

Cet examen de l'incidence sur le commerce international des catastrophes naturelles et des actes terroristes survenus récemment permet de dégager un certain nombre de conclusions qui semblent concorder avec les travaux de recherche en cours.

Les catastrophes naturelles et les actes terroristes présentent une similitude en ce sens qu'ils constituent des chocs pour le système économique. Mais ils sont aussi très différents de par la nature des chocs et leurs effets économiques et commerciaux.

Les pouvoirs publics peuvent se préparer pour faire face aux catastrophes naturelles et en atténuer les effets; mais ils ne peuvent pas empêcher les tsunamis ou les ouragans. En revanche, ils peuvent réduire la probabilité d'actes terroristes et atténuer leurs effets. Malheureusement, les mesures qu'ils prennent pour limiter le risque terroriste en renforçant les dispositifs de sécurité peuvent elles-mêmes rendre le commerce international plus difficile.

Le terrorisme peut avoir un effet plus marqué sur le commerce des services que sur le commerce des marchandises. De nombreuses formes de transactions internationales en matière de services (par exemple, les voyages et le tourisme) exigent un contact étroit entre l'acheteur et le vendeur. Par conséquent, une perception accrue du risque terroriste peut affecter le commerce des services d'une manière disproportionnée.

Comme la plupart des grandes catastrophes sont des événements ponctuels, leurs incidences macro-économiques et commerciales ont généralement un caractère localisé et transitoire. Les communautés qui sont au centre de la catastrophe peuvent s'adapter, et l'économie peut se redresser très rapidement, même après une catastrophe de grande ampleur, si les institutions sociales, le capital humain et la productivité sont restés intacts. Les actes terroristes isolés peuvent aussi avoir des effets limités et transitoires sur le commerce. Toutefois, si le terrorisme perdure, ses effets économiques risquent d'avoir un caractère plus permanent et peuvent même affecter la structure des échanges.

BIBLIOGRAPHIE

- Abadie, A. et Gardeazabal, J. (2003) "The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country", *American Economic Review* 93, 1: 113-131.
- AON (2004) *Terrorism Risk Management & Risk Transfer Market Overview*, New York: AON. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: <http://www.aon.com/> (site consulté le 01/03/06).
- Bach, C. L. (2004) "Annual Revision of the U.S. International Accounts, 1989–2003", *Survey of Current Business* 84, 7: 50-64.
- Barry, J. M. (1997) *Rising Tide: The Great Mississippi Flood of 1927 and How It Changed America*, New York: Simon Schuster.
- Becker, G. et Murphy, K. (2001) "Prosperity Will Rise Out of the Ashes", *The Wall Street Journal*, 29 octobre 2001.
- Blalock, G., Kadiyali, V. et Simon, D. H. (2005) "The Impact of Post 9/11 Airport Security Measures on the Demand for Air Travel", miméo. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: http://aem.cornell.edu/faculty_sites/gb78/wp/airport_security_022305.pdf (site consulté le 01/03/06).
- Blomberg, S. B., Hess, G. D. et Orphanides, A. (2004) "The Macroeconomic Consequences of Terrorism", *CESifo Working Paper* No. 1151, Munich: Center for Economic Studies et Ifo Institute for Economic Research (CESifo).
- Clark, X., Dollar, D. et Micco, A. (2004) "Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade", National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper* 10353, Cambridge, MA: NBER. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: <http://www.nber.org/papers/w10353> (site consulté le 01/03/06).
- CNUCED (2001) "Transnational corporations expected to continue worldwide expansion, but full impact of economic slowdown still unknown: highlights of a corporate investment survey", *Note aux correspondants*, TAD/INF/NC27, 5, Genève: Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).
- Congressional Budget Office (CBO) (2005) "Macroeconomic and Budgetary Effects of Hurricanes Katrina and Rita", Déclaration de Douglas Holtz-Eakin, Directeur, devant le Comité du budget, Chambre des représentants des États-Unis, 6 octobre. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: <http://www.bea.doc.gov/bea/newsrelarchive/2005/trad0905.pdf> (site consulté le 01/03/06).
- Crist, P. (2003) "La sûreté dans les transports maritimes: Facteurs de risque et répercussions économiques", rapport présenté au Comité des transports maritimes de l'OCDE, Paris: Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- Emanuel, K. (2005) "Increasing Destructiveness of Tropical Cyclones over the Past 30 Years", *Nature* 436:4, 686-688.
- Faust, E. (2005) "Changing Hurricane Risk in the North Atlantic" Munich Re Group. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: http://www.munichre.com/assets/pdf/georisks/changing_hurricane_risk2_en.pdf (site consulté le 01/03/06).
- Gassebner, M., Keck, A. et Teh, R. (2006) "Trade and terror", *Document de travail des services de l'OMC*, Genève: Organisation mondiale du commerce (OMC). Publication à venir.
- Hirschleifer, J. (1991) "Disaster and Recovery", *Department of Economics Working Paper* No. 639 University of California at Los Angeles.
- Kunkel, K. E., Pielke, R. A. et Chagnon, S. A. (1999) "Temporal Fluctuations in Weather and Climate Extremes that Cause Economic and Human Health Impacts: A Review" *Bulletin of the American Meteorological Society* 80, 6: 1077–1098.
- Lenain, P., Bonturi, M. et Koen, V. (2002) "Les conséquences économiques du terrorisme", *document de travail* n° 334 du Département des affaires économiques de l'OCDE, Paris: Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Navarro, P. et Spencer, A. (2001) "September 11, 2001: Assessing the Costs of Terrorism", *The Milken Institute Review*, 4: 17-31.

Nephew, E., Koncz, J., Borga, M. et Mann, M. (2005) "U.S. International Services: Cross-Border Trade in 2004 and Sales Through Affiliates in 2003", Bureau d'analyse économique, Département du commerce des États-Unis, Washington, D.C. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante http://www.bea.gov/bea/ARTICLES/2005/10October/1005_xborder.pdf (site consulté le 01/03/06).

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2003) "Catastrophes de grande ampleur: Les leçons du passé", SG/AU(2003)1, Paris: OCDE.

– (2005) *Assurance du risque terroriste dans les pays de l'OCDE*, Paris: OCDE.

Skidmore, M. et Toya, H. (2002) "Do Natural Disasters Promote Long-run Growth?", *Economic Inquiry* 40, 4: 664-687.

United States General Accountability Office (US GAO) (2002) "Review of Studies of the Economic Impact of the September 11, 2001, Terrorist Attacks on the World Trade Center", GAO-02-700R, 29 mai 2002, Washington, D.C.: US GAO. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: <http://www.911investigations.net/IMG/pdf/doc-259.pdf> (site consulté le 01/03/06).

United States Maritime Administration (US MARAD) (2005) "Containership Market Indicators – August 2005", Office of Statistical and Economic Analysis, Washington, D.C.: US MARAD. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: http://www.marad.dot.gov/marad_statistics/ (site consulté le 01/03/06).

Walkenhorst, P. et Dihel, N. (2002) "Trade Impacts of the Terrorist Attacks of 11 September 2001: A Quantitative Assessment", document rédigé en vue de l'atelier sur le thème "Les conséquences économiques du terrorisme mondial", Berlin, 14-15 juin 2002.

Ward, R. H. (2004) "The economics of terrorism", *Forum on Crime and Society* 4, 1/2: 17-29.

Williams, D. (2005) "London bombings: Limited economic impact", miméo. Peut être consulté en ligne à l'adresse suivante: <http://www.alliancecapital.com> (site consulté le 01/03/06).