

## CHAPITRE 2

# COMMENT ÉVOLUENT LES COÛTS DU COMMERCE ET POURQUOI?

*Contribution de la Banque mondiale*

---

**Résumé:** Les progrès récents des études théoriques et empiriques sur le commerce permettent d'évaluer les coûts des transactions commerciales à partir des modes de production et d'échanges observés dans les pays. Ces indications sont utilisées dans ce chapitre pour mettre en évidence les tendances récentes des coûts du commerce, en particulier dans le monde en développement. Les données montrent que, dans les pays en développement, notamment dans les pays à faible revenu, les coûts du commerce sont relativement élevés, ce qui risque de les maintenir en marge de l'économie commerciale mondiale. Cependant, il ressort de recherches empiriques que diverses politiques peuvent être efficaces pour réduire les coûts du commerce, par exemple en soutenant la facilitation des échanges et la performance logistique et en améliorant la connectivité et le climat des affaires. Il est possible de réduire les coûts du commerce au niveau régional – et ce d'une manière tout à fait compatible avec les objectifs et les valeurs du système commercial multilatéral. Dans l'avenir, il sera important que les pays partenaires et les donateurs tirent les leçons des projets réussis sur le terrain qui ont permis de réduire durablement les coûts du commerce.

---

## INTRODUCTION

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, les coûts du commerce sont un déterminant important des modes d'échange et de production dans les pays. Ils influent sur la spécialisation industrielle et, par conséquent, sur les revenus, les taux de pauvreté et d'autres indicateurs économiques importants. Dans le contexte actuel des politiques commerciales, la notion de compétitivité est essentielle. Elle recouvre beaucoup de choses différentes mais, pour les économistes, elle a trait essentiellement au concept ricardien d'avantage comparatif fondé sur la productivité. Un pays est dit compétitif dans les secteurs où il a une productivité élevée par rapport aux autres pays. La compétitivité est considérée comme un moteur de la performance économique et tous les pays s'efforcent d'être plus compétitifs pour attirer une part plus importante de l'activité économique, y compris le commerce et l'investissement. Les coûts du commerce sont évidemment un maillon important entre la productivité et les performances. Selon le modèle ricardien, dans un monde sans coûts commerciaux, les pays se spécialiseraient dans les secteurs où ils sont relativement plus productifs. Les coûts du commerce modifient ce résultat et donnent lieu à un schéma de compétitivité révélée différent.

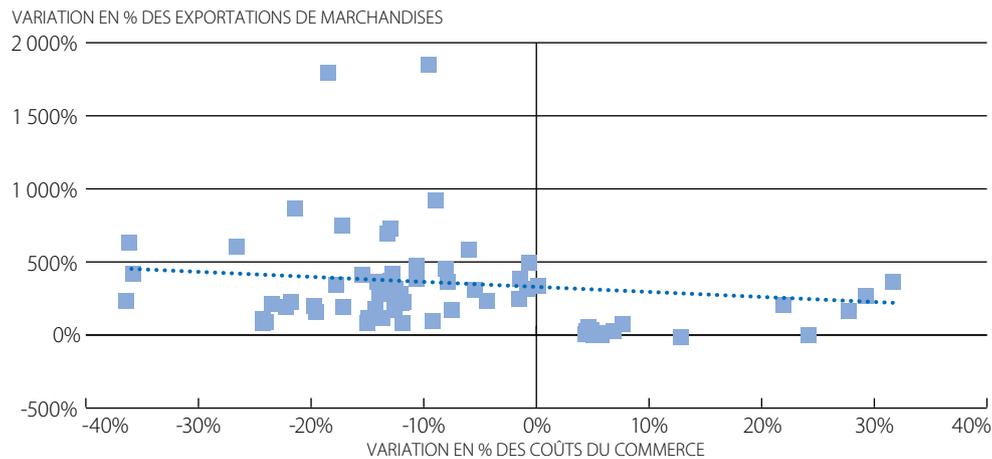
Sur la base du cadre exposé dans le chapitre 1, le présent fait une analyse quantitative des coûts du commerce comme déterminant de la compétitivité et des résultats économiques. Cette analyse s'appuie sur des données. À titre d'introduction, on peut partir de certaines corrélations simples pour examiner les liens entre les coûts du commerce, d'une part, et d'importants indicateurs de la compétitivité et des résultats économiques, d'autre part. À ce stade, nous ne donnerons pas de définition technique ou empirique de l'expression coûts du commerce – nous aborderons ce point plus en détail dans la section suivante. Nous dirons simplement que les données que nous utilisons correspondent au sens large dans lequel l'expression est utilisée dans le présent rapport. Il est important de souligner que les relations que nous allons examiner ne sont que des corrélations. Nous ne dirons rien du lien de causalité qui nécessiterait un modèle économétrique détaillé et non un simple graphique. Les liens que nous mettrons en évidence correspondent à des associations ou un comouvement entre variables.

## LES COÛTS DU COMMERCE DÉTERMINENT LA COMPÉTITIVITÉ ET LES RÉSULTATS COMMERCIAUX

Un premier lien essentiel que les données permettent de mettre en évidence est le lien entre les coûts du commerce et la croissance du commerce. D'après l'analyse du chapitre 1, les pays qui font plus d'efforts pour réduire les coûts du commerce devraient enregistrer une croissance relative plus rapide de leurs exportations que les autres pays. Cette hypothèse est-elle corroborée par les données? Il semble que oui d'après les éléments de la figure 2.1. L'axe horizontal de la figure indique la variation en pourcentage des coûts du commerce entre 1995 et 2012, et l'axe vertical la croissance en pourcentage des exportations de marchandises pendant la même période. La droite de meilleur ajustement est inclinée vers le bas, ce qui indique une corrélation négative: plus les coûts du commerce diminuent, plus la croissance du commerce est forte, comme on s'y attendait. Si cela représente un lien de cause à effet – quelque chose dont on ne peut pas être sûr en se basant juste sur un diagramme de dispersion – on peut alors penser que les politiques visant à réduire les coûts du commerce peuvent effectivement favoriser l'intégration dans l'économie commerciale mondiale, comme le montre le chapitre 1.

Du point de vue de la compétitivité, tous les secteurs de l'économie ne sont pas égaux au départ. Certains peuvent avoir des retombées importantes, comme la création de technologies ou l'amélioration des procédés de production ou des qualifications. Dans le contexte du développement économique, c'est le cas du secteur manufacturier, par opposition au secteur agricole, où les retombées technologiques sont moins importantes (quoique pas totalement absentes). C'est pourquoi de nombreux pays en développement sont enclins à développer leur potentiel manufacturier pour accroître ces retombées positives, en plus des avantages découlant de l'intensité de main-d'œuvre – facteur qui peut aider à réduire le chômage et à encourager l'entrée sur le marché du travail formel.

**Figure 2.1 Variation en pourcentage des coûts du commerce par rapport à la variation en pourcentage des exportations de marchandises, 1995-2012**

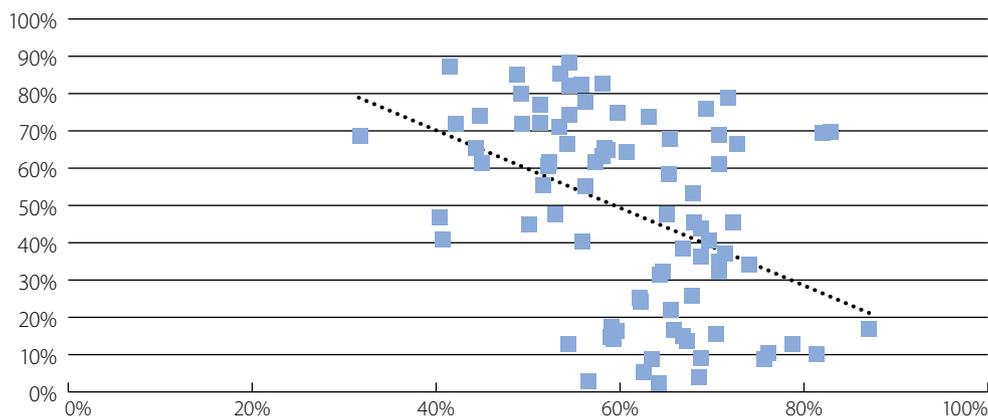


Source: Base de données sur les coûts du commerce CESAP – Banque mondiale; Indicateurs du développement dans le monde.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240836>

Les coûts relatifs du commerce peuvent affecter l'équilibre entre les secteurs – par exemple entre le secteur manufacturier et le secteur agricole. Dans un monde sans coûts du commerce, les pays se spécialisent en fonction de leur avantage comparatif. En réalité, les coûts du commerce faussent les décisions de spécialisation. Par exemple, la protection du secteur agricole encourage l'afflux de ressources dans ce secteur au détriment des autres, comme le secteur manufacturier, ce qui entretient un biais anti-exportation dans ces autres secteurs. L'analyse de l'équilibre relatif des coûts du commerce dans les différents secteurs est donc importante du point de vue de la compétitivité car elle influe sur la manière dont est structurée l'activité d'exportation. La figure 2.2 indique les coûts du commerce dans le secteur manufacturier par rapport à l'agriculture sur l'axe horizontal, et le pourcentage des produits manufacturés dans les exportations totales de marchandises sur l'axe vertical. La courbe de meilleur ajustement inclinée vers le bas montre qu'il existe une association (là encore, une corrélation et non un lien de causalité) entre la diminution des coûts du commerce dans le secteur manufacturier par rapport au secteur agricole et la spécialisation dans les exportations de produits manufacturés.

**Figure 2.2 Coûts du commerce dans le secteur manufacturier par rapport au secteur agricole et exportations de produits manufacturés en proportion des exportations totales de marchandises, 2012**



Source: Base de données sur les coûts du commerce CESAP – Banque mondiale; Indicateurs du développement dans le monde.

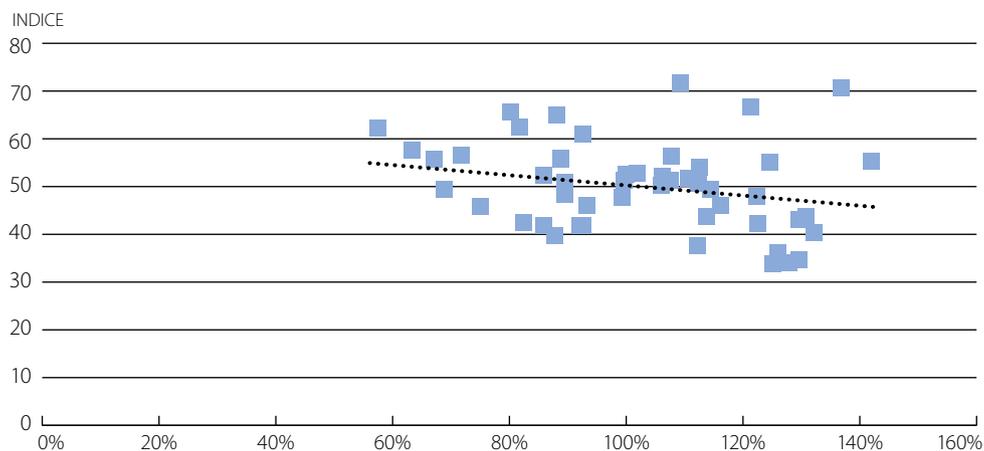
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240849>

La participation aux CVM est une autre préoccupation pour de nombreux pays en développement. Cette question est liée à la précédente car de nombreuses CVM bien connues – mais pas toutes – sont basées sur l'activité manufacturière. Les CVM relient entre elles des entreprises de différents pays, dont certaines assurent la conception et les services de siège, d'autres font de la recherche, d'autres fabriquent différents types de composants et d'autres encore assemblent le tout en un produit final qui est ensuite expédié vers un consommateur dans une autre partie du monde. Les CVM offrent de réelles possibilités de croissance de l'emploi et du secteur manufacturier et de modernisation de la production grâce à l'investissement, à l'adoption de technologies et à leur adaptation progressive. De nombreux pays en développement voient dans les CVM une occasion de développer un nouveau paradigme de développement axé sur la maîtrise des tâches plutôt que sur des cycles de production complets. Certes, les CVM n'échappent pas à la critique et il faut faire attention à la manière dont elles sont structurées et dont la valeur ajoutée est comptabilisée pour l'ensemble du réseau. Mais, globalement, les CVM offrent des possibilités de développement si le contexte politique est approprié.

La théorie et la pratique commerciale indiquent que les coûts du commerce sont importants pour la participation aux CVM. Dans ces modèles de production, les produits doivent franchir plusieurs fois les frontières avant l'assemblage final. Le transport est un facteur essentiel et les procédures à la frontière doivent être rapides, fiables et efficaces par rapport au coût pour que ce modèle – dans lequel les stocks restent très faibles – fonctionne bien. Il serait donc logique que les pays où les coûts du commerce sont faibles participent davantage aux CVM que ceux où ils sont élevés. La figure 2.3 illustre cette hypothèse en utilisant des données provenant de la base de données sur le commerce en valeur ajoutée de l'OCDE-OMC. Là encore, l'axe horizontal représente les coûts du commerce, et l'axe vertical les valeurs d'un indice de participation aux CVM basé sur les données OCDE-OMC. Un pays qui a un indice de participation plus élevé exporte plus de produits intermédiaires utilisés dans les exportations d'autres pays et/ou importe plus de produits intermédiaires utilisés dans ses propres exportations. Les deux types de liens sont la preuve de sa participation aux CVM.

Comme on pouvait s'y attendre, la droite de meilleur ajustement dans la figure 2.3 est inclinée vers le bas. Les pays où les coûts du commerce sont plus faibles ont tendance à avoir des indices de participation aux CVM plus élevés. Là encore, il s'agit d'une association statistique qui n'est pas nécessairement causale. Mais la relation est potentiellement importante du point de vue du développement et de la compétitivité. Il y a des raisons de penser que les politiques qui réduisent les coûts du commerce pourraient aider les pays en développement à s'intégrer davantage dans les CVM.

**Figure 2.3 Coûts du commerce des produits manufacturés par rapport à l'indice de participation aux CVM, 2009**



Source: Base de données sur les coûts du commerce CESAP – Banque mondiale; Base de données sur le commerce en valeur ajoutée OCDE-OMC.

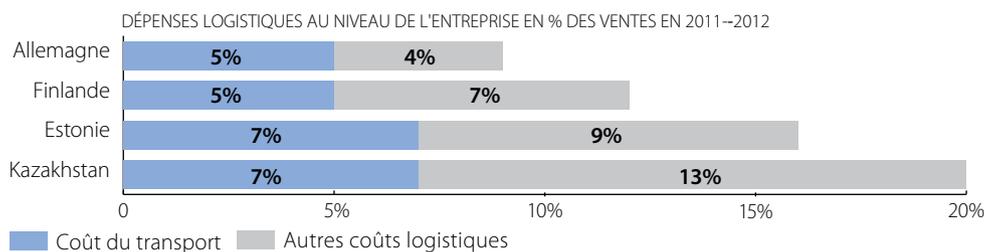
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240856>

Les trois associations présentées dans cette section ont montré que, sur la base d'un simple examen des données, les coûts du commerce sont un facteur important pour les résultats en matière de commerce et de développement. Si le lien de cause à effet était confirmé, ces associations signifieraient que l'abaissement des coûts du commerce peut améliorer la compétitivité des pays. Cela a d'importantes implications pour la croissance des entreprises et leur internationalisation.

Nous avons présenté ces associations en utilisant des données sur les coûts du commerce provenant d'une base de données de la Banque mondiale et de la CESAP. Cela correspond tout à fait à la manière dont les coûts du commerce ont été définis au chapitre 1. Nous allons maintenant examiner la base de données de manière plus détaillée, en analysant d'abord ses racines dans la théorie économique et la pratique du commerce, puis ses principales tendances et caractéristiques et leur rapport avec le développement et l'Aide pour le commerce.

On trouve aussi des renseignements sur le lien entre les coûts du commerce, les sources du commerce et la compétitivité dans les enquêtes sur les coûts supportés effectivement par les entreprises, comme les coûts logistiques. Au niveau de l'entreprise, un important mécanisme de transmission des coûts du commerce est le coût qu'elle supporte effectivement pour acheminer les marchandises, aussi appelé coût de la logistique ou coût logistique total. Les coûts logistiques comprennent les coûts administratifs, les coûts de transport et les coûts d'entreposage. Ils reflètent la performance logistique, qui a des caractéristiques propres selon les groupes de pays (figure 2.5). Les différences dans les coûts logistiques sont plus liées à la fiabilité des chaînes d'approvisionnement qu'aux coûts de transport. Les coûts d'entreposage sont plus élevés dans les pays ayant une logistique moins efficiente

**Figure 2.4 Structure des dépenses logistiques**



Sources: TU Berlin pour l'Allemagne, Turku School of Economics pour la Finlande et l'Estonie et Banque mondiale pour le Kazakhstan.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240873>

Complétant le chapitre 1, cette section examine les effets possibles sur l'économie et le développement qui peuvent être associés à des coûts du commerce plus bas. Les pays partenaires ont une expérience directe de ces effets et peuvent en parler concrètement, et non de manière théorique ou en moyenne (encadré 2.1).

De fait, les coûts d'entreposage sont la conséquence d'un manque de fiabilité de la chaîne d'approvisionnement dans un contexte de développement: les entreprises doivent avoir des stocks plus importants pour faire face au manque de prévisibilité des livraisons. De plus, les entreprises qui veulent entrer dans les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier sont doublement pénalisées en raison des coûts logistiques supplémentaires à la fois pour les intrants et pour les exportations. Ce manque de fiabilité est rarement dû à des carences des infrastructures matérielles; il s'explique plutôt par des procédures de dédouanement inefficaces, surtout aux frontières terrestres et dans les ports. La médiocrité des services fournis aux commerçants, tels que les services de transport ferroviaire ou terrestre, et les services de transitaires ou d'agents en douane, augmente encore les coûts logistiques.

**Encadré 2.1 Effets d'une baisse des coûts du commerce – ce que les pays partenaires ont à dire**

La figure 2.5 présente les réponses à l'enquête OCDE-OMC sur l'Aide pour le commerce. Les pays partenaires identifient les impacts associés aux mesures prises pour réduire les coûts du commerce. Comme l'indique la figure, les politiques qui visent à réduire les coûts du commerce peuvent conduire à des résultats importants pour l'économie et le développement.

**Figure 2.5 Impacts associés aux mesures prises pour réduire les coûts du commerce dans les pays partenaires**



Source: Enquête OCDE-OMC sur l'Aide pour le commerce 2015

Les PME sont plus vulnérables que les grandes entreprises à l'inefficacité des chaînes d'approvisionnement, et elles doivent souvent supporter des coûts logistiques deux fois plus élevés. La première raison est d'ordre purement économique. Les petites entreprises font moins d'économies d'échelle au niveau des stocks (leur taux de stockage étant plus élevé), d'où des coûts d'entreposage plus élevés qui peuvent être prohibitifs dans les pays en développement où la performance logistique est médiocre. La taille est aussi un inconvénient à plusieurs autres égards: les petits exportateurs ont tendance à être plus affectés par le manque de transparence des procédures de dédouanement et ils doivent davantage faire appel à des services indépendants pour transporter les marchandises ou les faire dédouaner par les organismes présents aux frontières. Les PME qui doivent regrouper leurs marchandises dans des conteneurs uniques pour atteindre leur marché de destination peuvent avoir des difficultés à obtenir les services logistiques nécessaires. Les services de regroupement peuvent être très coûteux, si tant est qu'ils soient disponibles. Des données provenant d'une étude de 2012 sur les tendances et les stratégies dans le domaine de la logistique corroborent l'idée que de nombreuses PME doivent supporter des coûts logistiques disproportionnés: en moyenne, ces coûts peuvent en effet être plus de deux fois plus élevés pour les entreprises industrielles de moins de 250 employés que pour celles de plus de 1 000 employés (Straube et al., 2013).

## Les coûts du commerce peuvent être déduits du modèle global d'échange et de production

Le chapitre 1 faisait état d'une estimation d'Anderson et Van Wincoop (2004) selon laquelle le niveau des coûts du commerce dans un pays développé représentatif équivalait à 170% environ du prix à la production des produits exportés. Cette estimation était basée sur une approche ascendante consistant à identifier les différents facteurs des coûts du commerce et à les additionner pour obtenir le chiffre global. Ce type d'estimation, qui est certes utile pour donner un ordre de grandeur – et pour attirer l'attention des économistes et d'autres sur le fait que les coûts du commerce sont élevés par rapport aux droits de douane – est en fait un calcul approximatif qui présente un certain nombre d'inconvénients.

Premièrement, comment être certain qu'une estimation ascendante tient compte de tous les facteurs pertinents? Anderson et Van Wincoop (2004) ont utilisé une sélection de facteurs des coûts du commerce déjà bien identifiés dans la littérature. Mais, ils n'ont pas abordé nombre des questions examinées dans le chapitre précédent, du moins pas en détail. En particulier, les obstacles réglementaires à l'intérieur des frontières n'ont sans doute pas été suffisamment pris en compte, alors que les entreprises elles-mêmes disent que ces facteurs pèsent lourd dans la prise de décisions.

Deuxièmement, une approche ascendante est nécessairement biaisée par l'omission de variables. Chacune des estimations qu'Anderson et Van Wincoop (2004) ont additionnées portait sur un facteur particulier des coûts du commerce et était peut-être contrôlée pour tenir compte de quelques autres facteurs. Mais le fait même d'additionner les différentes estimations indique que tous les facteurs sont pertinents. En conséquence, chaque modèle économétrique doit inclure des données sur tous les facteurs sinon il risque d'être biaisé par omission de variables et de produire des estimations potentiellement trompeuses.

Il serait donc souhaitable d'avoir une autre approche pour mesurer les coûts du commerce, qui soit moins basée sur une estimation ascendante. Intuitivement, l'approche opposée est une approche descendante, consistant à déduire le niveau des coûts du commerce des modèles observés d'échange et de production. Une telle approche doit nécessairement reposer sur une théorie économique car le commerce et la production doivent être reliés aux coûts du commerce dans un cadre multipays. Mais une fois la résolution établie, il est possible de la résoudre pour exprimer les coûts du commerce. Il s'agit de tenir compte de tous les facteurs qui contribuent à l'écart entre les prix à l'exportation et les prix à l'importation, au lieu de ne retenir que ceux qui sont additionnés, même s'ils sont très représentatifs.

## Le modèle de gravité peut-être utilisé pour déduire les coûts du commerce

Le modèle de gravité est le plus utilisé pour modéliser les flux commerciaux entre les pays, et c'est d'ailleurs le modèle type retenu par Anderson et Van Wincoop (2004) dans leur somme de facteurs. Ce modèle est utilisé depuis une dizaine d'années en économie internationale. Ses principaux résultats sont considérés comme des régularités empiriques parmi les plus fiables de toute la science économique, et pas seulement en économie du commerce. Fondamentalement, le modèle de gravité – dont le nom s'inspire de la loi de la gravitation de Newton – postule que le commerce entre deux pays est plus important s'ils sont plus grands et moins important s'ils sont plus éloignés l'un de l'autre. La distance est un indicateur supplétif des coûts du commerce, mais d'autres facteurs peuvent facilement être inclus.

Le modèle de gravité était au départ une méthode empirique sensible qui apparaissait convenablement les données disponibles. Plus récemment, on lui a donné des bases théoriques solides. D'ailleurs, il a été observé que pratiquement tous les modèles raisonnables du commerce doivent aboutir à une équation de type gravitationnel. L'important est que le modèle repose maintenant sur des bases microéconomiques solides fondées sur des hypothèses parfois sophistiquées concernant le comportement des consommateurs et des producteurs.

Dans un modèle de gravité, la tâche de l'analyste consiste généralement à évaluer les effets d'un facteur de coût du commerce sur le commerce bilatérale. Les coûts du commerce sont donnés et le commerce est modélisé en tant que variable endogène. Cependant, il est tout à fait possible d'utiliser des calculs mathématiques de base pour inverser le cadre – c'est le modèle de gravité "inverse" de Novy (2013). Dans cette approche, les coûts du commerce sont exprimés comme une fonction des données observables (commerce et production). Le modèle de gravité inverse produit un indice des coûts du commerce exprimé en équivalent *ad valorem* pour chaque paire bilatérale de pays dans une base de données particulière sur le commerce. L'indice correspond au ratio entre les coûts du commerce international et les coûts du commerce intérieur, et il est bilatéral dans le sens où c'est une moyenne des coûts du commerce du pays A vers le pays B et du pays B vers le pays A. Intuitivement, toutes choses étant égales par ailleurs et si un pays commerce plus avec son voisin qu'avec lui-même (commerce intranational), cela doit être parce que le ratio des coûts du commerce intérieur aux coûts du commerce international a changé. C'est cette hypothèse de base dont rend compte le modèle de gravité inverse.

### **La base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce applique la méthode de gravité inverse**

Novy (2013) a appliqué la méthode de gravité inverse pour un petit nombre de pays développés et en a ensuite étendu la portée dans une série d'études. Mais, en raison des problèmes de données, cette méthode a servi surtout à fournir des renseignements sur les coûts du commerce des pays développés. Un projet de collaboration entre la CESAP et la Banque mondiale a cherché à inclure les pays en développement (Arvis et al., 2013). Cela a nécessité un gros effort de collecte de données concernant en particulier le commerce international et la comptabilité nationale (production).

La base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce contient maintenant des données sur les coûts du commerce bilatéral pour 167 pays développés et en développement pour la période 1995-2012 (elle est actualisée annuellement avec un décalage dû aux délais de présentation des données). Une distinction est faite entre le commerce des produits agricoles et le commerce des produits manufacturés. Les coûts du commerce sont exprimés en équivalents *ad valorem* en tant que ratio des coûts du commerce international aux coûts du commerce intérieur, et ils sont bilatéralement symétriques. La désagrégation est effectuée par paire de pays, par secteur et par année.

Cette base de données tente pour la première fois de mesurer de manière systématique et exhaustive les coûts du commerce dans le monde en développement. Elle est librement accessible sur les serveurs de la CESAP et de la Banque mondiale. Avec un horizon temporel de près de 20 ans, elle permet d'analyser l'évolution des coûts du commerce et de la mettre en relation avec les politiques. Les deux sections suivantes présentent des analyses fondées sur les renseignements contenus dans la base de données. Les résultats doivent être interprétés avec prudence car, en raison de la structure du modèle de gravité inverse utilisé, on peut identifier non pas les coûts du commerce international au sens strict mais seulement le ratio des coûts du commerce international aux coûts du commerce intranational (le modèle est examiné plus en détail dans Arvis et al., 2013). Il faut donc interpréter avec prudence les variations de ce ratio. Une augmentation pourrait indiquer que les coûts du commerce international augmentent, mais elle pourrait aussi indiquer que les coûts du commerce intérieur diminuent ou que les deux processus ont lieu simultanément. La connaissance des réalités sur le terrain permet de limiter cet inconvénient dans le travail d'analyse. La méthode et ses résultats ont été largement utilisés par d'autres chercheurs – y compris l'OCDE (2014), qui utilise des données similaires sur les coûts du commerce pour quantifier la réduction des coûts du commerce due à la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE).

## LES COÛTS DU COMMERCE SONT PLUS ÉLEVÉS DANS LES PAYS A FAIBLE REVENU

Que dit la base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce au sujet des principales caractéristiques des coûts du commerce entre les pays et de leur évolution dans le temps? Le premier point qui se dégage clairement des données est que les coûts du commerce diminuent à mesure que le revenu par habitant augmente: c'est dans les pays à revenu élevé que les coûts du commerce sont les plus bas et dans les pays à faible revenu qu'ils sont les plus élevés. Cette relation est régulièrement observée dans les différents groupes de revenu. Bien que les pays en développement aient fait de grands progrès au cours des dernières années en termes d'intégration dans le système commercial mondial, de nombreux pays pauvres restent relativement marginalisés parce que les coûts du commerce y sont élevés.

Pour donner des ordres de grandeur, on peut comparer les chiffres pour 2010. En moyenne, les coûts du commerce dans les pays à revenu élevé pour le secteur manufacturier étaient de 82%, contre 98% dans le groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, 125% dans le groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et 227% dans le groupe des pays à faible revenu. Ces chiffres indiquent clairement que ce dernier groupe est de loin le plus marginalisé dans le commerce mondial: en moyenne, les coûts du commerce y sont près de trois fois plus élevés que dans la plupart des pays développés. L'écart est moins frappant, mais quand même assez net, pour les deux groupes de pays à revenu intermédiaire – ce qui témoigne du fait que ces pays sont ceux dont la part du commerce mondial a le plus augmenté au cours dernières années.

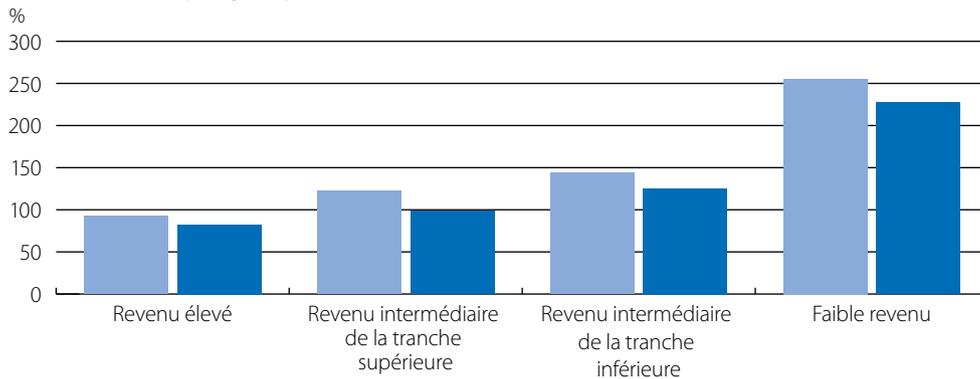
Il faut analyser aussi la dynamique de la figure 2.6, qui montre l'évolution des coûts du commerce dans chaque groupe de pays entre 1996 et 2010. Le groupe de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure est celui où les coûts du commerce ont diminué le plus rapidement, de près de 20% pendant la période considérée. La différence est considérable avec le groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, où les coûts du commerce ont diminué de 13% pendant la même période. Les résultats pour les pays à revenu élevé et à faible revenu sont très proches, avec une baisse d'environ 11% dans les deux cas.

Du point de vue des politiques, ces tendances ont deux implications importantes. Tout d'abord, certains pays à revenu intermédiaire ont bien réussi à réduire les coûts du commerce au cours des dernières années – ce sont sans nul doute ceux dont la part du commerce mondial a augmenté de façon si spectaculaire, tant avant qu'après le "grand effondrement du commerce". La seconde implication est moins encourageante du point de vue du développement: en moyenne, la marginalisation relative des pays à faible revenu se poursuit. Ces pays ne se sont pas rapprochés des autres groupes en termes relatifs et ont même perdu du terrain par rapport aux autres pays en développement, bien qu'ils soient restés alignés sur les pays à revenu élevé. Pour ce qui est du niveau et de l'évolution des coûts du commerce, les pays à faible revenu sont généralement dans une situation très préoccupante: pour accroître leur compétitivité par rapport aux autres pays en développement, ils doivent prendre des mesures énergiques pour réduire leurs coûts du commerce. Pour cela, ils auront évidemment besoin de la communauté de l'Aide pour le commerce.

Jusqu'ici, la discussion a surtout porté sur les coûts du commerce dans le secteur manufacturier. La figure 2.7 l'oriente vers le secteur agricole, l'autre secteur macroéconomique couvert par la base de données CESAP-Banque mondiale. Ce qui frappe d'abord dans la figure 2.7, c'est sa ressemblance avec la figure 2.6: les coûts du commerce sur les marchés des produits agricoles sont également plus élevés dans les pays pauvres, et le schéma est le même dans tous les groupes de revenu. Cependant, les niveaux des coûts du commerce sont très différents: ces coûts sont beaucoup plus élevés dans l'agriculture que dans le secteur manufacturier, et ce pour tous les groupes de revenu. L'écart est particulièrement marqué dans le groupe des pays à revenu élevé: même si, dans l'absolu, les coûts du commerce de ces pays sont les plus faibles, dans l'agriculture, ils sont supérieurs de 74% à ce qu'ils sont dans le secteur manufacturier. L'écart est moindre à mesure que l'on descend dans les groupes de revenu: 70% pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure,

50% pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et 37% pour les pays à faible revenu. Ces résultats ont des conséquences importantes pour la compétitivité dans l'agriculture, secteur clé pour le développement. Bien que le secteur manufacturier joue un rôle crucial en raison de ses retombées potentielles, un pays peut difficilement se développer sans des gains de productivité réguliers dans l'agriculture, qui permettent à la main d'œuvre de passer de la forme à l'usine, et de maintenir ou d'augmenter la production vivrière

**Figure 2.6 Coûts du commerce dans le secteur manufacturier, 1996 et 2010, par groupe de revenu**

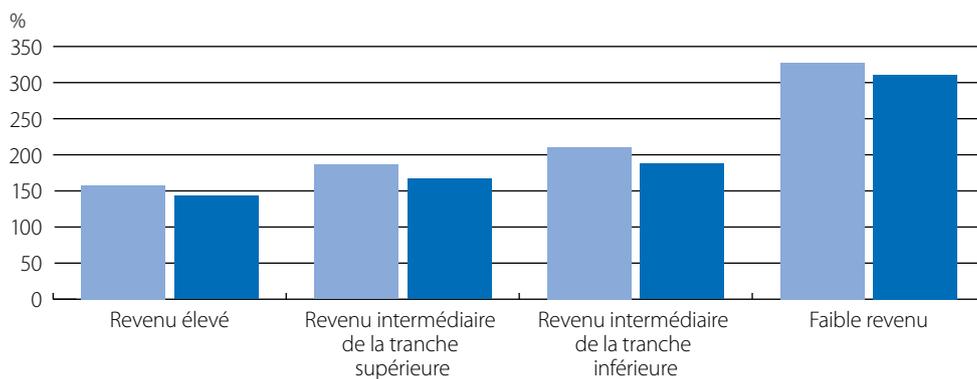


Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240886>

D'un point de vue dynamique, les coûts du commerce dans l'agriculture diminuent par rapport à leurs niveaux élevés dans tous les groupes de revenu. Mais dans tous les cas, le rythme du changement est plus lent que dans le secteur manufacturier. Il s'ensuit que les pays à faible revenu restent encore plus en marge des marchés agricoles internationaux: en 1996, leurs coûts du commerce étaient supérieurs de 108% à ceux des pays à revenu élevé, mais en 2010, la différence était de 117%. Les coûts du commerce dans l'agriculture sont élevés en termes absolus et en termes relatifs. Ils diminuent plus lentement que dans le secteur manufacturier et la marginalisation des pays à faible revenu semble s'accroître. Il est indispensable d'appliquer des politiques efficaces pour réduire tous les coûts du commerce affectant les producteurs agricoles et les consommateurs. Il faut aussi un soutien des donateurs pour mettre en œuvre des programmes efficaces aidant les producteurs des pays en développement à faire face aux coûts du commerce, par exemple aux coûts liés aux normes de produits (y compris les mesures sanitaires et phytosanitaires) dans les pays développés.

**Figure 2.7 Coûts du commerce dans l'agriculture, 1996 et 2010, par groupe de revenu**



Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240894>

## L'EXPÉRIENCE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT VARIE BEAUCOUP

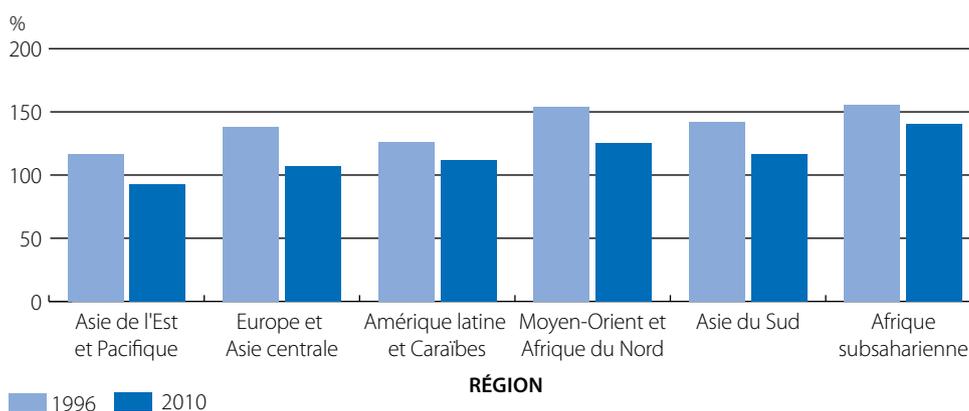
Dans la section précédente, on a vu que les coûts du commerce varient beaucoup entre les pays en développement, en particulier entre les groupes à faible revenu et à revenu intermédiaire. Mais il existe aussi des écarts au niveau régional et ils ne sont liés qu'en partie aux différences de revenu moyen dans chaque région. La géographie joue aussi un rôle, par exemple dans le cas des pays sans littoral ou des petits pays en développement insulaires. Il est important d'analyser les différences dans les coûts du commerce entre les régions en développement pour bien comprendre leurs implications pour le développement et l'Aide pour le commerce.

La figure 2.8 montre les coûts du commerce dans le secteur manufacturier par région de la Banque mondiale, pour 1996 et 2010. L'Asie de l'Est et le Pacifique est la région en développement où les coûts du commerce sont les plus faibles dans les deux périodes. Mais la situation n'est pas homogène à l'intérieur de la région, les coûts du commerce étant particulièrement élevés dans les îles du Pacifique par rapport à l'Asie de l'Est. Cette observation n'est pas surprenante étant donné que la région est fortement tournée vers l'extérieur et compte beaucoup sur le commerce international pour atteindre ses objectifs de développement. En 2010, les coûts du commerce en Asie de l'Est et dans le Pacifique étaient de 93% en moyenne, ce qui est un bon résultat par rapport à la moyenne de 82% enregistrée dans le groupe des pays à revenu élevé. Il est clair que certains pays en développement ont beaucoup réduit les coûts du commerce au fil du temps, atteignant même un niveau égal ou proche de celui de certains pays développés – ce qui est remarquable.

Les coûts du commerce dans les autres régions en développement sont plus élevés. C'est notamment le cas dans les régions Europe et Asie centrale, Amérique latine et Caraïbes, Asie du Sud, Moyen-Orient, Afrique du Nord et Afrique subsaharienne. En fait, c'est entre ces deux dernières régions, en particulier entre l'Afrique subsaharienne et le reste, que la différence est la plus frappante: les coûts du commerce en Afrique étaient plus de 50% plus élevés qu'en Asie de l'Est en 2010. C'est un écart très important dans le contexte des CVM et du point de vue des entreprises qui décident où investir et développer leur activité. Il est clair qu'il reste beaucoup à faire pour réduire les coûts du commerce dans certaines régions en développement et que l'Aide pour le commerce a un rôle important à jouer pour soutenir les infrastructures et les institutions qui peuvent y contribuer.

Il est important aussi de noter la dynamique qui apparaît dans la figure 2.8. La plupart des régions en développement ont beaucoup réduit leurs coûts du commerce, les réductions les plus importantes étant de l'ordre de 20% en Europe et en Asie centrale ainsi qu'en Asie de l'Est et dans le Pacifique. Les résultats en Asie du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord sont également bons, mais les deux dernières régions sont à la traîne, avec une diminution beaucoup plus lente des coûts du commerce. Le problème est particulièrement net dans le cas de l'Afrique subsaharienne où les coûts étaient déjà les plus élevés en 1996 et l'étaient encore, de loin, en 2010. Comme dans le cas des données sur les groupes de revenu, il ressort de la ventilation régionale que certains pays en développement réduisent effectivement les coûts du commerce et deviennent plus compétitifs au niveau international tandis que d'autres restent marginalisés.

Une autre dimension importante des coûts du commerce est l'opposition entre le commerce intrarégional et le commerce extrarégional. En général, les coûts du commerce devraient être moins élevés sur les itinéraires régionaux que sur les itinéraires plus longs, non seulement du fait des coûts du transport mais aussi en raison des efforts d'intégration régionale et des similarités institutionnelles entre pays voisins. Le tableau 2.1 présente quelques données quantitatives qui corroborent plus ou moins cette idée. Chaque cellule du tableau indique les coûts du commerce moyens pour une combinaison de régions. Les cases sur la diagonale correspondent aux coûts du commerce intrarégional et toutes les autres aux coûts du commerce extrarégional. Le tableau est symétrique parce que la base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce utilise une moyenne des coûts sous-jacents du commerce dans les deux sens pour établir son indice.

**Figure 2.8 Coûts du commerce dans le secteur manufacturier, 1996 et 2010, par région**

Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240904>

Il ressort clairement du tableau 2.1 que le commerce intrarégional est en général beaucoup moins coûteux que le commerce extrarégional. Une exception fréquemment observée dans la pratique est l'Asie du Sud: le coût du transport de marchandises d'un point à un autre en Asie du Sud est à peu près le même que celui du transport de marchandises entre l'Asie du Sud et l'Asie de l'Est. De fait, une grande partie des expéditions entre les ports d'Asie du Sud passent par Singapour, au lieu d'être envoyées directement, de sorte que ce résultat n'est pas surprenant, bien qu'il indique un dysfonctionnement marqué du marché du transport et des mécanismes de facilitation des échanges au niveau intrarégional.

**Tableau 2.1 Matrice des coûts du commerce régional pour le secteur manufacturier, 2010**

	Asie de l'Est et Pacifique	Europe et Asie centrale	Amérique latine et Caraïbes	Moyen-Orient et Afrique du Nord	Asie du Sud	Afrique subsaharienne
Asie de l'Est et Pacifique	84%	143%	148%	166%	116%	161%
Europe et Asie centrale	143%	94%	240%	138%	173%	238%
Amérique latine et Caraïbes	148%	240%	113%	206%	184%	232%
Moyen-Orient et Afrique du Nord	166%	138%	206%	106%	156%	225%
Asie du Sud	116%	173%	184%	156%	117%	166%
Afrique subsaharienne	161%	238%	232%	225%	166%	120%

Source: Base de données sur les coûts du commerce CESAP-Banque mondiale.

Comme le montre le tableau 2.1, la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique se distingue là encore par le niveau relativement bas des coûts du commerce par rapport aux autres régions. C'est souvent la destination extrarégionale la moins coûteuse pour les exportations des pays en développement. Cela s'explique par le bon niveau de connectivité des transports dans la région, qui compte des plaques tournantes internationales appliquant les meilleures pratiques comme Hong Kong, Chine et Singapour, ainsi qu'un grand nombre de ports maritimes dans d'autres endroits. C'est aussi une région qui a fait beaucoup pour faciliter les échanges – notamment par le biais de projets financés par l'Aide pour le

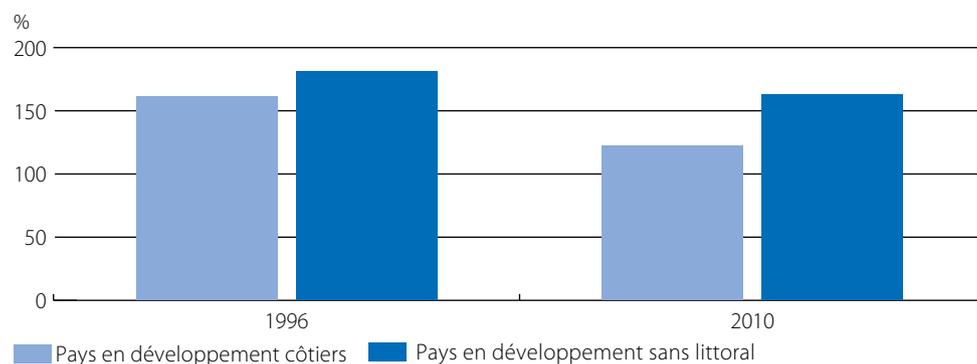
commerce. La leçon à en tirer est qu'il est possible, grâce à une action politique concertée, de créer dans une région ou un pays, un environnement dans lequel les coûts du commerce sont faibles. Cela se traduit par des niveaux d'échanges élevés et un potentiel de croissance et de réduction de la pauvreté durables et inclusives. De fait, la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique a obtenu ces dernières années des résultats remarquables en termes de réduction de la pauvreté et il semble que le commerce international y ait contribué, du moins en partie.

Les pays sans littoral sont un groupe de pays en développement qui est réputé avoir des coûts du commerce très élevés. N'ayant aucun accès direct à des lignes maritimes, ces pays dépendent des routes terrestres souvent longues qui passent par des pays tiers. Ils sont tributaires des arrangements de transit dont l'administration est souvent difficile dans le contexte des économies en développement et en transition. Les pays sans littoral ont en général des difficultés à commercer avec des partenaires éloignés et dépendent beaucoup de leurs voisins immédiats. L'enclavement pose de réels problèmes pour les politiques de développement orientées vers l'extérieur, mais de bonnes politiques dans des domaines comme les services de base – services de transport et de réseau – et la facilitation des échanges peuvent beaucoup aider à surmonter ces problèmes.

La figure 2.9 présente les coûts du commerce moyen pour les pays sans littoral et les pays côtiers en 1996 et 2010. La différence est frappante: en 2010, les coûts du commerce des pays sans littoral étaient en moyenne supérieurs de près d'un tiers à ceux des pays côtiers, atteignant 163%. Leur évolution est encore plus préoccupante: pendant la période considérée, les pays côtiers ont réussi à réduire leurs coûts du commerce de près d'un quart en moyenne alors que les pays sans littoral ne les ont réduits que de 10%. La figure 2.9 montre clairement que les pays en développement sans littoral souffrent de coûts du commerce particulièrement élevés qui les laissent en marge du système commercial et que le problème empire, et non l'inverse, en termes relatifs. Cela est dû au fait que ces pays réduisent les coûts du commerce beaucoup plus lentement que les autres pays. L'Aide pour le commerce destinée aux pays sans littoral, en particulier pour les infrastructures et la facilitation des échanges, devrait donc être une priorité à l'avenir.

Il ressort clairement de l'analyse présentée dans cette section que l'expérience des pays en développement en matière de coûts du commerce varie grandement suivant les cas. Les coûts du commerce sont importants pour tous les pays en développement. Certains, notamment dans la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique, ont adopté des politiques efficaces pour réduire ces coûts. D'autres, comme les pays d'Afrique subsaharienne et les pays sans littoral, rencontrent à cet égard des difficultés particulières et restent en marge des marchés mondiaux à cause des distances importantes qui les séparent de leurs partenaires commerciaux. En général, le changement va dans le bon sens: les coûts du commerce diminuent partout. Cependant, il faut faire plus – et l'Aide pour le commerce peut-être utile à cet égard – pour aider les groupes qui ne parviennent pas à réduire les coûts du commerce, à la fois au plan intrarégional et interrégional.

**Figure 2.9 Coûts du commerce dans le secteur manufacturier, 1996 et 2010, pour les pays sans littoral et pour les autres pays en développement**



Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240911>

## LES DIFFÉRENTS LEVIERS POLITIQUES PEUVENT ÊTRE UTILISÉS POUR RÉDUIRE LES COÛTS DU COMMERCE

Que peuvent faire concrètement les responsables politiques des pays en développement pour réduire les coûts du commerce et en retirer les bénéfices potentiels sur le plan économique et sur celui du développement? Divers leviers politiques peuvent être utilisés à cette fin. Il est impossible de les décrire tous. Ils dépendent beaucoup de la situation du pays, et les programmes visant à réduire les coûts du commerce doivent être adaptés aux besoins et aux cas particuliers ainsi qu'aux objectifs de développement. Cette section tente de montrer certains liens entre les politiques couramment utilisées et les coûts du commerce pour servir de base aux efforts en termes de politiques et d'analyse visant à identifier ce qui fonctionne. Là encore, il est important de souligner que la méthode employée ici présente des corrélations et non des liens de causalité. Toutefois, chaque cas examiné repose sur une analyse et des mécanismes économiques solides ainsi que sur des études économétriques approfondies (Arvis *et al.*, 2015).

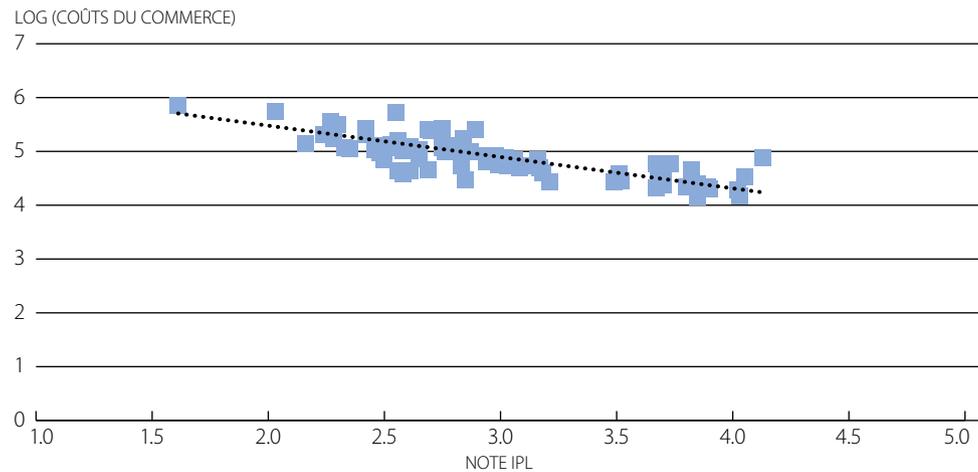
La première série de mesures considérées concerne la logistique et la facilitation des échanges. Comme on l'a vu dans le chapitre 1, la facilitation des échanges est un concept large qui peut englober des activités très diverses visant à réduire les coûts du commerce. Les procédures douanières et les procédures à la frontière – qui sont au centre de la facilitation des échanges à l'OMC – n'en sont qu'un aspect. L'indice de performance logistique (IPL) de la Banque mondiale est une bonne mesure globale de la performance d'un pays sur ce front (Arvis *et al.*, 2014). L'IPL permet de mesurer les résultats d'un pays dans six grands domaines:

- l'efficacité du processus de dédouanement à la frontière
- la qualité des infrastructures commerciales et des infrastructures de transport
- la facilité d'organiser des expéditions à des prix concurrentiels
- la compétence et la qualité des services logistiques
- le suivi et la traçabilité des expéditions
- la fréquence des expéditions arrivant à destination dans les délais prévus.

On mesure la performance au moyen d'une enquête réalisée auprès des professionnels de la logistique du commerce dans le monde entier, qui la notent sur une échelle de 1 à 5. L'IPL global – sur lequel porte la présente analyse – mesure la performance dans les six domaines: plus la note est élevée, plus la performance est bonne.

La figure 2.10 montre le lien existant entre la performance en matière de facilitation des échanges mesurée par l'IPL et les coûts commerciaux. La droite de meilleur ajustement est fortement inclinée vers le bas, ce qui montre que les pays dont la performance dans les domaines de la logistique et de la facilitation des échanges est meilleure ont tendance à avoir des coûts du commerce plus bas. Cette corrélation ressort très nettement des données. Sur la base d'une analyse plus rigoureuse utilisant un modèle économétrique, on est fondé à dire que les pays peuvent réduire les coûts du commerce en progressant dans les six domaines de la logistique et de la facilitation des échanges identifiés par l'IPL. Le programme d'action est vaste et associe le secteur privé (en particulier les prestataires de services) et le secteur public. Un effort concerté pour améliorer l'environnement réglementaire, accroître l'efficacité des marchés et promouvoir le développement du secteur privé dans le domaine de la logistique peut-être fructueux et peut contribuer à la réduction des coûts du commerce et à l'amélioration de la compétitivité.

**Figure 2.10 Note selon l'indice de performance logistique par rapport aux coûts du commerce, 2012**



Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce; Indice de performance logistique de la Banque mondiale.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240927>

La connectivité est une autre question à laquelle les responsables politiques accordent de plus en plus d'importance. Dans la région Asie-Pacifique, l'ASEAN et l'APEC ont élaboré des politiques importantes pour promouvoir la connectivité régionale de diverses façons. La connectivité peut-être considérée comme la facilitation des échanges de nouvelle génération: elle va au-delà du paradigme de la chaîne d'approvisionnement de point à point pour traiter les effets des coûts du commerce sur les plates-formes de production en réseau comme les CVM. D'après cette analyse, on pourrait penser que l'amélioration de la connectivité est associée à une baisse des coûts du commerce de la même manière que l'amélioration de la logistique et de la facilitation des échanges.

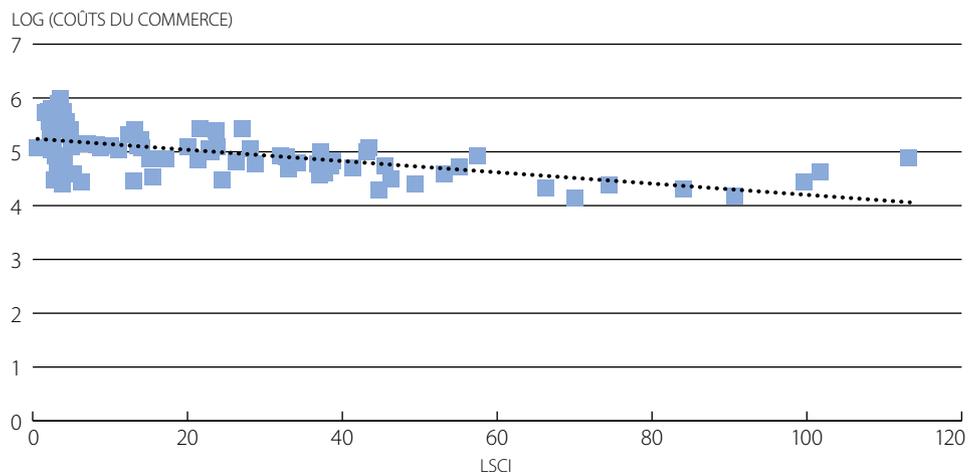
L'indice de connectivité des transports maritimes réguliers (LSCI), développé par la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement), mesure la capacité d'un pays de se connecter aux marchés des transports mondiaux. Il regroupe des données sur un certain nombre de mesures de la performance en matière de connectivité, telles que le nombre de porte-conteneurs, la capacité de charge, le nombre de compagnies maritimes, les services et les navires et la taille moyenne et maximale des navires. La majeure partie du commerce international en volume, et une bonne moitié du commerce en valeur, se fait par voie maritime. Les entreprises dépendent de la connectivité maritime pour acheminer les marchandises vers les marchés mondiaux. En général, ce sont seulement les marchandises ayant un ratio valeur-poids élevé qui sont transportées par avion, d'où l'importance particulière de la voie maritime pour de nombreux pays en développement.

La figure 2.11 montre le lien entre le LSCI sur l'axe horizontal et les coûts du commerce sur l'axe vertical. La droite de meilleur ajustement est là encore inclinée vers le bas, ce qui indique qu'une meilleure connectivité maritime est associée à des coûts du commerce plus bas. Comme c'était le cas pour l'IPL, l'ajustement est très serré, ce qui signifie que la relation entre les deux variables est forte. Une analyse plus détaillée fondée sur un modèle économétrique confirme le résultat de la figure 2.10: l'amélioration de la connectivité est un bon moyen, pour les pays en développement, de réduire les coûts du commerce.

La connectivité est bien sûr un vaste domaine, mais les composantes du LSCI suggèrent plusieurs mesures que les pays pourraient prendre utilement. Bon nombre de ces mesures sont utiles aussi pour d'autres modes de transport comme le transport aérien. Elles comprennent, par exemple, des initiatives importantes comme le développement de

l'infrastructure aux principaux points d'entrée comme les ports et les aéroports, ainsi que des routes et des voies ferrées qui les relient au reste du pays. Il est important aussi d'agir sur le plan réglementaire: la libéralisation des marchés de services de transport, notamment par l'assouplissement des restrictions à l'IED, peut promouvoir le regroupement et l'amélioration de la productivité ainsi que la diffusion des meilleures pratiques mondiales et régionales en termes de procédures opérationnelles.

**Figure 2.11 Indice de connectivité des transports maritimes réguliers et coûts du commerce, 2012**

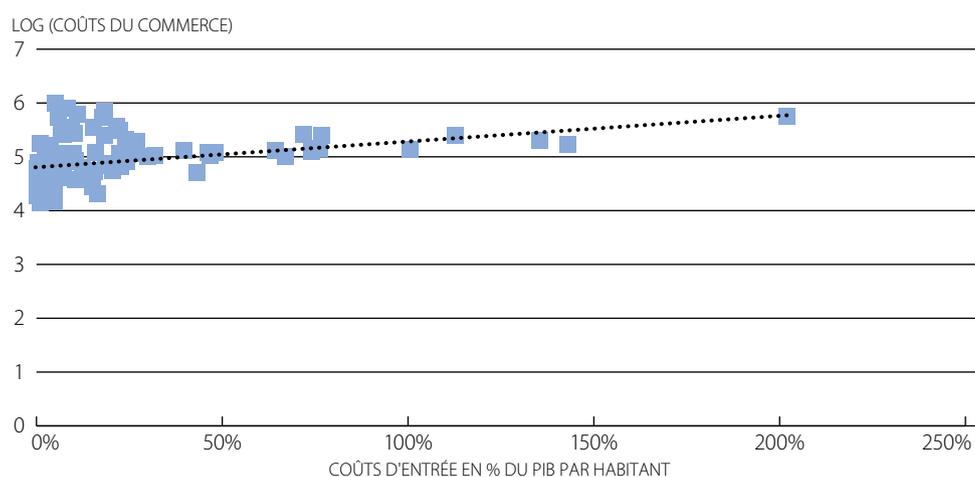


Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce; Indice de connectivité des transports maritimes réguliers de la CNUCED.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240933>

Jusqu'ici, l'accent a été mis sur les politiques aux frontières et entre les frontières. Mais les mesures à l'intérieur des frontières sont également importantes, comme on l'a souligné dans le chapitre 1. Ces politiques sont par nature plus difficiles à mesurer et là encore, il est impossible d'être exhaustif. C'est pourquoi on prend une mesure représentative qui est un bon indicateur du climat des affaires et de l'investissement dans un pays: le coût de démarrage d'une entreprise (entrée sur le marché). La source est la base de données Doing Business. Dans ce cas, on s'attend à ce que la relation avec les coûts du commerce soit inverse: les pays où le démarrage d'une entreprise coûte cher devraient avoir des coûts du commerce en moyenne plus élevés que ceux où le coût de démarrage est relativement faible, toutes choses égales par ailleurs. Une relation significative entre les deux variables confirmerait l'importance des obstacles à l'intérieur des frontières pour les coûts du commerce.

La figure 2.12 montre qu'il existe effectivement une relation positive entre le coût de démarrage d'une entreprise et les coûts du commerce, illustrée par l'inclinaison vers le haut de la droite de meilleur ajustement. Toutefois, dans ce cas, les observations ne sont pas aussi étroitement regroupées autour de la droite de régression que dans les autres figures. De fait, la dispersion est très large à l'extrémité de la ligne correspondant aux coûts d'entrée faibles. Cela pourrait signifier que la priorité est d'éviter des coûts d'entrée très élevés, qui peuvent contribuer à un mauvais climat des affaires et à des coûts du commerce élevés; toutefois, au-dessous d'un certain seuil, l'effet des coûts de démarrage est plus difficile à déterminer. Quoi qu'il en soit, la figure 2.12 indique clairement que les mesures à l'intérieur des frontières sont des déterminants importants des coûts du commerce et doivent être pris en compte dans tout programme complet visant à réduire les coûts du commerce. Du point de vue de l'Aide pour le commerce, cela signifie que les mesures visant à renforcer la capacité de production et à entreprendre des réformes réglementaires peuvent être très importantes dans le cadre d'un effort de grande portée pour aider les pays en développement à réduire les coûts du commerce.

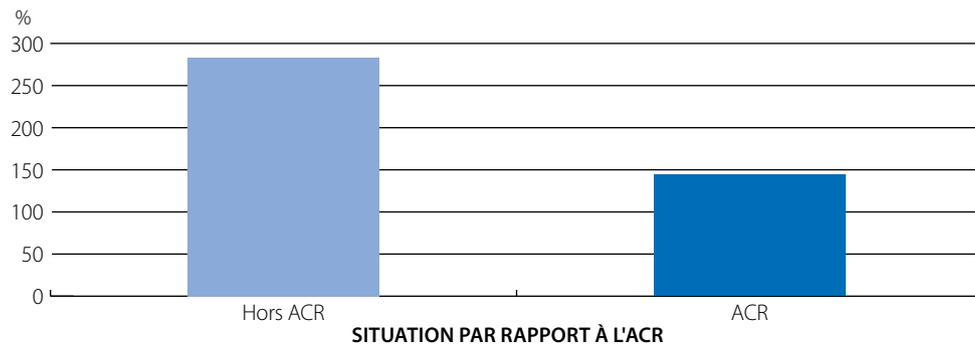
**Figure 2.12 Coûts d'entrée sur le marché et coûts du commerce, 2012**

Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce; Base de données *Doing Business*.  
 StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240946>

Une dernière mesure dont il faut parler dans le contexte de la réduction des coûts du commerce est l'intégration régionale. La figure 2.13 montre que les coûts du commerce pour les paires de pays qui ne font pas partie du même accord commercial régional (ACR) sont environ deux fois plus élevés que pour les paires de pays qui sont parties au même ACR. Comme on l'a vu dans le chapitre 1, les coûts du commerce ont dans certains cas une dimension régionale, par exemple quand il est question d'arrangements de transit. En tous cas, les grands accords régionaux donnent aux pays des possibilités d'agir de façon concertée sur les coûts du commerce, et beaucoup le font – avec l'inclusion de chapitres sur la facilitation des échanges et même sur les mesures à l'intérieur des frontières dans les ACR de nouvelle génération.

Évidemment, une approche régionale des coûts du commerce peut faire craindre un détournement des échanges si les coûts du commerce sont réduits de manière discriminatoire. On ne dispose pas encore d'éléments permettant de dire si les ACR qui ont une composante facilitation des échanges entraînent effectivement un détournement des échanges significatif ou s'ils facilitent ou entravent les efforts plus larges déployés au niveau multilatéral. Il semblerait cependant que les mesures examinées ici peuvent être appliquées dans un cadre régional d'une manière raisonnablement non discriminatoire et donc tout à fait compatible avec le système commercial multilatéral fondé sur des règles. De nombreuses mesures visant à réduire les coûts du commerce profitent en fait à tous les partenaires commerciaux, même si le facteur qui les motive est un accord régional. Par exemple, l'amélioration des procédures douanières et des procédures à la frontière est dans bien des cas une mesure NPF (nation la plus favorisée) – qui profite à tous les partenaires commerciaux et pas seulement aux parties à l'ACR. Il a donc tout lieu d'espérer que les mesures de ce type signifient qu'il y a une grande compatibilité entre les approches régionales des coûts du commerce et les valeurs fondamentales du système commercial multilatéral. De fait, les données concernant les marchés de services semblent confirmer que c'est le cas (Miroudot et Shepherd, 2014).

**Figure 2.13 Coûts du commerce pour des paires de pays ne faisant pas partie d'un ACR par rapport à des paires de pays faisant partie du même ACR, 2012**



Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce; De Sousa (à paraître).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240950>

## CONCLUSIONS

La section précédente a montré que les pays en développement ont beaucoup à faire pour réduire les coûts du commerce, mais qu'ils disposent d'un certain nombre d'instruments qui peuvent être efficaces à cette fin tout en étant raisonnablement non discriminatoires. Cette section examine comment les pays et les projets ont adapté ces idées aux circonstances concrètes pour parvenir à réduire les coûts du commerce.

**Les responsables politiques doivent d'abord déterminer exactement les origines des coûts du commerce pour leur pays.** Aucun pays ne rencontre les mêmes problèmes pour réduire les coûts du commerce et, comme nous l'avons vu, la performance varie selon les régions et les groupes de revenu. La priorité absolue doit être donnée aux principaux déterminants des coûts du commerce, compte tenu notamment du fait que les segments les plus faibles d'une chaîne d'approvisionnement ont tendance à faire augmenter les coûts tout le long de la chaîne.

**Un certain nombre d'indicateurs et d'outils diagnostiques sont disponibles pour aider les gouvernements à identifier les principaux déterminants des coûts du commerce dans les pays et les régions.** Des indicateurs transnationaux sont utilisés, notamment:

- L'Indice de performance logistique qui couvre la gestion des douanes et des frontières, l'infrastructure de transport, la facilité d'organiser les expéditions, la qualité des services logistiques, le suivi et la traçabilité et le respect des délais. L'indice a été établi sur la base d'une analyse des principaux déterminants de la performance logistique. Il a été utilisé par plusieurs pays pour élaborer des programmes de réformes.
- L'indice *Doing Business* de la Banque mondiale, qui permet de mesurer la facilité de faire du commerce du point de vue du nombre de documents requis ou du délai théorique nécessaire pour importer et exporter un équivalent conteneur type de 20 pieds.

Ces indicateurs constituent un point de départ pour définir des stratégies visant à réduire les coûts du commerce et à rendre les chaînes d'approvisionnement internationales plus efficaces. Cependant, les indicateurs par pays ne sont pas des outils diagnostiques mais donnent plutôt des indications approximatives de la situation d'un pays par rapport à certaines dimensions des politiques. Les politiques qui visent la source des coûts du commerce devraient être fondées sur des évaluations détaillées et sur des données et des faits précis. Elles peuvent s'appuyer aussi sur une série de lignes directrices et d'outils. Dans le domaine de la logistique commerciale, il est souvent fait référence à l'audit de facilitation du commerce et des transports (TTFA) (voir l'encadré 2.2).

### Encadré 2.2 Audit de facilitation du commerce et des transports (TTFA)

L'audit de facilitation établit un diagnostic aussi détaillé que possible des contraintes procédurales ou opérationnelles pesant sur le commerce extérieur et les services de transport international. Il porte principalement sur trois points: 1) les procédures et les prescriptions réglementaires pour les transactions commerciales internationales (par exemple, douanes); 2) l'efficacité et la structure de marché des services et des infrastructures de transport; et 3) la mesure des coûts et des délais. L'analyse est effectuée au moyen d'enquêtes auprès des opérateurs privés et des organismes publics, suivant la méthodologie publiée par la Banque mondiale (*Trade and Transport Facilitation Assessment: a Practical Toolkit*). Elle permet d'établir une évaluation complète de la situation et un plan d'action correctif qui ouvrent la voie à de futurs projets de facilitation du commerce ou des transports. Ces outils ont été appliqués dans une cinquantaine de pays.

Source: Banque Mondiale

**Pour les pays en développement, les priorités des réformes destinées à réduire les coûts du commerce sont claires, même si les mesures à prendre en ce sens doivent être adaptées aux circonstances particulières de chaque pays.**

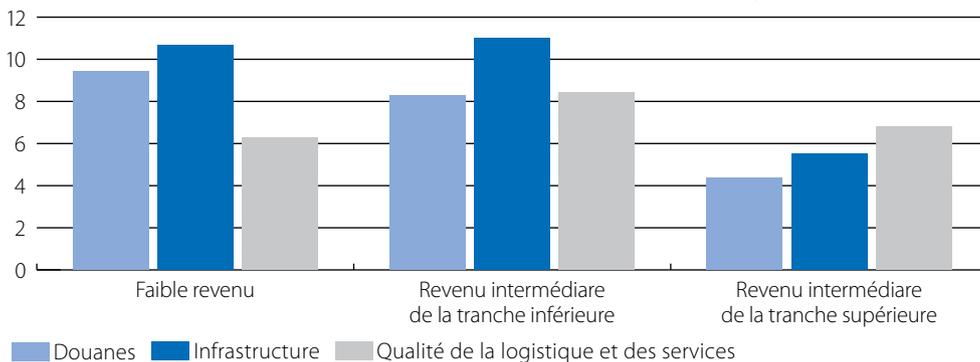
Les priorités varient selon le niveau de revenu, mais certaines sont communes aux différents groupes de revenu. Prenons, par exemple, les trois principaux aspects des réformes de la logistique commerciale:

- Les réformes en matière de facilitation des échanges visant à simplifier les procédures à la frontière (par exemple, les douanes).
- Les infrastructures liées au commerce, telles que les corridors ferroviaires ou routiers, les ports mais aussi les TIC (par exemple, large bande).
- Le développement et la qualité des services logistiques.

Il ressort des enquêtes IPL et des travaux sur le terrain qu'en général, les réformes de base en matière de facilitation des échanges sont plus importantes dans les pays à faible revenu tandis que les réformes des services sont essentielles dans les économies plus avancées ayant des exportations diversifiées (figure 2.14).

**Figure 2.14 Dimensions des politiques et niveaux de revenu**

VARIATION EN % DE LA COMPOSANTE IPL MESURÉE PAR RAPPORT AU MEILLEUR RÉSULTAT OBTENU, 2007-2014



Source: Arvis 2014

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240963>

Les différentes dimensions des politiques sont complémentaires et indissociables dans la pratique. Par exemple, les programmes de facilitation des échanges, aussi populaires soient ils, ne sauraient remplacer l'amélioration des infrastructures. **De nombreux pays continuent de faire face à des carences importantes dans l'infrastructure auxquelles il faut remédier dans le cadre des programmes visant à réduire les coûts du commerce.** Il est vrai que même les éléments les plus coûteux des programmes de réforme en matière de facilitation des échanges (par exemple la création de systèmes de guichet unique ou la modernisation de l'infrastructure à la frontière) nécessitent en général beaucoup moins d'investissements que les projets d'infrastructure comme la rénovation des ports ou des aéroports ou la reconstruction des routes ou des voies ferrées. Cependant, dans la pratique, ces réformes de facilitation sont plus efficaces lorsqu'elles sont liées à l'infrastructure matérielle. En Afrique, par exemple, certains des projets de facilitation des échanges qui ont eu le plus d'impact ont été exécutés en liaison avec des projets de corridors (par exemple, Mombasa, Dar es Salam et Douala). Le fait de combiner "matériel" et "immatériel" augmente les chances de participation durable des différentes parties prenantes. Cela constitue aussi un cadre efficace pour la coordination entre les donateurs. Au cours des dix dernières années, les corridors desservant l'intérieur de l'Afrique à partir des ports de Mombasa, Dar es Salam et Douala ont permis une nette amélioration des performances, en partie parce que les organismes qui financent ces corridors, comme la Banque mondiale et la Banque africaine de développement, ont encouragé ce type de lien.

**La facilitation des échanges doit être l'un des domaines d'action prioritaires.** La gestion inefficace des frontières est à l'origine d'une grande partie des coûts du commerce dans les pays en développement. Cela fait de la facilitation des échanges un domaine de réforme d'un très bon rapport coût-efficacité. De plus en plus, les réformes en matière de facilitation des échanges visent à remanier en profondeur la gestion des frontières, avec la participation de toutes les institutions intervenant dans la régulation du commerce, y compris les organismes responsables des quarantaines, de la santé, de la sécurité, etc. (dans de nombreux pays, il se peut que plus de dix organismes interviennent dans la facilitation des échanges). L'impact des investissements réalisés pour améliorer l'efficacité des procédures douanières – objectif traditionnel des réformes de facilitation des échanges – peut-être amoindri si les organismes qui s'occupent du dédouanement des marchandises à la frontière maintiennent des procédures inefficaces. Les résultats de l'Indice de performance logistique pour 2014 montrent que c'est toujours un domaine où la performance est faible, les répondants ayant cité plus de problèmes avec les organismes autres que les douanes, y compris ceux qui s'occupent des normes, du transport, des questions vétérinaires et des questions sanitaires/SPS.

**La mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges est un élément essentiel des programmes de réforme des pays en développement dans ce domaine, mais les pays ne devraient pas s'arrêter là.** Les programmes de réforme actuels dans de nombreux pays vont bien au-delà des mesures prévues par l'AFE, qui devraient être considérées comme une base de réforme servant de point de départ. En fait, les programmes de réforme les plus actifs, soutenus par des organismes internationaux comme la Banque mondiale, aussi bien dans les pays à revenu intermédiaire que dans la plupart des pays à faible revenu, contribuent déjà à la modernisation de l'infrastructure de facilitation des échanges, en allant bien au-delà des dispositions de l'AFE.

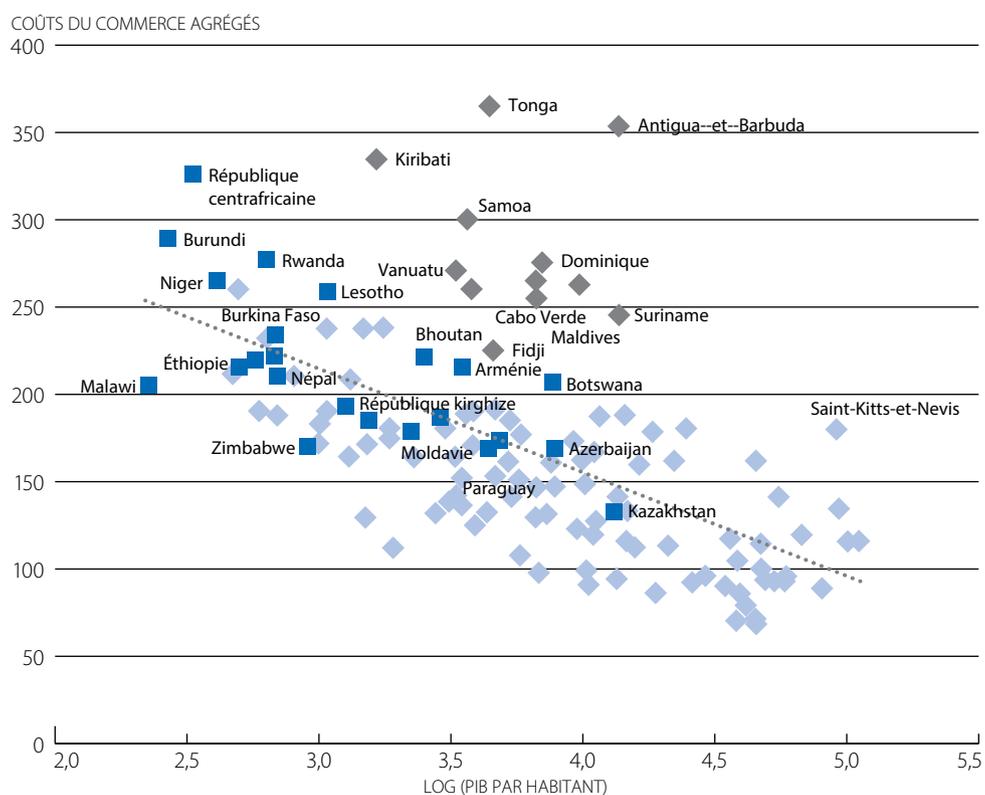
**Une plus grande priorité doit être donnée aux services dans les stratégies de réforme visant à réduire les coûts du commerce.** Les derniers résultats de l'Indice de performance logistique de groupe de la Banque mondiale montrent qu'il est important d'améliorer la qualité de la fourniture de services logistiques. Ce sont les entreprises privées, plutôt que les pouvoirs publics qui fournissent ces services, mais le cadre politique du secteur est fortement influencé par les décisions des pouvoirs publics. Certains secteurs comme les transports routiers ou le courtage en douane doivent être convenablement réglementés, du point de vue notamment de l'entrée en activité, et de l'application des règlements techniques et des normes d'accès aux marchés pour les opérateurs régionaux et internationaux. L'existence de marchés fermés ou le manque de moyens d'exécution dans les organismes chargés de réglementation sont des problèmes courants qui empêchent l'émergence des services orientés vers la qualité dont ont besoin les exportateurs. Dans les grandes économies, les exportateurs les plus efficaces confient à des tiers la plupart des services logistiques, ce qui leur permet de maximiser la productivité dans leur domaine d'activité principal. C'est le contraire dans les pays à

revenu intermédiaire et encore plus dans les pays à faible revenu qui font peu appel à des tiers pour la fourniture des services logistiques. Un exemple classique est celui du transport routier dans des régions comme l'Afrique de l'Ouest où l'organisation traditionnelle du marché repose sur de nombreux petits opérateurs qui utilisent de vieux camions quelques jours par mois. Plusieurs projets visent à remédier à cette situation (notamment un prêt de la Banque mondiale à l'appui des politiques) en regroupant la profession.

**Les mesures non tarifaires (MNT) sont à l'origine d'une part considérable des coûts du commerce.** Ces mesures ont pris de l'importance avec la diminution des droits de douane dans le monde. La simplification des MNT et leur harmonisation entre les partenaires commerciaux et à l'intérieur des régions peuvent grandement contribuer à la réduction des coûts du commerce. Le diagnostic effectué, par exemple, à l'aide de la boîte à outils de la Banque mondiale sur les MNT peut aider les gouvernements à analyser ces mesures de manière plus systématique et peut servir de base à une discussion plus objective sur les MNT avec les différents groupes de parties prenantes.

L'Aide pour le commerce devrait aussi répondre aux besoins particuliers des groupes de pays où les coûts du commerce sont comparativement très élevés. **C'est le cas des pays en développement sans littoral et des petits États insulaires en développement.** Il ressort clairement de la figure 2.15 que ces pays restent en marge du système commercial en raison de coûts du commerce particulièrement élevés. Ils sont manifestement désavantagés par le fait qu'ils dépendent des pays de transit (pays sans littoral) ou du transbordement (États insulaires) pour accéder aux marchés internationaux.

**Figure 2.15 PIB par habitant et coûts du commerce agrégés**

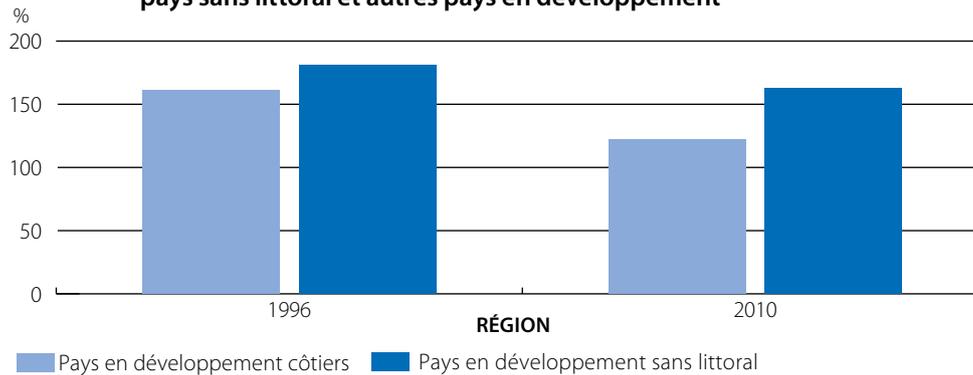


Source: Banque mondiale 2014.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240979>

L'évolution des coûts du commerce est encore plus préoccupante. La figure 2.16 indique les coûts du commerce moyens pour les pays sans littoral et les pays côtiers en 1996 et en 2010. Les pays côtiers ont réduit leurs coûts du commerce de près d'un quart en moyenne pendant la période considérée, alors que les pays sans littoral ne les ont réduits que de 10%. La différence est donc très nette: en 2010, les coûts du commerce des pays sans littoral étaient en moyenne supérieurs d'un tiers à ceux des pays côtiers, atteignant 163%.

**Figure 2.16 Coûts du commerce dans le secteur manufacturier, 1996 et 2010, pays sans littoral et autres pays en développement**



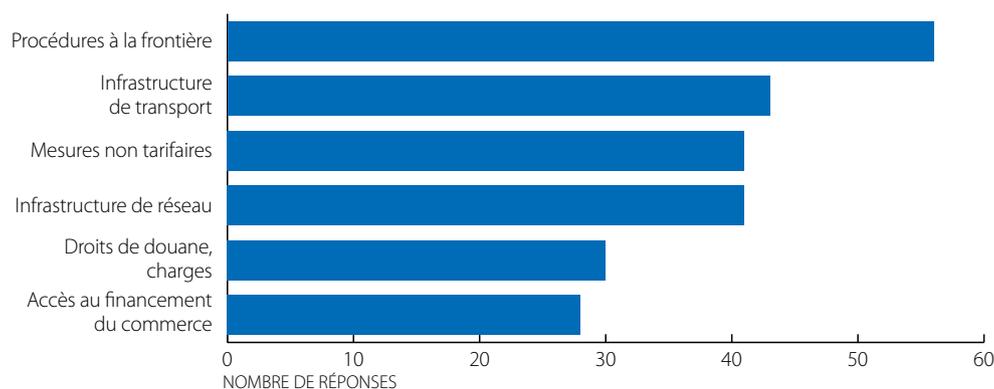
Source: Base de données CESAP-Banque mondiale sur les coûts du commerce 2014.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933240981>

Plus que de la "tyrannie de la distance", les pays en développement sans littoral souffrent de la complexité et de l'inefficacité potentielle de leur chaîne d'approvisionnement. La principale différence avec les pays côtiers réside dans la nécessité d'un système de transit qui permet le passage par le pays de transit des marchandises devant être dédouanées dans le pays sans littoral de destination. Les systèmes de transit ne sont souvent pas bien intégrés et la multiplicité des points de dédouanement et de contrôle entraîne des coûts et des retards supplémentaires et c'est un facteur d'incertitude.

L'ONU et d'autres organismes ont soutenu le Programme d'action d'Almaty (2003), qui a été élargi par le Programme d'action de Vienne (2014) à l'intention des pays en développement sans littoral et des pays de transit dont ils dépendent. Ces programmes indiquent plusieurs domaines où une aide pour le commerce et une coopération entre les pays sont nécessaires, notamment le régime de transit, le développement de corridors, l'intégration régionale des douanes et les politiques de transport. Il faudrait donner une plus grande priorité à l'Aide pour le commerce pour les pays sans littoral, en particulier dans les domaines des systèmes de transit et de l'intégration régionale, compte tenu notamment des difficultés supplémentaires liées aux projets multi pays. Malheureusement, les réformes dans ces domaines ont attiré moins d'attention et de soutien au titre de l'Aide pour le commerce que les réformes en matière de facilitation des échanges au niveau des pays ou que le soutien aux infrastructures.

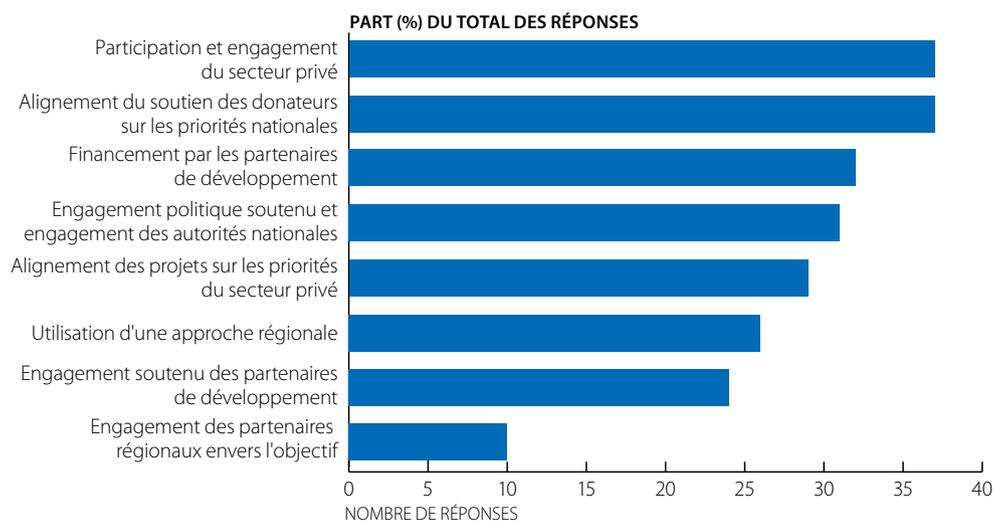
**L'enquête de suivi OCDE-OMC sur l'Aide pour le commerce de 2015 confirme l'importance de ces domaines et l'intensité des initiatives au niveau des pays.** L'enquête montre que de nombreuses mesures ont été prises pour réduire les coûts du commerce de diverses façons (figure 2.17). Deux aspects sont importants. Premièrement, il faut une stratégie globale pour unifier les efforts dans les domaines administrativement distincts indiqués dans la figure 2.17. Deuxièmement, il est important d'identifier ce qui fonctionne dans le contexte de projets et pays particuliers et de le reproduire à plus grande échelle. L'expérience sur le terrain est essentielle pour comprendre les mesures que les gouvernements des pays en développement peuvent prendre pour réduire les coûts du commerce.

**Figure 2.17 Mesures prises dans les pays partenaires pour réduire les coûts du commerce**

Source: Enquête de suivi OCDE-OMC sur l'Aide pour le commerce (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933240998>

De nombreux facteurs contribuent à l'élaboration de programmes efficaces pour réduire les coûts du commerce. L'essentiel pour les gouvernements est de trouver la bonne combinaison de mesures et de veiller à ce que les mesures soient adaptées aux conditions et aux structures adéquates. Les pays partenaires se sont exprimés à ce sujet dans l'enquête OCDE-OMC (figure 2.18). Selon eux, un engagement soutenu au niveau politique et de la part du secteur privé est la clé du succès.

**Figure 2.18 Facteurs clés pour réduire les coûts du commerce dans les pays partenaires**

Source: Enquête de suivi OCDE-OMC sur l'Aide pour le commerce (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241006>

## BIBLIOGRAPHIE

Anderson, J. et E. van Wincoop (2004), "Trade costs", *Journal of Economic Literature*, Vol. 42, No. 3, pp. 691-751.

Arvis, J.-F. et al. (2013), "Trade costs in the developing world: 1995-2010", Policy Research Working Paper n° 6309, Banque mondiale.

Arvis, J.-F, Y Duval, B Shepherd, et C Utoktham (2013), "Trade Costs in the Developing World: 1995-2010", Policy Research Working Paper n° 6309, Banque mondiale.

Arvis, J.-F. et al. (2014), *Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy*. Washington, D.C.: Banque mondiale.

Banque mondiale 2014, Improving Trade and Transport for Landlocked Countries

[http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/Landlocked\\_Countries.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/Landlocked_Countries.pdf)

De Sousa, J. (à paraître), "The currency union effect on trade is decreasing over time", *Economics Letters*.

Miroudot, S. et B. Shepherd (2014), "The paradox of 'preferences': regional trade agreements and trade costs in services", *The World Economy*, Vol. 37, No. 12, pp. 1751-1772.

Novy, D. (2013), "Gravity redux: measuring international trade costs with panel data", *Economic Inquiry*, Vol. 51, No. 1, pp. 101-121.

OCDE (2014), "OECD trade facilitation indicators: calculating the potential impact of the WTO Trade Facilitation Agreement on trade costs",

[http://www.oecd.org/tad/facilitation/OECD\\_Trade\\_Facilitation\\_Indicators\\_updated-flyer\\_October\\_2014.pdf](http://www.oecd.org/tad/facilitation/OECD_Trade_Facilitation_Indicators_updated-flyer_October_2014.pdf).

Straube, Frank, Robert Handfield, Hans-Christian Pfohl et Andreas Wieland, 2013. "Trends und Strategien in Logistik und Supply Chain Management." *Deutscher Verkehrs-Verlag*: Hambourg.