



HAL
open science

Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens

Laïla Mkimer Mkimer-Bengeloune

► **To cite this version:**

Laïla Mkimer Mkimer-Bengeloune. Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens. Economies et finances. Université de Toulon, 2013. Français. NNT : 2013TOUL2004 . tel-01004671

HAL Id: tel-01004671

<https://theses.hal.science/tel-01004671>

Submitted on 11 Jun 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ÉCOLE DOCTORALE N° 509
LABORATOIRE D'ÉCONOMIE APPLIQUÉE AU
DÉVELOPPEMENT
(LEAD EA 3163)

THÈSE présentée par :

Laila MKIMER-BENGELOUNE

soutenue publiquement le : 18 décembre 2013

pour obtenir le grade de Docteur en Sciences Economiques

**MODELISATION DES BARRIERES NON
TARIFAIRES ET LEUR IMPACT SUR LES
ECHANGES INTERNATIONAUX :
UNE APPLICATION AUX PAYS MEDITERRANEENS**

THÈSE dirigée par :

M. PERIDY Nicolas

Professeur à l'Université de Toulon,
Directeur du Laboratoire d'Économie
Appliquée au Développement

JURY :

M. RAVIX Joël Thomas

Professeur des Universités, Université de Nice

Rapporteur

Mme AUGIER Patricia

Maître de Conférences/HDR, Aix-Marseille Université

Rapporteur

M. MOUHOUD El Mouhoub

Professeur des Universités, Université de Paris-Dauphine

Suffragant

M. CATIN Maurice

Professeur des Universités, Université de Toulon

Suffragant

M. PERIDY Nicolas

Professeur des Universités, Université de Toulon

Directeur de thèse

ÉCOLE DOCTORALE N° 509
LABORATOIRE D'ÉCONOMIE APPLIQUÉE AU
DÉVELOPPEMENT
(LEAD EA 3163)

THÈSE présentée par :

Laila MKIMER-BENGELOUNE

soutenue publiquement le : 18 décembre 2013

pour obtenir le grade de Docteur en Sciences Economiques

**MODELISATION DES BARRIERES NON
TARIFAIRES ET LEUR IMPACT SUR LES
ECHANGES INTERNATIONAUX :
UNE APPLICATION AUX PAYS MEDITERRANEENS**

THÈSE dirigée par :

M. PERIDY Nicolas

Professeur à l'Université de Toulon,
Directeur du Laboratoire d'Économie
Appliquée au Développement

JURY :

M. RAVIX Joël Thomas

Professeur des Universités, Université de Nice

Rapporteur

Mme AUGIER Patricia

Maître de Conférences/HDR, Aix-Marseille Université

Rapporteur

M. MOUHOUD El Mouhoub

Professeur des Universités, Université de Paris-Dauphine

Suffragant

M. CATIN Maurice

Professeur des Universités, Université de Toulon

Suffragant

M. PERIDY Nicolas

Professeur des Universités, Université de Toulon

Directeur de thèse

Dédicace

A la mémoire de mon grand-père M'barek MKIMER

Le destin ne nous a pas laissé le temps pour partager ce moment et pour t'exprimer tout mon amour et mon affection.

Tu étais toujours dans mon esprit et dans mon cœur durant ces 3 années,

Je te dédie aujourd'hui cette thèse,

Cette thèse qui est en quelque sorte, l'aboutissement d'un travail que tu as commencé il y'a déjà plus de 40 ans.

Puisse Dieu, le Tout-Puissant, t'accorder sa clémence, sa miséricorde et t'accueillir au paradis.

A mes parents,

Nulle phrase, aussi expressive soit-elle, ne saurait exprimer le degré d'amour et d'affection que j'éprouve pour vous.

Vous vous êtes dévoués et vous vous êtes sacrifiés pour moi tout au long de mon parcours.

Vos prières et vos bénédictions m'ont accompagné durant toutes mes années d'études.

En ce jour mémorable, pour moi ainsi que pour vous, recevez ce travail en signe de ma vive reconnaissance et de mon profond dévouement.

Puisse Dieu, le Tout-Puissant, vous accorder santé, bonheur et longue vie à nos côtés.

Avertissement

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Remerciements

Au terme de ces années de doctorat et à l'issue de la rédaction de cette présente recherche, je tiens à exprimer une sincère gratitude envers toutes les personnes qui ont contribué à l'aboutissement de ce travail, et que je tiens ici à remercier.

Mes remerciements s'adressent en premier lieu à Monsieur le Professeur Nicolas PERIDY qui a accepté de diriger ma thèse, et qui l'a suivie avec attention tout au long de sa réalisation. Ses précieux conseils, sa grande disponibilité et son inconditionnel soutien m'ont aidé à aller jusqu'au bout de ce travail dans la confiance et la reconnaissance. Qu'il trouve ici l'expression de ma profonde reconnaissance. J'ai été extrêmement sensible à ses qualités humaines, d'écoute, et de compréhension tout au long de ce travail doctoral.

Mes remerciements vont ensuite aux membres du jury. Je remercie Mme le Professeur Patricia AUGIER ainsi que Monsieur le Professeur Joël-Thomas RAVIX pour l'intérêt qu'ils ont manifesté à l'égard de cette recherche en s'engageant en tant que rapporteurs. Je souhaite aussi adresser ma gratitude à Monsieur le Professeur Mouhoud EL MOUHOUB et à Monsieur le Professeur Maurice CATIN, pour avoir accepté de participer à l'évaluation de ce travail.

Mes sincères remerciements s'adressent également aux enseignants-chercheurs du LEAD et de l'Université de Toulon pour les moyens mis à disposition pour réaliser ce travail de recherche. Je suis très reconnaissante envers tout le personnel administratif de l'Université de Toulon et de l'école doctorale SHS qui m'ont permis de bénéficier d'un cadre de travail adéquat et convivial. Je remercie également les doctorantes et les doctorants du LEAD qui m'ont permis d'évoluer dans une ambiance de travail agréable et amicale.

Me voilà au terme de cette thèse qui représente un chapitre important de ma vie, avec ses hauts et ses bas, avec ses rires et ses larmes, avec ses satisfactions et ses souffrances. Je témoigne ma gratitude à mes proches qui m'ont accompagné tout au long de cette aventure. Tout au long de mon parcours, votre soutien m'a été précieux.

Mille mercis à mon mari « Abida » pour son soutien sans faille, pour sa patience, pour toutes les heures qu'il a consacré à la relecture de cette thèse, pour son écoute et pour sa sensibilité pleine de compréhension. Tout au long de ces trois années de recherche, tu as su me réconforter et me soutenir dans les moments de découragement.

Merci en particulier à ma mère, la belle étoile qui veille sur moi et qui est toujours présente dans les étapes les plus importantes de ma vie, comme celle-là. Merci Maman pour ton amour et ton soutien inconditionnel. Un grand merci à mon père, pour sa confiance et surtout sa fierté en moi, qui me permettent de balayer certains moments de doute. A mes parents, qu'ils trouvent ici toute ma reconnaissance.

Je pense également à ma sœur, ma meilleure amie et ma confidente, ainsi qu'à mon frère, mon « Ali baba » ; pour leur amour inconditionnel et leurs encouragements durant l'élaboration de ce travail.

Enfin, je ne pourrais clore ces remerciements sans penser à ma grand-mère, avec qui j'ai grandi. A tes côtés, tu m'as donné l'envie d'aller jusqu'au bout de mes rêves, Merci « Mima ». Les mots me manquent pour t'exprimer toute ma gratitude.

Je remercie également tous les membres de ma famille et de ma belle-famille qui ont, chacun à sa manière, embelli et enrichi ces années de thèse.

Je ne voudrais pas terminer sans remercier toutes les personnes qui ont apporté leur aide, leur soutien et leur intérêt à mon travail de recherche. Je pense à Ophélie, Samad, Régine et sa famille, Faly et sa famille, Pipo et sa famille, Aïssatou et sa famille, Isabelle, Jérôme, Loubna, Hannae, Imane, Samira, Liliane, Marie-Sophie, Abdoulaye, Marion, Hermine.

Merci à tous !

A mon mari,

Sommaire

CHAPITRE 1 - COMMERCE INTERNATIONAL ET BARRIERES NON TARIFAIRES	30
I. LA REGLEMENTATION DU COMMERCE INTERNATIONAL : VERS UNE LIBERALISATION DES ECHANGES	32
1. Historique des barrières non tarifaires dans le cadre du GATT/ de l'OMC	32
2. Commerce international : régionalisme versus multilatéralisme	52
II. VUE D'ENSEMBLE DES BARRIERES NON TARIFAIRES : IDENTIFICATION, CLASSIFICATION ET QUANTIFICATION	63
1. Identification des barrières non tarifaires: une tâche complexe	64
2. Classification des barrières non tarifaires : une mise à jour de la nomenclature.....	68
3. Quantification des barrières non tarifaires: quelle méthode d'évaluation ?	91
III. IMPACT DES BARRIERES NON TARIFAIRES SUR LES ECHANGES	98
1. Vers une analyse coûts – avantages des barrières non tarifaires	98
2. Coûts des barrières non tarifaires : analyse empirique	111
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE	122
CHAPITRE 2 - LES BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LES ECHANGES EURO-MEDITERANEENS.....	125
I. PROCESSUS D'INTEGRATION EURO-MEDITERRANEENNE : AU-DELA D'UNE LIBERALISATION DES DROITS DE DOUANE.....	129
1. La zone de libre-échange euro-méditerranéenne.....	129
2. Les barrières tarifaires : un déterminant des échanges euro-méditerranéens	134
3. Vers une abolition des barrières tarifaires et non tarifaires à travers de nouveaux partenariats.....	141
II. BARRIERES NON TARIFAIRES : OBSTACLE DES ECHANGES EURO-MEDITERRANEENS	145
1. Le commerce agricole sensible à la libéralisation des échanges.....	146
2. Le commerce des services peu concerné par le libre-échange	152
3. Les règles d'origine limitent l'accès au marché euro-méditerranéen	157
4. La réglementation technique : obstacle majeur au commerce euro-méditerranéen.....	160
5. Les procédures douanières et administratives : autres mesures restrictives au commerce euro-méditerranéen	166
III. EVALUATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES ENTRE L'ANCIENNE NOMENCLATURE ET LA NOUVELLE CLASSIFICATION	172
1. D'une 1ère base de données issue de l'ancienne nomenclature des barrières non tarifaires.....	173
2. ...Vers une 2ème base de données issue de la nouvelle classification des barrières non tarifaires	178
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE	185
CHAPITRE 3 - ESTIMATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES : CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM	186
I. MODELE THEORIQUE : BASES ET FONDEMENTS THEORIQUES.....	191
1. Mesure de degré de restriction du commerce	191
2. Le TRI (Trade Restrictiveness Index) : indice de la restriction commerciale.....	193
3. L'équivalent tarifaire ad-valorem : AVE	195
II. MODELE ET METHODE ECONOMETRIQUES.....	198
1. Construction du modèle économétrique.....	198
2. Choix de l'estimateur économétrique	208
3. Méthode de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.....	213

III.	PRESENTATION DES RESULTATS ET INTERPRETATION	215
1.	Résultats de l'estimation économétrique.....	215
2.	Interprétation des résultats	220
3.	Résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem	224
	CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE.....	232
	CHAPITRE 4 - COUTS A L'ECHANGE : LE ROLE DES BARRIERES NON TARIFAIRES	234
I.	LE MODELE THEORIQUE : L'APPLICATION ECONOMIQUE SUR LE MODELE DE GRAVITE ..	239
II.	MODELE ET METHODE EMPIRIQUES	253
1.	Equations économétriques et variables explicatives.....	253
2.	La méthode économétrique.....	266
III.	L'ESTIMATION ECONOMETRIQUE : RESULTATS ET INTERPRETATION	268
1.	Les résultats de l'estimation économétrique et tests de robustesse	268
2.	Interprétation des résultats	277
	CONCLUSION DU QUATRIEME CHAPITRE	319

INTRODUCTION GENERALE

Plus de 60 ans après la création des premiers outils de libéralisation du marché mondial, force est de constater que les droits de douane ont fortement diminué dans les échanges commerciaux mondiaux. Parallèlement à cette diminution, nous assistons à un accroissement considérable des barrières non tarifaires qui représentent aujourd'hui le principal obstacle à l'ouverture de l'économie mondiale.

En effet, l'ouverture des économies sur le marché mondial est initiée en 1947, année de création de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), un outil puissant pour promouvoir la croissance économique internationale. La libéralisation des échanges par la voie de la négociation collective multilatérale a fait l'objet de huit cycles de négociations commerciales sous l'égide du GATT. L'acte final du dernier de ces huit cycles dit « cycle d'Uruguay » a donné naissance en 1995 à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui a poursuivi la libéralisation multilatérale des échanges en affirmant la volonté des pays membres à aboutir à un commerce sans obstacles.

Ainsi, les négociations commerciales sous l'égide du GATT puis de l'OMC permirent d'aboutir à une forte réduction des tarifs douaniers au niveau mondial. On observait une moyenne de droits de douane de l'ordre de 6,5% à la fin du cycle de l'Uruguay contre 16,5% en 1960-61. OCDE, (2005). Cependant, l'expansion du commerce international et l'extension des règles commerciales à de nouveaux domaines, autrefois protégés, tels que l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle, a suscité un fort accroissement des barrières dites non tarifaires (BNT), une issue pour beaucoup de pays pour contourner la règle « libre-échangiste ». Les droits de douane sont ainsi, complétés voire remplacés par des barrières non tarifaires.

Plusieurs travaux empiriques, portant sur l'évaluation des barrières non tarifaires, CNUCED (2005, 2012) ; Hoekman & Nicita (2008) ; Kee & al, (2009) ; Henn & McDonald (2011), estiment que les BNT sont deux fois plus restrictives que les droits de douane.

Ces travaux précisent que les BNT limitent nettement plus l'accès aux marchés que les droits de douane. Dans ce sens, certaines études, CNUCED, (2005) indiquent que les BNT ont toujours été considérées comme des substituts aux droits de douane. Les accords commerciaux traditionnels contiennent des dispositions visant à remédier au problème du remplacement des droits de douane par des barrières non tarifaires, alors que le caractère changeant du commerce international et l'effet mitigé des BNT nécessitent des formes d'intégration institutionnelle plus profonde. Ainsi, les BNT peuvent réduire, voire annuler la valeur des consolidations tarifaires et avoir des effets imprévisibles sur les échanges.

A cela s'ajoute, l'impact mitigé des dites barrières non tarifaires qui peuvent être à visée protectionniste dite « restrictive » ; et les BNT à visée protectrice dite « légitime ». Ces barrières peuvent avoir des objectifs « légitimes », à savoir : la protection de la santé ou la sécurité du consommateur ou encore la protection environnementale.

Le caractère complexe et l'effet mitigé des barrières non tarifaires ont donné à ces barrières un rôle de plus en plus important dans le paysage commercial international. Celles-ci font l'objet d'une attention accrue du système commercial multilatéral et occupent une place encore plus grande dans les différents travaux de l'OMC.

Durant les premières décennies de l'existence du GATT, les négociations furent essentiellement portées sur la réduction et la « consolidation » des droits tarifaires. Progressivement, les discussions s'orientaient vers la question non tarifaire qui devenait un sujet central des négociations commerciales.

En effet, les premières dispositions du GATT réglementant les barrières non tarifaires portaient essentiellement sur la balance de paiement, la productivité et le développement commercial. Par la suite, les dispositions se sont attardées sur des préoccupations techniques, sanitaires ou environnementales.

Nous voyons donc qu'autant les BNT étaient influencées par les intérêts des producteurs durant les premières années du GATT, autant elles reflètent aujourd'hui les préoccupations des groupes d'opinion, tels que les environnementalistes et les consommateurs (Daly & Kawahara, 1998 ; Low & Yeats, 1994).

Les cinq premiers cycles de négociations du GATT, appelées « Round » : Genève (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genève (1956) et Dillon (1960-1961) furent consacrés à la réduction des droits de douane sur les biens manufacturés (ne portant pas sur la libéralisation des produits agricoles) et laissèrent de côté les barrières non tarifaires. Si la plupart des pays européens appliquaient encore des BNT de type « restrictions quantitatives » pour faire face à la concurrence asiatique notamment japonaise, les Etats-Unis et le Canada multipliaient les actions anti-dumping.

Dans un cadre complexe de négociations, il devenait évident que la réglementation du GATT ne pouvait donner suffisamment de directives concernant la portée des barrières non tarifaires. Notons que le « Protocole d'application provisoire » du GATT exigeait que les pays appliquent les règles de l'accord du GATT portant sur les BNT, seulement si « cela n'était pas incompatible avec la législation en vigueur ». Dam, (1970)/ J.H. Jackson, (1989). Ceci signifie que les BNT en lien avec la législation nationale en vigueur avant 1947 échappaient de ce fait aux disciplines du GATT.

En 1964, le Kennedy Round a été lancé avec l'ambition d'examiner de nombreuses barrières non tarifaires à savoir : les mesures anti-dumping, les marchés publics, l'évaluation en douane, les restrictions discriminatoires à l'importation... Ainsi, les négociations du Kennedy Round ont porté non seulement sur les droits tarifaires mais également sur les barrières non tarifaires. Ces négociations ont finalement abouti à la conclusion d'un accord sur les mesures anti-dumping appelé « Code anti-dumping ». Il visait l'accélération des procédures d'application des lois anti-dumping nationales et la contribution à la transparence de celles-ci.

Le résultat du Kennedy Round a été jugé positif compte tenu de la facilité de conclusion de l'accord. Néanmoins, l'opposition au Congrès des Etats-Unis, a fait valoir que cet accord a été négocié sans mandat explicite du Congrès, donc il ne pouvait être appliqué. Winham, (1986). Ainsi, comme le souligne Preeg, (1995) le Kennedy Round a permis de réduire les droits de douane mais n'a pas apporté de réels changements aux règles du GATT portant sur les barrières non tarifaires.

Au milieu des années 70, le Tokyo Round (1973-1979) a été lancé afin d'élargir et d'améliorer les règles du GATT liées aux barrières non tarifaires. Comme le rappelle le rapport de l'OMC, (2012), l'objectif du Tokyo Round étant de « réduire ou éliminer les barrières non tarifaires ou, dans les cas où cela ne serait pas approprié, en réduire ou en éliminer les effets de restriction ou de distorsion, et assujettir ces mesures à une discipline internationale plus efficace ». Ainsi, les barrières non tarifaires, notamment les obstacles techniques au commerce, les restrictions quantitatives, les subventions et les mesures compensatoires étaient au cœur des négociations du Tokyo Round qui fût la première tentative d'envergure pour remédier aux barrières non tarifaires.

Le résultat fût mitigé, les négociations ont abouti à six nouveaux accords ou « Codes » s'appuyant sur les règles du GATT pour réglementer toute mesure entravant ou faussant la concurrence internationale. Or, ces Codes n'étant pas encore des instruments, ils présentaient des insuffisances notables dont certaines allaient inciter à lancer les négociations du Cycle d'Uruguay.

Le but du cycle d'Uruguay a consisté à poursuivre les réalisations du Tokyo Round et renforcer les disciplines du GATT concernant les barrières non tarifaires en mettant l'accent sur l'élimination des restrictions quantitatives. De plus, le nouveau programme de l'Uruguay Round couvrait pratiquement tous les domaines qui avaient été exclus des précédentes négociations à savoir : le secteur du textile, l'agriculture, le commerce des services et la propriété intellectuelle.

Le cycle d'Uruguay a revêtu une importance considérable pour le renforcement du système commercial multilatéral. L'accord sur l'agriculture était désormais soumis à des disciplines commerciales multilatérales, la plupart des restrictions non tarifaires restantes était remplacée par des tarifs, et des améliorations étaient apportées aux réglementations techniques traitant spécifiquement des normes concernant l'agriculture. Croome, (1996)

En outre, dans la volonté d'éliminer les barrières non tarifaires restrictives et d'améliorer l'accès aux marchés, trois nouveaux accords furent signés : l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'Accord relatif aux Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS).

Les discussions sur les BNT ont pris une ampleur considérable lors du cycle d'Uruguay, mais l'un des résultats les plus marquants de ce cycle fût la création de l'OMC en 1995, qui remplace le GATT et donne naissance à la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays.

La réduction des barrières aux échanges et la facilitation des échanges ont été inscrites, ainsi, dans le programme de travail de l'OMC. La conférence ministérielle de Singapour de 1996 avait pour objectif d'entreprendre des travaux exploratoires au sujet de la simplification des procédures commerciales. Lors de la quatrième conférence de Doha en 2001, les membres de l'organisation ont convenu que les discussions sur ce thème pouvaient être reportées à la cinquième conférence de Cancun en 2003. CCI, (2005)

En lançant le Programme de Doha pour le Développement, l'OMC prévoyait des négociations pour améliorer l'accès aux marchés agricoles, supprimer les barrières non tarifaires et augmenter la libéralisation des services. Mais, outre ces objectifs, deux accords spécifiques à l'OMC tentaient de gérer les barrières non tarifaires : il s'agissait des accords sur les obstacles techniques au commerce (OTC) et sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS).

Ces deux mesures de réglementations techniques sont les deux principales catégories de barrières non tarifaires examinées dans les négociations sur les produits industriels, jusqu'à ce jour. Le rapport de l'OMC, (2012) indique une augmentation de l'utilisation des mesures OTC/SPS depuis le milieu des années 1990, qui s'accompagne d'une augmentation du nombre de problèmes commerciaux spécifiques soulevés aux Comités OTC et SPS.

Ainsi, les réglementations techniques restent les barrières non tarifaires qui entravent le plus le commerce mondial compte tenu de la difficulté de mesurer leur impact réel sur l'économie. Celles –ci peuvent être appliquées pour éliminer l'asymétrie informationnelle en fournissant toutes les informations nécessaires à la protection de la santé et de la sécurité du consommateur (barrières légitimes), tout comme elles peuvent être employées pour limiter la concurrence étrangère (barrières restrictives).

Comme indiqué auparavant, d'une manière générale, les barrières non tarifaires peuvent être « légitimes » ayant comme objectif la protection sanitaire ou environnementale, elles ne deviennent restrictives, « illégitimes » que lorsqu'elles sont appliquées de façon à augmenter inutilement les coûts et/ou à freiner le commerce. Ainsi, il est important de faire la distinction entre les BNT à visée protectrice et les BNT à visée protectionniste.

Néanmoins, il n'existe pas de méthodes ou d'instruments fiables pour quantifier ou évaluer l'impact des barrières non tarifaires sur les flux commerciaux. Différentes méthodes ont été mises en place par les analystes et les chercheurs pour tenter de fournir des indications claires et utiles quant aux effets restrictifs des barrières non tarifaires. Les perspectives et les problèmes méthodologiques sont bien recensés dans les études existantes Andriamananjara & al. (2004), Dean & al. (2003), Bora & al. (2002), Deardoff & Stern, (1998) et OCDE, (1997).

En effet, la littérature empirique consacrée à l'estimation des barrières non tarifaires a pris une dimension considérable. Les premiers travaux empiriques portant sur les politiques commerciales restrictives en l'occurrence les BNT, avaient pour objectif d'évaluer le rôle de ces politiques commerciales dans la croissance (Edwards, 1998/ Frankel & Romer 1999), la pauvreté Dollar & Kraay, (2003), la productivité des entreprises Melitz, (2003) ou de définir les déterminants institutionnels ou politiques des mesures de protection.

D'autres études, Grossman & Helpman (1994), tentent de comprendre le cadre institutionnel et politique des déterminants de la protection du commerce, en utilisant les indicateurs de restriction du commerce. Ainsi, différentes méthodes ont été développées afin de fournir un indicateur susceptible de mesurer l'impact restrictif des politiques commerciales protectionnistes en l'occurrence les barrières non tarifaires.

Les modèles empiriques d'Anderson & Neary (1992, 1994, 1996, 2003, 2007) ont pu définir un indice de restriction commerciale noté « TRI », pour Trade Restrictiveness Index comme le tarif uniforme équivalent à l'ensemble des barrières non tarifaires existantes. Une méthodologie qui consiste à transformer tous les instruments des barrières non tarifaires en un prix équivalent en développant une base d'équivalent tarifaire ad-valorem, noté « AVE ».

Le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem facilite l'évaluation des effets des BNT sur le commerce et leur incidence sur le bien-être et permet ainsi une comparaison avec les droits de douane.

En se basant sur ces travaux, plusieurs études apportent une approche empirique pour estimer le rôle des BNT dans le commerce international en calculant les équivalents tarifaires ad-valorem dans des différents secteurs : secteur des services, Walsh (2006) ; Guillin (2011) ou secteur agricole, Andriamananjara & al. (2004), pour des pays à différents niveaux de développement, Park, (2002) ; McGuire, (2008) ; Gootiiz & Mattoo (2009b).

Dans la même lignée des travaux, Kee & al. (2006, 2008, 2009), introduisent un large échantillon de pays (91) pour une période plus récente (le début des années 2000) et visent comme objectif l'estimation des coûts des BNT à travers le calcul des AVE en intégrant une évaluation des droits de douane sur le commerce des pays. Ainsi, leurs travaux permettent de comparer le coût restrictif des BNT avec celui des droits de douane et d'établir le lien entre le niveau de l'AVE et le PIB par habitant.

Ces différents travaux indiquent une augmentation de l'utilisation des mesures de type SPS/OTC ces deux dernières décennies. Ces deux mesures sont considérées comme l'un des principaux obstacles à l'exportation et sont imposées plus par les pays développés que par les pays en développement. Aussi, les différents travaux montrent que le secteur agricole est le plus touché par l'application des barrières non tarifaires particulièrement les mesures SPS en raison du niveau de sécurité et d'exigence du pays importateur et du consommateur dans ce pays. Egalement, ces études concluent que les BNT affectent le commerce des services compte tenu d'une présence importante des réglementations intérieures notamment les restrictions à l'investissement. Toutefois, le degré de restrictivité des barrières non tarifaires dépend de plusieurs indicateurs.

Etant donné les différences structurelles des pays développés et en développement, l'impact des barrières non tarifaires peut être aussi différent dans les pays développés que dans les pays en développement. En fonction du choix du groupe de pays à analyser, de la période estimée et du secteur d'activité concerné dans le cadre de travail empirique, l'impact restrictif des barrières non tarifaires peut montrer différents degrés de significativité.

En parallèle, il existe très peu d'études incluant la région sud-méditerranéens¹ (MED) dans l'analyse des effets des barrières non tarifaires sur le commerce.

¹ Les pays sud-méditerranéens sont en nombre de dix, soit l'Algérie, l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Syrie, la Tunisie et la Turquie.

De plus, les études s'intéressant à la région sud-méditerranéenne comme l'étude récente de Kee & al. (2009), se basent sur des données issues d'une ancienne base de données de TRAINS (Trade Analysis and Information System) qui ne reflètent pas les conditions commerciales actuelles.

Notons que les barrières non tarifaires semblent être l'entrave majeure du commerce des pays MED notamment dans le cadre de leurs échanges avec les pays de l'Union Européenne (UE). Egalement, il est intéressant de noter que la libéralisation totale des échanges est considérée comme une étape nécessaire vers une intégration euro-méditerranéenne plus profonde. Concrètement, il s'agit de compléter la simple élimination des droits de douane par une réduction, voire une suppression des barrières non tarifaires restrictives.

Une connaissance plus approfondie des barrières non tarifaires appliquées dans le cadre des échanges euro-méditerranéens devrait permettre de mieux les appréhender afin de mettre en place les mesures nécessaires pour les surmonter.

Dans le cadre de notre thèse, notre analyse économétrique porte sur les échanges commerciaux des pays de l'UE avec certains pays sud-méditerranéens² pour des années définies (1999, 2001 ou 2002, dans un premier modèle et 2008 ou 2009 dans un second modèle), à partir de données en coupe transversale. Deux modèles économétriques seront estimés.

La première équation économétrique (équation d'importations) a pour objectif d'évaluer l'ampleur des barrières non tarifaires dans le commerce euro-méditerranéen à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. Il s'agit de quantifier l'impact des barrières non tarifaires pour mesurer les niveaux de protection appliqués par chaque pays sud-méditerranéen. Le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem nous permettra par la suite une comparaison avec les droits de douane ainsi, une évaluation de l'incidence économique et le degré de restrictivité des deux politiques commerciales (droits de douane et BNT).

² Le choix de l'échantillon de pays dépend de la disponibilité des données dans nos bases de données.

La seconde équation (équation gravitationnelle) vise l'estimation de l'impact des coûts d'échanges euro-méditerranéens. Dans ce second modèle, nous évaluons le rôle des barrières non tarifaires dans le commerce entre les deux partenaires UE et MED en estimant l'impact des différents types de BNT sur les diverses catégories de produits échangées entre ces deux partenaires. Nous évaluons également l'impact des déterminants des échanges UE-MED, à savoir : les droits de douane, les coûts de transport, la performance logistique, les facteurs de proximité culturelle et les facteurs institutionnels. Dans nos deux modèles économétriques, nous nous appuyons dans nos estimations sur la nouvelle classification des BNT de la CNUCED de 2009 établie dans la base de données de la Banque Mondiale (2010). Il s'agit d'une contribution à la littérature de commerce international en calculant les coûts de commerce Euromed à l'aide de la nouvelle classification des BNT de la CNUCED, (2009).

Nos deux modèles économétriques sont en log-linéaire et nous disposons d'une variable dépendante, « valeur d'importations », qui prend la valeur zéro lorsqu'il n'existe pas de flux commerciaux entre les deux partenaires. Ainsi, notre base de données contient un nombre important de flux d'importations nuls et une simple élimination de ces derniers est susceptible de créer un biais de sélection. Nous optons donc pour des estimateurs économétriques qui peuvent prendre en considération la problématique des variables omises dues à l'absence des échanges, en l'occurrence l'estimateur Heckman two-stages (TSHP) ou l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance (PPML).

Le premier estimateur, TSHP, propose une méthode à deux étapes. Dans la première étape, une estimation par le maximum de vraisemblance du modèle « Probit » est introduite pour tester la probabilité que le pays MED échange avec son partenaire UE. Dans la deuxième étape, nous intégrons l'espérance conditionnelle par le biais de la statistique de Mills « IMR : Inverse Mills Ratio » dans l'équation d'origine ; et nous estimons celle-ci par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) pour évaluer l'effet des barrières non tarifaires et d'autres variables sur les échanges si elles s'effectuent.

Le deuxième estimateur, PPML, incorpore l'absence de flux d'échanges qui sont inclus dans la régression puisque la variable dépendante n'est pas exprimée en logarithme. Cet estimateur calcule une vraisemblance conditionnelle pour éviter les problèmes de paramètres de nuisance induit par les effets fixes dans le modèle linéaire. Ces deux estimateurs offrent un moyen de corriger les observations nulles et fournissent des résultats non biaisés.

Cette thèse est composée de quatre chapitres.

Le **premier chapitre** analyse le cadre institutionnel des barrières non tarifaires dans le système du GATT et de l'OMC afin de fournir un cadre d'analyse et d'évaluation des règles commerciales établies lors de différends commerciaux internationaux. Nous examinons également les difficultés rencontrées pour promouvoir la coopération multilatérale sur les barrières non tarifaires.

Ce premier aperçu nous montrera que les raisons d'utilisation de ces mesures ont évolué, ce qui a compliqué le traitement des politiques commerciales liées à ces mesures. Egalement, nous définissons dans le présent chapitre un cadre d'étude des barrières non tarifaires qui permettra de mieux les appréhender en fournissant une vue d'ensemble à travers une identification, classification et quantification de ces barrières. Aussi, il est question d'élaborer une évaluation des effets économiques des barrières non tarifaires pour distinguer les BNT à visée protectrice de celle à visée protectionniste. Enfin, nous mettons l'accent sur l'évaluation du coût restrictif des BNT protectionnistes à travers une analyse théorique puis empirique des travaux de recherche s'intéressant à l'incidence économique des BNT sur le commerce international.

Le **second chapitre** aborde, dans un premier temps, l'intégration euro-méditerranéenne pour donner un aperçu sur l'évolution du processus et des accords commerciaux euro-méditerranéens. Nous soulevons, dans cette analyse, l'effet restrictif des politiques commerciales : à savoir les droits de douane et les barrières non tarifaires sur le potentiel économique et commercial de la zone euro-méditerranéenne.

Nous mettons l'accent sur l'importance de la restriction du commerce liée aux barrières non tarifaires ; il s'agit de montrer l'intérêt d'aller au-delà des tarifs douaniers dans la libéralisation du marché Euromed, notamment dans des secteurs dits sensibles à savoir : le secteur agricole et le secteur des services. L'accent est mis également sur les BNT les plus restrictives du commerce Euromed, en l'occurrence les mesures SPS/OTC ainsi que les procédures douanières et administratives.

Dans un deuxième temps, le présent chapitre aborde la classification des barrières non tarifaires à travers l'analyse descriptive de deux bases de données. La première base de données issue de l'ancienne classification des BNT établie par la CNUCED en 1994 et qui classifie les BNT en sept chapitres suivant leur méthode d'application. La seconde base de données est issue de la nouvelle classification des BNT établie par la CNUCED en 2009 et qui détaille les 16 catégories de BNT suivant leur incidence économique. L'analyse descriptive de nos deux bases de données détaillant la classification des BNT nous permettra d'exposer les grandes lignes du calcul des effets des BNT qui nous facilitera l'estimation de l'ampleur des BNT dans le cadre des échanges euro-méditerranéens.

Le **troisième chapitre** porte sur une estimation des barrières non tarifaires à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem afin de mesurer l'ampleur des BNT dans le commerce euro-méditerranéen.

Dans un premier temps, nous présentons les bases et fondements théoriques de l'équation d'« importations » et les travaux qui ont initié les méthodologies de mesure de degré de restriction des politiques commerciales. Nous mettons l'accent sur les travaux de recherche de Kee & al. (2006, 2008, 2009) qui ont apporté une approche empirique aux études théoriques en calculant les équivalents tarifaires ad-valorem pour une variété de pays.

Dans un second temps, nous introduisons le modèle et la méthodologie économétriques et nous estimons notre équation pour évaluer l'ampleur des BNT sur les importations, corrigées des tarifs, des pays MED en provenance des pays de l'UE, à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. Deux estimations seront réalisées : une 1^{ère} estimation portera sur l'ancienne classification des BNT établie dans la base de données de Gonzalez & Parra (2010) et une 2^{ème} estimation concernera la nouvelle estimation des BNT de la CNUCED, (2009) établie dans la base de données de la Banque Mondiale (2010).

Enfin, le **quatrième chapitre** de ce travail de recherche est un élargissement de l'analyse précédente à travers une étude plus approfondie de l'impact des coûts d'échanges. Il s'agit d'évaluer le rôle des différents types de barrières non tarifaires sur les diverses catégories de produits échangées dans le commerce euro-méditerranéen.

Egalement, il est question de calculer les coûts de commerce dans le cadre des échanges euro-méditerranéens en introduisant des déterminants de commerce à savoir : les dotations factorielles, la distance, les tarifs, les coûts de transports, la performance logistique, les facteurs culturels et les facteurs institutionnels.

Nous nous appuyons dans nos estimations sur le modèle de gravité en s'inspirant du cadre théorique développé par Anderson & Van Wincoop (2003, 2004) qui ont tenté d'expliquer les coûts de commerce à travers une équation gravitationnelle.

Nous nous référons dans nos estimations économétriques à la nouvelle classification des barrières non tarifaires de la CNUCED, (2009) établie dans la base de données de la Banque Mondiale (2010).

L'objectif de ce chapitre est d'aboutir à une analyse et une modélisation plus fine des BNT. Il est question de mesurer le degré de restriction de chaque type de BNT appliquée par les pays MED dans leurs échanges avec le voisin européen ; nous définissons ainsi, le type de BNT le plus restrictif au commerce de ces pays. Aussi, nous cherchons à évaluer l'impact des BNT sur chaque catégorie de produit échangée, nous identifions ainsi, le secteur d'activité le plus concerné par les BNT dans les pays MED.

Enfin, nous fournissons une analyse d'impact de l'ensemble des coûts d'échanges introduits en tant que variables explicatives de notre modèle gravitationnel.

Chapitre 1

-

COMMERCE INTERNATIONAL ET BARRIERES NON TARIFAIRES

I. La réglementation du commerce international : vers une libéralisation des échanges

1. *Historique des barrières non tarifaires dans le cadre du GATT/ de l'OMC*

1.1 Le GATT, une réforme des pratiques douanières

1.1.1 *Rappel historique*

Afin de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays ravagés par la 2^{ème} Guerre Mondiale et de remettre en ordre le système monétaire international, la conférence de Bretton Woods³ (1944) permit la création du FMI⁴ et de la Banque Mondiale⁵. En complément de ces deux institutions, 23 pays signèrent à Genève un accord visant à relancer le commerce international en abaissant les barrières douanières pour éviter ainsi de retomber dans le protectionnisme en vigueur avant la guerre. Cet accord aboutit à la naissance en 1947, de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (General Agreement on Tariffs and Trade), noté « GATT».

Entré en vigueur en janvier 1948, cet accord avait pour objectif fondamental de stimuler le commerce international par la mise en place d'un cadre cohérent et transparent. Pour ce faire, il fallait d'une part, arriver à l'abolition des pratiques faussant la concurrence (dumping, subventions...), et d'autre part, parvenir à la réduction progressive des obstacles aux échanges (barrières tarifaires et non tarifaires).

³ **Bretton Woods** : sont des accords économiques ayant dessiné les grandes lignes du système financier international en 1944 après la seconde guerre mondiale. Leur objectif principal fut de mettre en place une organisation monétaire mondiale et de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre.

⁴ **FMI : Fonds Monétaire International**, créé en juillet 1944 afin d'encourager la coopération monétaire internationale, de veiller sur la stabilité financière, de faciliter le commerce international, d'œuvrer en faveur d'un emploi élevé et d'une croissance économique durable. **Site internet** : www.imf.org

⁵ **Banque Mondiale** : créée le 27 décembre 1945 après signature de l'accord de Bretton Woods dans le but de financer la reconstruction des pays ravagés par la seconde guerre mondiale et d'encourager la croissance économique des pays en développement. **Site internet** : www.banquemonddiale.org

1.1.2 Principes du GATT : règles et articles

L'édifice du système ouvert et libéral du GATT repose sur quatre principes (règles) fondamentaux, adoptés par les signataires de l'accord, basés sur la non-discrimination. Nous reprenons ci-après les définitions des quatre principes suivant l'identification de l'OMC dans : [www. jurisint.org](http://www.jurisint.org) >OMC : accords, index, guide > négociations sur l'accès aux marchés

- **Le principe de la nation la plus favorisée (NPF)** : en vertu de ce principe, si un pays membre accorde un avantage tarifaire à un autre pays, le premier doit impérativement et inconditionnellement appliquer cet avantage à tous les autres pays contractants.

Le traitement NPF ne se limite pas aux droits de douane, il concerne les impositions de toute nature appliquées aux importations ou aux exportations. Ce principe signifie donc que les membres s'engagent à respecter les conditions d'échanges sans discrimination ; aucun pays ne doit être traité moins favorablement qu'un autre.

- **Le principe du traitement national** : il complète le principe NPF, selon lequel un pays doit accorder à ses partenaires commerciaux et à leurs ressortissants les mêmes droits et avantages que ceux qu'il reconnaît à ses nationaux. En d'autres termes, les membres doivent appliquer aux produits importés le même traitement qu'aux produits similaires d'origine nationale. De même, la réglementation concernant l'achat ou la vente de produits sur le marché intérieur ne peut être appliquée de façon plus exigeante aux produits importés.
- **Le principe de la concurrence loyale (ou la transparence)** : il veut que les membres appliquent une politique commerciale ouverte et libérale. Le GATT admet que les pays puissent protéger leurs producteurs contre la concurrence étrangère, à condition que cette protection ne soit assurée que par les droits de douane et soit maintenue à un niveau raisonnablement bas.

Ce principe exige que la protection soit renforcée par des dispositions qui interdisent aux pays membres d'appliquer des restrictions quantitatives aux importations, sauf dans des cas précis. L'un des cas exceptionnels permet aux pays qui ont des difficultés de balance de paiement de restreindre leurs importations afin de sauvegarder une position financière extérieure.

- **Le principe de réduction et de consolidation des droits de douane:** il prévoit la réduction et, dans la mesure du possible, la suppression des droits de douane au moyen des négociations multilatérales entre les pays membres. Les droits ainsi réduits sont mentionnés, au niveau de la ligne tarifaire, dans la liste de concessions de chaque pays. Ces droits réduits doivent être consolidés, les pays sont tenus de ne pas les relever ultérieurement.

En résumé, les règles du GATT exigent des pays membres la réduction progressive des droits de douane au moyen de négociations multilatérales et l'interdiction du recours aux barrières non tarifaires sauf dans des cas précis, à des fins de balance de paiement par exemple. Autrement, le GATT a privilégié le recours aux droits de douane qui sont une forme de protection plus équitable et plus transparente en comparaison avec les barrières non tarifaires qui sont une forme de protection discriminatoire et susceptible de perturber les forces du marché.

Notons toutefois que les négociations sur les BNT entre les Etats-Unis et les pays européens étaient compliquées. Les Etats-Unis avaient une position extrême sur ces mesures en défendant l'interdiction de toutes les restrictions quantitatives et la majorité des autres barrières non tarifaires. Tandis que les pays européens ayant des difficultés de balance de paiement, n'étaient pas prêts à renoncer au contrôle du commerce qu'ils jugeaient nécessaire pour préserver la stabilité macroéconomique.

L'histoire compliquée des négociations sur les barrières non tarifaires a poussé le GATT à traiter différemment les différents types de barrières. Si certaines barrières ont été interdites, d'autres ont été soumises à des dispositions détaillées et complexes. Ainsi, les rédacteurs du GATT ont inscrit des articles applicables à un grand nombre de mesures. Des articles réglementaient ainsi les BNT de façon à ce que les politiques nationales nécessaires et légitimes ne soient pas discriminatoires et restrictives pour les échanges commerciaux. A titre d'exemple :

- Basé sur le principe de traitement national, l'article III du GATT interdit toutes les taxes et impositions touchant les produits d'importations n'étant pas appliquées de la même façon aux produits nationaux similaires.

- L'article VI du GATT établissait des règles concernant les droits antidumping et les droits compensateurs, autorisés dans des cas prescrits pour des objectifs approuvés.
- L'article VII réglementait l'évaluation en douane qui ne devait en aucun cas être fondée sur des valeurs arbitraires.
- L'article VIII concernait la limitation des redevances administratives perçues à l'importation et visait à simplifier la documentation requise par les autorités douanières.
- L'article IX interdisait l'imposition des restrictions discriminatoires à l'importation au moyen des règles d'origine, alors que, l'article XI du GATT reposait sur l'élimination générale des restrictions quantitatives.
- Les dispositions du GATT réglementaient également certaines barrières non tarifaires, dans l'article X en exigeant que les lois et les décisions judiciaires relatives aux importations soient publiées dans les délais moindres.

L'établissement de ces règles et articles va être associé à de longues séries de négociations multilatérales, appelées « Cycle » ou « Round », qui ont fait l'histoire du GATT.

1.1.3 Traitement des barrières non tarifaires dans les cycles de négociations commerciales multilatérales

Entre 1947 et 1994, huit cycles de négociations commerciales ont été tenues sous les auspices du GATT. A l'issue de ces cycles, de véritables progrès ont été réalisés dans la libéralisation du commerce international.

Le tableau ci-après présente les domaines couverts et les décisions prises au cours de ces huit cycles de négociations.

Tableau 1: Les cycles de négociations commerciales multilatérales de GATT de 1947 à 1994

Date	Cycles	Domaines couverts & décisions prises	Membres
Octobre 1947	Genève, Suisse	104 accords de réduction des droits de douane	23
Avril, août 1949	Annecy, France	147 accords de réduction des droits de douane	13
Septembre 1950, avril 1951	Torquay, Angleterre	Réduction des droits de douane de 25 % par rapport au niveau de 1948, une centaine d'accords (la République Fédérale de l'Allemagne fait partie de la négociation)	38
Janvier, mai 1956	Genève	Réduction des droits de douane avec environ 60 nouvelles concessions tarifaires, le Japon a accédé au GATT en 1955	26
Septembre 1960, juillet 1961	Genève, Dillon Round	49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane (notamment entre la CEE et ses partenaires)	26
Mai 1964, juin 1967	Genève, Kennedy Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des droits de douane de 35 % ➤ Mesures anti-dumping ➤ Mécanismes préférentiels jugés insuffisants par les pays en développement 	62
Septembre 1973, avril 1979	Genève, Tokyo Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des protections tarifaires de 34 % ➤ Mesures non tarifaires ➤ Mise au point des codes anti-dumping 	102
Septembre 1986, avril 1994	Genève, Uruguay Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des droits de douane ➤ Mesures non tarifaires ➤ Agriculture, services, propriété intellectuelle ➤ Règlement des différends textiles ➤ Préférences commerciales pour les pays en développement ➤ Etablissement de l'OMC 	123

Source : Organisation Mondiale du Commerce, www.wto.org >qu'est-ce que l'OMC > comprendre l'OMC > les années GATT

Les cinq premiers cycles de négociations commerciales multilatérales ont été courts et axés essentiellement sur l'admission de nouveaux membres et sur la réduction progressive des droits de douane. Bien que ces cycles de négociations aient abouti à des réductions considérables de droits tarifaires, l'ouverture des économies mondiales a été souvent affaiblie par le recours aux barrières dites non tarifaires. Ceci a suscité l'intérêt de faire la distinction entre les BNT protectrices et les BNT protectionnistes.

Notons que la majorité des pays de la Communauté Economique Européenne (CEE) avait recours à des restrictions quantitatives à des fins de balance de paiement ou pour empêcher la concurrence et protéger la production nationale. Des actions anti-dumping ont été multipliées notamment de la part des Etats-Unis et du Canada et l'application des normes techniques n'étaient pas réglementée.

Lors du sixième sommet, le Kennedy Round, alors que les négociations devenaient plus longues et plus laborieuses, la pression montait pour examiner de nombreuses barrières non tarifaires, notamment, les restrictions quantitatives, les mesures anti-dumping, les marchés publics, l'évaluation en douane, les restrictions discriminatoires à l'importation et les normes techniques et sanitaires.

Les pays signataires du GATT ont convenu que les prochaines négociations s'étendraient sur les barrières non tarifaires et ne se limiteraient plus aux droits de douane.

Le Kennedy Round aboutit à la conclusion d'un accord sur les mesures antidumping. Cet accord avait pour objectif l'accélération des procédures d'application des lois antidumping ainsi que leur transparence. Le Kennedy Round a permis donc l'abaissement des droits de douane, mais il n'a pas apporté de véritables changements quant aux règles du GATT régissant les barrières non tarifaires.

C'est seulement vers les années 70 que l'on commence à prendre des mesures contre les barrières non tarifaires. Le Tokyo Round fut la première tentative de réforme du système. Il a été centré sur la négociation des règles élargies sur les BNT. L'objectif clé était de réduire autant que possible, voire de supprimer les BNT et leurs effets de restriction afin de les assujettir à une discipline internationale plus efficace. Les travaux ont donc abouti à une série d'accords sur les BNT. Toutefois le succès était contrasté, seul un nombre relativement restreint des pays signataires du GATT ont souscrit à ces accords.

Etant donné que les accords et arrangements portant sur les barrières non tarifaires n'étaient pas acceptés par la totalité des membres du GATT, ils étaient souvent officieusement dénommés « Codes ».

Ci-après la série de Codes sur les barrières non tarifaires introduites lors du Tokyo Round. **Source :** www.wto.org >qu'est-ce que l'OMC > comprendre l'OMC > les années GATT

1. Subventions et droits compensatoires ;
2. Obstacles techniques au commerce (aussi appelé Code de la normalisation) ;
3. Procédures en matière de licences d'importation ;
4. Marchés publics ;
5. Evaluation de douane ;
6. Mesures anti-dumping ;

L'objectif de ces Codes, qui n'étaient pas encore des instruments, est de réglementer toute mesure entravant la circulation des biens et services ou toute disposition susceptible de fausser la concurrence internationale telle que les subventions ou les pratiques du dumping. Malgré le nombre limité de signataires à la fin des négociations, ces accords (Codes) ont conduit à un bilan plutôt positif.

Le Code de la normalisation (relatif aux obstacles techniques au commerce) indiquait clairement la manière dont les règles du GATT devaient être appliquées aux barrières non tarifaires qui devenaient de plus en plus nombreuses dans les domaines techniques. Il exige des pays l'adoption de l'harmonisation des normes et de la politique de reconnaissance mutuelle concernant les résultats d'essais, des certificats et des marques de conformité.

Le Code des licences d'importation avait pour résultat la réduction de la discrimination quant à l'application des licences par les autorités douanières.

Le Code relatif aux marchés publics et celui sur les subventions/droits compensatoires avaient également abouti à des résultats positifs. Le premier parce qu'il étendait les règles du GATT à des nouveaux domaines de l'activité économique, le second parce qu'il démontrait la volonté des pays de négocier sur une barrière non tarifaire de plus en plus visible et controversée.

Enfin, le Code de l'évaluation de douane a conduit à une uniformisation et à une harmonisation des méthodes d'évaluation des importations.

Comme le nombre de signataires de ces Codes était limité, ceux-ci n'étaient donc pas multilatéraux et étaient considérés comme affaiblissant pour le principe de la non-discrimination. Ceci a obligé le GATT à affirmer que ces Codes seraient appliqués d'une manière pleinement conforme au principe de la nation la plus favorisée de telle sorte que les non signataires préservassent leurs droits.

Le succès du Tokyo Round a été contrasté. Il a certes élaboré un régime unique régissant les barrières non tarifaires, mais les accords (Codes) conclus restaient insuffisants, ce qui allait inciter à lancer les négociations du cycle d'Uruguay.

Le cycle d'Uruguay avait pour but de développer ce qui a été réalisé lors du Tokyo Round. La déclaration de Punta del Este⁶ prévoyait un vaste mandat, avec comme sujet les barrières non tarifaires, un thème central du cycle. 119 pays y ont participé et un grand nombre de pays en développement ont pris une part active à son déroulement.

Par ailleurs, le Japon était le premier pays à souhaiter formellement de renforcer les disciplines du GATT concernant les barrières non tarifaires. Croome, (1996) Les Etats-Unis voulaient améliorer leur compétitivité en améliorant l'accès aux marchés pour leurs exportations industrielles, agricoles et leurs services.

⁶ **La déclaration Punta del Este** : a permis en 1986, de lancer le cycle d'Uruguay spécifiquement pour négocier les barrières non tarifaires et élargir les règles multilatérales à différents domaines.

La CEE, tout comme les Etats-Unis, voulait renforcer la protection et le respect de leurs droits de propriété intellectuelle à l'étranger. Les pays en développement voulaient un meilleur accès aux marchés des pays développés pour leurs exportations en échange de nouvelles règles concernant les services et la propriété intellectuelle.

Le cycle d'Uruguay s'est étalé sur une période de sept ans et demi. Durant ce cycle, les négociations portaient presque sur tous les domaines d'échanges. Etant la plus vaste et la plus complexe négociation jamais menée dans l'histoire du GATT, le cycle d'Uruguay a permis de réaliser les plus grands progrès dans la libéralisation du commerce mondial depuis la création du GATT. Il englobait en effet la réinsertion dans le système multilatéral des secteurs qui n'y étaient que peu soumis, tels que le textile et l'agriculture, ou qui y échappaient totalement (services, investissement, propriété intellectuelle).

Ci-après les thèmes sur lesquels portait initialement le cycle d'Uruguay.

Source : www.wto.org >qu'est-ce que l'OMC > comprendre l'OMC > le cycle d'Uruguay

- Droits de douane ;
- Obstacles non tarifaires ;
- Produits provenant des ressources naturelles ;
- Textiles et vêtements ;
- Agriculture ;
- Produits tropicaux ;
- Articles du GATT ;
- Codes issus du Tokyo Round ;
- Mesures antidumping ;
- Subventions ;
- Propriété intellectuelle ;
- Mesures concernant les investissements ;
- Règlement des différends ;
- Système du GATT ;
- Services ;

Le cycle d'Uruguay a donc conduit à un élargissement important des barrières non tarifaires à des domaines peu ou pas du tout abordés dans les précédentes négociations. Ainsi, les règles multilatérales ont été étendues au commerce des services et à la protection de la propriété intellectuelle. Des règles concernent également le commerce agricole, qui a été exclu des précédentes négociations du GATT, et certaines restrictions non tarifaires ont été remplacées par des tarifications douanières. Les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires ont été également abordés par la réglementation internationale. Les licences d'importations et les règles d'origine ont été modifiées, les règles existantes sur les subventions (la distinction entre les subventions autorisées et celles prohibées) ont été développées et mieux précisées.

En effet, l'apport principal de l'Uruguay Round fût l'initiation du processus de libéralisation des échanges des produits agricoles, tout en continuant à accorder au secteur agricole un traitement privilégié. L'accord de base, appelé AAUR pour Accord Agricole de l'Uruguay Round, se propose d'intégrer le secteur agricole aux négociations commerciales multilatérales pour réduire les distorsions des marchés internationaux.

L'AAUR comprend un ensemble de disciplines ayant pour objectif la réduction de trois mesures restrictives relatives à l'accès aux marchés, aux politiques de soutien interne et aux subventions aux exportations, Tangermann, (2001).

- L'accès au marché portait sur la transformation des barrières non tarifaires en droits de douane ordinaires, pour les consolider, et puis les réduire. Cette décision découle du principe de transparence déjà énoncé par le GATT. L'accès aux marchés aboutit à une réduction de 36% en moyenne de l'ensemble des tarifs douaniers.

- La réduction des aides à l'agriculture consistait en la limitation progressive du soutien interne à l'agriculture dans une proportion de 20%, le niveau de référence étant défini par une Mesure Globale de Soutien (MGS⁷) de référence, dont les modalités de calcul ont été mentionnées dans l'accord. Cette mesure comprend non seulement le soutien par les prix mais également par les aides directes.
- Enfin la limitation des aides à l'exportation a été prévue, tant en valeur qu'en volume pour contribuer à la libéralisation du secteur agricole. Une réduction en valeur des aides directes à l'exportation a été fixée à 36% en six étapes annuelles égales et une réduction en volume des exportations subventionnées était de 21% en six ans. Ce volet portait également sur l'interdiction de toute nouvelle mesure de subvention à l'exportation, excepté quelques cas particuliers, tels que les subventions relatives à l'aide alimentaire ou aux systèmes de crédits à l'exportation.

Le cycle d'Uruguay a également abouti à d'autres accords intéressants directement ou indirectement le secteur agricole, à savoir l'accord sur les barrières sanitaires et phytosanitaires (SPS) et la révision drastique des obstacles techniques aux échanges (OTC). Le premier accord codifie le recours aux barrières non tarifaires d'ordre sanitaire et phytosanitaire, afin de limiter voire interdire toute utilisation abusive et imposer que toute mesure de cette nature soit fondée sur des critères scientifiques et non discriminatoires. Le second accord régit les normes techniques, les procédures d'évaluation de conformité des emballages et des étiquetages, afin d'assurer la plus grande transparence et lutter contre la discrimination.

Parallèlement à l'accord sur la libéralisation progressive de l'agriculture, le cycle d'Uruguay a prévu également le démantèlement de l'AMF : l'Arrangement Multifibres⁸, qui échappait, auparavant, aux règles du GATT, mettant fin à l'un des arrangements commerciaux les plus controversés.

⁷ **Mesure Globale du Soutien (MGS)**, qui fait fonction de niveau de référence pour chaque pays, est la valeur monétaire de l'ensemble des mécanismes de soutien non exemptés d'engagement de réduction. Elle inclut toutes les mesures de soutien interne qui peuvent avoir un effet significatif sur le volume de production ou qui permettent de vendre en dessous des coûts de revient réels.

⁸ **Arrangement Multifibres AMF (1974-1994)** : un instrument qui régissait les contingents relatifs aux textiles, vêtements en coton, laine et fibres synthétiques. Il prévoyait des règles pour l'imposition de restrictions quantitatives sélectives lorsque des poussées soudaines des importations portaient, ou menaçaient de porter un préjudice grave à la branche de production du pays importateur.

Le cycle d'Uruguay a été organisé dans le cadre de l'ATV (accord sur les textiles et vêtements), instrument transitoire qui a prévu l'élimination des quotas sur plus de dix ans (1994-2005) en trois tranches, **Source** : [www.wto.org < domaines > textiles > accord](http://www.wto.org/domains/textiles/accord)

- 1995-1997 : 16% des quotas initiaux à éliminer ;
- 1998-2001 : 17% ;
- 2002-2004 : 18% ;

En 2005, les 49% de quotas restants ont été éliminés.

Sur le plan formel, l'Uruguay Round marque le passage de l'ère du GATT à celle d'un système commercial multilatéral, l'Organisation Mondiale du Commerce. Le véritable apport de l'Uruguay Round réside toutefois dans le contenu de décisions finales qui couvre désormais plusieurs domaines d'activités. Alors que les précédentes négociations du GATT ont été quasi limitées aux produits industriels, l'Uruguay Round a rajouté l'accord sur les services (GATS : General Agreement on Trade in Services) et l'accord sur les droits de propriété intellectuelle (TRIPs : Trade Related Intellectual Property Rights).

1.1.4 Aboutissement du GATT : abaissement conséquent des barrières tarifaires

Grâce à une série de cycles de négociation commerciale, de nombreuses concessions ont été faites sur les droits de douane entre les pays signataires du GATT. Selon l'OCDE⁹ (2005), la réduction des barrières tarifaires a été importante puisque l'on observait une moyenne de droits de douane de l'ordre de 6,5% à la fin du cycle de l'Uruguay contre 16,5% en 1960-61.

L'AMF constituait une dérogation importante aux règles fondamentales du GATT, notamment au principe de la non-discrimination. Le 1er janvier 1995, il a été remplacé par l'Accord de l'OMC, sur les textiles et les vêtements mettant en place un processus transitoire en vue de la suppression définitive de ces contingents. Il a pris fin en 2005.

⁹ **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement économique qui a succédé le 30 septembre 1961, à l'Organisation Européenne de Coopération Economique, créée en 1948 et issue du plan Marshall. Sa mission est de promouvoir les politiques qui amélioreront le bien-être économique et social partout dans le monde. Elle est le principal rassembleur de statistiques sur les pays développés. **Site internet** : www.oecd.org

L'évolution des thèmes de chaque cycle de négociations du GATT témoigne de la pertinence ainsi que la variation de l'importance dans le temps des barrières non tarifaires. Les restrictions quantitatives étaient l'un des problèmes les plus compliqués compte tenu du fait que les pays les instaurent à des fins de balance de paiement.

Les évaluations en douane et les actions antidumping ont fait l'objet d'une attention accrue depuis le Kennedy Round. Les mesures liées aux subventions à la production et aux normes sanitaires, représentaient 6,6% et 9,2 % des mesures notifiées durant le cycle de Tokyo, OMC, (2012). Les discussions sur les barrières non tarifaires, durant l'Uruguay Round, ont pris une ampleur considérable contenant toutes les règles multilatérales liées aux services, la propriété intellectuelle, le textile, et notamment les mesures liées à l'agriculture exemptées auparavant des règles du GATT.

De plus, notons que le GATT avait un caractère provisoire, il ne reposait que sur des parties contractantes, il n'était guère plus qu'un contrat, un texte juridique. Ces règles sont donc, naturellement, jugées insuffisantes. De plus, l'avènement de pays en développement signataires et contractants des accords du GATT, nécessitait un statut spécial et des arbitrages récurrents.

Les limites du GATT liées à son caractère provisoire ont donné naissance à l'Organisation Mondiale du Commerce «OMC» en 1994. L'OMC devient la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. L'OMC et les accords qui en découlent deviennent permanents. On parle de « pays membres » et non plus des parties contractantes.

1.2. L'OMC, une lutte contre les barrières non tarifaires

1.2.1. Mandat de l'OMC en matière de barrières non tarifaires

L'OMC succède au GATT et marque un nouveau pas vers la régulation du commerce international, qui fait désormais l'objet d'une réglementation et n'est plus issue du seul résultat d'accords entre pays.

Entrée en vigueur en janvier 1995, l'OMC s'impose en tant qu'organisation internationale régissant le commerce et disposant d'un pouvoir de sanction en matière de droit commercial international. Les accords conclus au sein de l'OMC constituent donc les règles juridiques de base pour le commerce international et la politique commerciale.

Les nouveaux accords gérés par l'OMC réaffirment le traitement des Nations les Plus Favorisées (NPF). Ceci affirme la volonté des pays membres de renforcer la crédibilité du système et construire un commerce sans obstacles.

Si le cycle final du GATT (l'Uruguay Round) a pu inclure de nouveaux domaines de compétences tels que les services, la propriété intellectuelle, le textile et l'agriculture, la poursuite de l'élargissement à tous les domaines d'activité par l'OMC apparaît comme la conséquence logique de l'évolution de l'économie mondiale.

Les accords de l'OMC sont couramment considérés comme l'acte final de l'Uruguay Round de négociations commerciales (1986-1994). L'OMC s'est ainsi appuyée sur l'acte final de l'Uruguay Round pour relancer une nouvelle série de négociations sous forme de conférences ministérielles, dont certaines prévoyaient l'ouverture et la poursuite des discussions entre pays membres et d'autres, prévoyaient l'évaluation et l'examen de la situation à des dates précises.

Les accords de l'OMC envisageaient un certain nombre d'exceptions qui permettait de déroger à la règle générale, qui interdit les barrières non tarifaires ou toute action entravant la bonne marche du commerce international.

En effet, le recours de façon légale à des barrières non tarifaires a été souvent justifié par le respect de la sécurité des consommateurs et de l'environnement. Mentionnées dans les accords de l'OMC, on retrouve des mesures pour protéger les industries naissantes ou celles en difficulté, pour lutter contre le dumping, pour faire face aux importations ayant bénéficié d'une subvention dans le pays d'origine ou bien d'autres encore.

Deux accords spécifiques à l'OMC tentent de gérer les barrières non tarifaires, ils représentent aussi ceux recensant le plus grand nombre d'exceptions : les accords SPS sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et les accords OTC sur les réglementations techniques et les procédures d'évaluation de conformité autres que celles concernant la santé des hommes, des animaux et des végétaux.

- L'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) est entré en vigueur lors de la création de l'OMC. Cet accord a pour but de résoudre le conflit entre le droit du pays exportateur à accéder aux marchés et le droit du pays importateur à conserver des normes de sécurité et de santé.

Comme le souligne le rapport de la Commission du Commerce International, l'OMC s'appuie sur cet accord pour fixer des normes qui restreignent le moins possible le commerce international en fournissant des indications claires permettant de déterminer si la mesure est destinée à protéger la santé ou si elle constitue essentiellement une barrière au commerce. CCI, (2005)

- L'accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) concerne les caractéristiques techniques du produit ou procédés de production et le système d'évaluation de la conformité. Ces règlements techniques peuvent varier d'un pays à un autre.

L'OMC estime que si les règlements sont établis d'une manière arbitraire, ils peuvent servir de prétexte au protectionnisme. L'accord OTC vise à ce que les règlements, les normes techniques et les procédures d'évaluation de conformité ne créent pas d'obstacles non nécessaires.

Des conférences ministérielles ont été organisées dans le cadre de l'OMC afin de prendre des décisions sur les questions relevant des accords commerciaux multilatéraux, particulièrement celles liées au traitement des barrières non tarifaires.

1.2.2. Les barrières non tarifaires au cœur des sujets des conférences ministérielles

Lors des conférences ministérielles au sein de l'OMC, les enjeux des négociations portaient essentiellement sur des sujets tels que la concurrence, l'investissement, la transparence des marchés publics, l'environnement et les normes sociales.

En 1996, une première conférence ministérielle est tenue à Singapour, elle s'intéressait aux liens entre le commerce et l'investissement, la politique de la concurrence et la question relative aux marchés publics.

Deux ans après, une deuxième conférence est ouverte à Genève, elle visait l'étude de l'interaction du commerce électronique.

La troisième conférence de Seattle en 1999, qui devait ouvrir un nouveau cycle de négociations afin de poursuivre la libéralisation des échanges internationaux et élargir son champ de vision sur d'autres domaines, s'est soldée par un échec.

Les pratiques protectionnistes maintenues par les européens concernant l'agriculture (Politique Agricole Commune¹⁰, PAC).et l'intransigeance des Etats-Unis sur le dossier agricole empêchaient la bonne poursuite des discussions.

Deux ans après l'échec de la conférence de Seattle, une nouvelle conférence ministérielle est lancée au Qatar (à Doha) pour réformer en profondeur le système commercial international par la réduction des obstacles au commerce et des règles commerciales révisées.

¹⁰ **Politique Agricole Commune (PAC)** : Créée par le traité de Rome en 1957, mise en place en 1962 et fondée principalement sur des mesures de contrôle de prix et de subventionnement, la PAC a deux orientations : une productiviste (accroître la productivité agricole) et l'autre protectionniste (construire une union douanière, ce qui nécessite une protection aux frontières).

Ce cycle est appelé aussi « Programme de Doha pour le Développement » étant donné que l'un de ses principaux objectifs est d'améliorer les perspectives commerciales des pays en développement. Comme le souligne le rapport de l'OMC de 2003, le programme de Doha fût « une occasion précieuse d'entretenir la dynamique de la décennie précédente ». Le programme de travail devait concerner les droits de douane applicables aux produits agricoles et non agricoles afin de permettre aux pays en développement de dégager des gains d'efficacité considérables, et stimuler ainsi la croissance économique de ces pays. OMC, (2003)

Le tableau ci-après résume les éléments marquants des conférences ministérielles du programme de l'OMC.

Tableau 2: Les conférences ministérielles de l'OMC, de 1994 à 2001

Date	Domaines couverts & décisions	Lieu de conférence
<p>Décembre 1996</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Services de transport maritime: fin des négociations sur l'accès aux marchés ; ➤ Services et environnement: date limite pour la présentation du rapport du groupe de travail ; ➤ Passation des marchés publics de services: ouverture de négociations ; ➤ Etude du lien entre le commerce et l'investissement, l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence et la transparence des pratiques de passation des marchés publics. 	<p>Singapour</p>
<p>Mai 1998</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Télécommunications de base: fin des négociations ; ➤ Services financiers: fin des négociations; ➤ Propriété intellectuelle: établissement d'un système multilatéral ; ➤ Textiles et vêtements: une nouvelle étape de négociations ; ➤ Services (mesures de sauvegarde d'urgence): entrée en application des résultats des négociations concernant les mesures de sauvegarde d'urgence ; ➤ Règles d'origine: achèvement du programme de travail pour l'harmonisation des règles d'origine ; ➤ Marchés publics: ouverture de nouvelles négociations pour l'amélioration des règles et procédures ; ➤ Règlement des différends: examen approfondi des règles et procédures ➤ Se pencher sur le commerce électronique, tâche que devront se partager les conseils et les comités existants. 	<p>Genève</p>
<p>Novembre-décembre 1999</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Propriété intellectuelle: certaines exceptions à la brevetabilité et protection des variétés végétales ; ➤ Elargissement des discussions aux sujets ; la concurrence, l'investissement, la transparence dans les marchés publics, l'environnement, les normes sociales ; <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Echec de la conférence.</i> 	<p>Seattle</p>
<p>Novembre 2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Programme de Doha pour le développement 	<p>Doha</p>

Source : Organisation Mondiale du Commerce, www.wto.org >l'OMC > conférences ministérielles

Concrètement, le Programme de Doha pour le Développement prévoyait des négociations concernant :

- L'amélioration de l'accès aux marchés agricoles pour les pays en développement en ouvrant les marchés et en réduisant voire en éliminant toutes les formes de subventions à l'exportation et de soutien interne à l'agriculture ;
- L'amélioration de l'accès des pays en développement aux marchés des produits industriels ;
- La suppression des autres barrières non tarifaires ;
- L'augmentation de la libéralisation des services

Les enjeux du Programme de Doha pour le Développement ont été immenses, les divergences d'intérêt des pays membres l'ont été aussi. La progression des négociations a été très lente et la majorité des conférences ministérielles organisées s'est soldée par des échecs.

1.2.3. L'aboutissement de l'OMC : transparence et convergence en matière de réglementation

Aujourd'hui, dans le cycle de Doha, les réglementations techniques et les procédures douanières et administratives sont parmi les principales catégories de barrières non tarifaires examinées dans les négociations de l'OMC.

L'extension du commerce international à de nouveaux domaines, l'intégration plus profonde de l'économie mondiale et l'élargissement des règles commerciales multilatérales suscitent un accroissement et un renforcement des barrières non tarifaires, une issue pour beaucoup de pays pour contourner la règle de « libre-échange ».

De plus, l'élévation des niveaux de vie à l'échelle mondiale, ayant dopé la demande des consommateurs en produits sûrs et de haute qualité, incite les pays importateurs à rechercher des produits respectueux de la santé, de la sécurité et de l'environnement ; et dont l'impact sur le commerce est souvent amplifié par des procédures administratives et des procédures de mise en conformité contraignantes.

Ces évolutions accroissent la complexité du travail des membres de l'OMC en matière de traitement des barrières non tarifaires, des mesures ayant parfois des objectifs de politique nationale sans aucun rapport avec le commerce.

En effet, les instruments de défense commerciale (barrières non tarifaires) restent un sujet d'actualité. Selon la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (2011), une révision de ces mesures commerciales (mesures anti-dumping, antisubventions et sauvegarde) est lancée en 2012 par la Commission Européenne et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris pour faire des propositions concrètes en faveur d'un commerce ouvert avec une concurrence loyale et des conditions égales pour tous les pays. Une réforme qui doit concerner tous les acteurs du commerce mondial (producteurs, exportateurs, importateurs, organisations professionnelles et Etats membres).

L'abandon du cycle de Doha parait évident. Plus de dix ans après son lancement, les négociations de 153 pays membres de l'OMC n'ont pas abouti à des réalisations tangibles. L'échec de ces négociations est lié en grande partie au peu d'empressement de ces mêmes pays membres à démanteler leurs barrières protectionnistes.

Toutefois, le système commercial multilatéral a pu développer durant des cycles de négociations les fondements du GATT pour instaurer des accords plus efficaces régulant les barrières non tarifaires, en interdisant certaines mesures les plus protectionnistes et en limitant, autant que possible, le recours aux mesures discriminatoires et restrictives. Les accords de l'OMC ont contribué à la transparence, à la convergence et à l'harmonisation en matière de réglementation.

2. Commerce international : régionalisme versus multilatéralisme

Les appels à l'abandon ou à l'« enterrement » du cycle de Doha traduisent le doute sur les gains réels que procurerait une nouvelle vague de libéralisation et privilégient peu à peu la voie bilatérale et/ou régionale.

L'accélération de l'interdépendance des économies, l'enchevêtrement des problématiques économiques et l'extension des sujets traités par l'OMC aux aspects non tarifaires en vue d'approfondir les accords multilatéraux se sont accompagnées de la naissance du phénomène de régionalisation des échanges par la multiplication des accords commerciaux régionaux, notés « ACR ».

Plusieurs acteurs plaident en faveur d'une réorganisation de la libéralisation commerciale sur une base régionale et/ou bilatérale, portant davantage sur la réciprocité. Ils considèrent que les bases sur lesquelles les négociations multilatérales se tenaient ne correspondent plus aux réalités du moment.

En effet, de nombreux obstacles clés au commerce ne trouvent pas de réponse dans les négociations multilatérales ; alors qu'une libéralisation régionale peut être la bonne alternative dans la mesure où elle réclame plus que l'élimination des barrières tarifaires. Les accords régionaux ont permis à des groupes de pays de négocier des règles et des engagements plus profonds que ceux négociés dans un cadre multilatéral.

Ainsi, le régionalisme qui est souvent une forme d'intégration approfondie, comme c'est le cas pour le marché unique européen, peut également être le bon moyen pour réduire voire supprimer les barrières non tarifaires qui entravent les échanges telles que les différences de normes et réglementations.

Cependant, les accords régionaux risquent de limiter les échanges aux pays membres et exclure ainsi les pays non membres des accords. Ceci peut entraver l'ouverture des économies au niveau multilatéral et limiter ainsi les perspectives de croissance. Le résultat probable à craindre est le renforcement des pratiques protectionnistes.

En effet, même si l'ensemble de ces initiatives régionales tente de respecter les règles de l'OMC pour éviter d'engendrer des discriminations entre opérateurs et susciter des effets de diversion des échanges, ces initiatives limitent l'ouverture des échanges à quelques pays signataires, ce qui est contraire aux principes de l'OMC.

La question qui se pose à ce niveau est de savoir si les accords commerciaux régionaux renforcent ou freinent le système commercial multilatéral de l'OMC et quelles sont les implications des accords commerciaux régionaux en termes de barrières non tarifaires?

Les accords régionaux prolifèrent depuis quelques années, tandis que les négociations d'Uruguay étaient enlisées et les grands pays industriels affichaient leurs velléités de négocier des accords bilatéraux, une alternative plus ou moins acceptable en cas d'échec des négociations multilatérales.

Cette attitude et ce regain de régionalisme peuvent en partie s'expliquer par une certaine « désillusion » envers les négociations multilatérales, de plus en plus longues et complexes. S'ajoute à ceci, une reconnaissance des « bienfaits » du régionalisme par rapport au rôle d'accélérateur des échanges constaté sur la communauté européenne.

L'OMC considère qu'un accord régional est économiquement moins bon qu'un accord multilatéral car la spécialisation qui en découle ne se base pas sur les avantages comparatifs des pays, mais plutôt sur les tarifs, les structures ou les protections régionales. Siroën (2004)

Dans le cadre d'une approche multilatérale, les pays se spécialisent dans leur domaine d'excellence, et non en fonction des tarifs appliqués par leurs partenaires. De ce fait, il est évident, qu'un pays se porte mieux si le système d'échange n'est pas discriminatoire.

Toutefois, les accords commerciaux régionaux peuvent être le bon cadre pour réduire les barrières non tarifaires dans la mesure où la libéralisation du commerce intra régional réclame forcément plus que l'élimination des barrières tarifaires. Les ACR vont de plus en plus au-delà de la libéralisation classique réclamée au niveau multilatéral. Ils traitent les questions non tarifaires en incluant d'une part, les services et la propriété intellectuelle et, d'autre part, l'harmonisation des réglementations. Ainsi, une intégration régionale profonde nécessite la réduction des pratiques protectionnistes.

De plus, certaines règles négociées dans le cadre régional ouvrent la voie à un accord de l'OMC. Les services, la propriété intellectuelle, les normes environnementales, ainsi que les politiques en matière d'investissement et de concurrence sont toutes des questions soulevées au cours de négociations régionales et qui sont devenues des thèmes de discussion à l'OMC.

Les accords régionaux permettent donc d'atteindre des objectifs devenus inaccessibles au niveau multilatéral. La théorie économique des accords préférentiels nous invite à considérer la baisse des barrières tarifaires et, le cas échéant, non tarifaires, dans le cadre de certains accords régionaux. Les ACR incluent une multitude de dispositions liées à la propriété intellectuelle, aux investissements, aux normes de travail, à la transparence. Ils concernent, généralement, une procédure de règlement des différends. Ainsi, ils marquent une volonté de faire reposer les échanges régionaux sur une réglementation précise, sinon loyale.

Dans ce contexte, il est essentiel de noter que plus de 60% des échanges mondiaux sont réalisés à l'intérieur d'accords régionaux, une croissance principalement réalisée par les quatre principales zones de préférences : l'UE, l'ASEAN¹¹, l'ALENA¹² et le Mercosur¹³, dont certaines ont réduits fortement leurs barrières non tarifaires. MINEFI-DREE, (2003).

¹¹ **ASEAN** : Association of South East Asian Nations, entrée en vigueur en 1967, créant une association politique, culturelle et économique de dix pays d'Asie de Sud-est, pour renforcer la coopération et l'assistance mutuelle entre ses membres, et pour peser en commun dans les négociations internationales. **Site internet** : www.aseansec.org

¹² **ALENA** : Accord de libre-échange nord-américain ou (NAFTA), entré en vigueur en 1994, créant l'une des vastes zones de libre-échange au monde et jetant les fondements d'une augmentation de la croissance économique et de la prospérité au Canada, aux USA et au Mexique. **Site internet** : www.nafta-sec-alena.org

Prenons l'exemple de l'Union Européenne qui a débuté les négociations avec le Mercosur par les questions non tarifaires. Elle avait négocié des accords couvrant les services avec les pays candidats à l'adhésion et elle avait négocié également un accord très complet avec le Mexique, englobant les services, la propriété intellectuelle et les marchés publics. L'UE a même étendu son champ de négociations à l'investissement avec le Chili. MINEFI-DREE, (2003).

Dans le cadre de l'union euro-méditerranéenne, l'UE continue à négocier l'élimination des droits de douane à l'importation et des autres obstacles au commerce, des engagements sont également prévus en matière de BNT, notamment dans les services, et de règles d'origine.

De même, l'UE a négocié avec le Conseil de coopération du Golfe un accord de libre-échange concernant des nouveaux sujets tels que les services, les marchés publics et la propriété intellectuelle.

Autrement, le marché unique de l'UE est l'exemple le plus complet de l'intégration économique régionale qui a réussi à éliminer les barrières non tarifaires, en se basant sur trois principes : (i) la non-discrimination ; (ii) la reconnaissance mutuelle ; (iii) et la législation communautaire pour assurer le fonctionnement d'un marché commun. Ainsi, le marché unique est un résultat de la suppression des droits de douane, des restrictions quantitatives et d'autres barrières non tarifaires.

Les Etats membres du marché unique reconnaissent que toutes les règles commerciales ayant un impact direct ou indirect, actuellement ou potentiellement, sur le commerce intracommunautaire sont considérées comme équivalent à des restrictions quantitatives. Il est ainsi interdit le recours à des mesures commerciales telles que les anti-dumping, les sauvegardes et les mesures compensatoires.

¹³ **Mercosur** : Marché Commun du Sud, né en 1991, créant une communauté économique entre plusieurs pays de l'Amérique du Sud, pour libéraliser les biens, les services et les facteurs de production, créer un tarif extérieur commun et harmoniser les législations entre les membres. C'est le 3^{ème} marché intégré au monde. **Site internet** : www.mercosur.int

En dépit des importantes réalisations dans le cadre du marché unique, l'approche régionale peut être empruntée pour éliminer les barrières non tarifaires qui sont de plus en plus considérées comme des composantes essentielles des accords commerciaux régionaux.

A l'instar du marché unique de l'UE, d'autres accords régionaux se sont nettement orientés, ces dernières années, vers une libéralisation approfondie et une ouverture plus large de l'accès aux marchés.

Dans sa volonté de créer une zone de libre-échange complète, l'ASEAN identifie onze secteurs comme secteurs prioritaires d'intégration et précise que la réduction des barrières non tarifaires est importante et nécessaire pour le développement de ces secteurs. Ainsi, l'élimination des BNT dans le cadre de l'ASEAN a pour objectif de faciliter et promouvoir l'investissement intra-ASEAN. Carrère, C. & De Melo, J. (2009)

Aussi, les accords commerciaux régionaux peuvent être un bon cadre pour éliminer certains types de barrières non tarifaires, notamment quand il s'agit des contrôles aux frontières et autres formalités de douane ou de l'harmonisation de la réglementation sur la santé, la sécurité ou la protection de l'environnement.

L'élimination de ce type de BNT peut être trouvée dans le cas du marché unique de l'UE, de l'ASEAN, avec l'accord de la reconnaissance mutuelle ou encore dans l'EAC¹⁴.

Un autre exemple de BNT qui a été éliminé dans plusieurs ACR, concerne les restrictions quantitatives à l'importation. Les principaux ACR prévoient l'abolition de ce type de barrières non tarifaires, nous citons :

- L'ALENA prévoit une abolition totale des restrictions quantitatives pour les nouveaux produits et une abolition au moins partielle des contingents. Notons qu'il existe des clauses de sauvegarde quant au secteur des textiles et de l'habillement qui autorisent ce type de restrictions.

¹⁴ **East African Community** (Communauté est-africaines) : une organisation intergouvernementale régionale des Républiques du Burundi, du Kenya, du Rwanda, de la République-Unie de Tanzanie et de la République de l'Ouganda, qui a son siège à Arusha, en Tanzanie. **Site internet** : www.eac.int

- Les accords de libre-échange conclus entre la CE, le Mexique ou encore la CE et l'Afrique du Sud, prévoient l'interdiction totale de toutes les restrictions quantitatives aux importations et aux exportations bilatérales et interdisent la mise en place de toute nouvelle mesure de ce type.
- De la même manière, les pays faisant partie de l'Accord de libre-échange de l'ASEAN se sont engagés pour éliminer la totalité des restrictions quantitatives sur les produits couverts par le régime des tarifs préférentiels communs effectifs bien avant l'interdiction des autres types de barrières non tarifaires. Notons que des dispositions spéciales s'appliquent aux produits dits « sensibles » et « très sensibles ».
- Dans le même contexte, nous citons des accords de libre-échange bilatéraux entre Singapour-Australie/Singapour-Japon ou entre le Chili-Canada qui interdisent complètement les restrictions quantitatives.

L'élargissement du libre-échange sur les questions non tarifaires, dans le cadre des ACR, concerne l'intégration du secteur agricole dans les accords de la libéralisation régionale. Rappelons que ce secteur est, la plupart du temps, protégé à travers des barrières non tarifaires telles que le soutien interne, les subventions à l'exportation ou encore des restrictions quantitatives.

Toutefois, les pays membres des ACR sont parfois prêts à modifier leur politique agricole pour tirer des avantages de la libéralisation des échanges régionaux. Comme l'indique, le rapport du FAO, (1995) Les négociateurs sont souvent tentés d'opter pour une option de facilité lorsqu'il s'agit de négocier une ouverture régionale à leur marché agricole intérieur qu'ils ont toujours choyé.

Lors de la création de la Communauté économique européenne, le secteur agricole faisait partie de l'objectif de libéralisation des échanges internationaux, FAO, (1995). Les pays membres y voyaient un élément indissociable du processus négocié pour aboutir à l'ouverture de leurs marchés industriels et considéraient que les barrières non tarifaires doivent être graduellement supprimées.

Dans le même contexte, la majorité des accords latino-américains les plus récents comprennent des dispositions portant sur la libéralisation du commerce agricole. Ces accords régionaux sont donc plus avantageux compte tenu de la suppression de la majorité des BNT exercées sur ce secteur dit sensible.

Ci-après un tableau résumant le contenu préférentiel de certains accords commerciaux régionaux et qui montre l’approfondissement du champ des accords régionaux sur des questions non tarifaires.

Tableau 3: Le contenu préférentiel de certains accords de libre-échange

Contenu / accord	Tarifaire		Non tarifaire				
	Elimination des barrières douanières	Tarif Extérieur Commun	Services	Marchés publics	Concurrence	Investissement	Propriété intellectuelle
UE	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Accords Euromed	oui	non	clause de rendez-vous	Simple objectif	Mécanisme de coopération	Sur initiative du Conseil d’association	non
UE-Chili	oui	non	oui	oui	Mécanisme de coopération	oui	oui
ALENA	oui	non	oui	oui	Mécanisme de coopération	oui	oui
Conseil de Coopération du Golfe	oui	oui	oui	oui	non	non	non

Source : MINEFI-DREE, (2003), mis à jour par l’auteure

Les accords commerciaux régionaux occupent un champ de vision plus large que celui de l’OMC. Ils se rapportent à un accord de libre-échange dont les dispositions vont au-delà de celles prévues par l’OMC. Cet approfondissement du champ des ACR s’est illustré dans le recours à la notion d’accord « OMC plus ».

Les ACR ou l'accord « OMC plus » couvrent des domaines non ou partiellement régis par les accords multilatéraux, telles que l'adoption des dispositions de l'accord plurilatéral sur les marchés publics, ou encore le traitement des «nouveaux sujets de régulation» comme l'investissement, la protection des indications géographiques ou la concurrence. MINEFI-DREE, (2003)

De par leur nature, les ACR contiennent des dispositions de plus grande portée dans un grand nombre de secteurs. Ils sont susceptibles de couvrir de nombreux domaines relatifs aux pratiques protectionnistes qui sont non ou partiellement couverts par l'OMC, comme le souligne le rapport de MINEFI-DREE, (2003) :

- Dans le cas des services par exemple, les ACR adoptent une démarche « descendante » ou une approche « par liste négative » selon laquelle tous les secteurs et toutes les pratiques non conformes doivent être libéralisés. Un système qui peut se révéler bien plus efficace et plus ambitieux sur le plan de la libéralisation des services, dans la mesure où il favorise une plus grande transparence et un engagement dans un ensemble d'obligations générales.
- Dans le cas des investissements, les ACR couvrent les droits d'établissement (obligation qui n'existe pas dans les accords multilatéraux de l'OMC). Les accords régionaux s'appuient également sur les principes de traitement et de protection des traités bilatéraux en matière d'investissement.
- En matière de concurrence, les ACR luttent contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises en prévoyant des obligations générales et en appelant à une harmonisation des normes et des règles spécifiques qui concernent la concurrence.
- Les ACR tiennent compte également des marchés publics en étendant la portée des engagements ou en autorisant l'émission d'informations supplémentaires. Ces accords couvrent un plus grand nombre d'entités et d'autres réduisent les seuils des contrats couverts.
- Les ACR traitent également les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce en agissant sur les périodes de transition (établir des périodes plus courtes que celles prévues par les accords multilatéraux).

- Les ACR vont au-delà des règles des accords multilatéraux. Certains interdisent le recours à des mesures antidumping au titre de la coopération en matière de concurrence. D'autres tentent d'éliminer toutes les subventions qui influent sur les flux commerciaux dans les échanges internes.

Il est clair que les accords régionaux vont au-delà des dispositions classiques du libre-échange prévues par les accords multilatéraux. Ils ont la possibilité d'adopter des disciplines qui sont plus strictes que celles des accords multilatéraux.

Les ACR sont plus favorables quand il s'agit de la libéralisation de certains secteurs tels que les services, dans lequel on ne constate guère de libéralisation à l'échelon multilatéral. Il est aussi vrai que le règlement des différends peut être facilité dans les blocs où le système juridique et les traditions sont comparables. FAO, (1995)

La même source souligne un autre aspect important des ACR est lié au fait que la libéralisation des échanges stimule l'investissement, FAO, (1995). Les investisseurs nationaux peuvent tirer profit du fait que les entreprises de leurs pays, pour tirer parti des différences de coûts, ont le choix d'investir sans être exposés à des mesures commerciales discriminatoires.

Néanmoins, si les ACR peuvent limiter les pratiques discriminatoires en imposant des dispositions allant au-delà des accords multilatéraux (telles que les domaines d'établissement de réglementations, de services aux marchés publics ou d'investissement), ils ne peuvent traiter certaines questions non tarifaires telles que les subventions qui sont versées aux producteurs pour l'ensemble de leur production. Ce type de barrières ne peut être traité qu'au niveau multilatéral.

En outre, les initiatives régionales ne donnent pas toujours de meilleurs résultats. Elles sont moins efficaces que les mesures prises au niveau multilatéral, notamment sur le plan réglementaire à l'interface entre réglementation intérieure et commerce des services ou encore dans la persistance de combinaisons différentes de défense commerciale (les mesures de sauvegarde, les actions antidumping et les subventions) qui témoignent de la difficulté de résoudre ce type de problème.

Néanmoins, notons que la problématique des pratiques protectionnistes dues aux barrières non tarifaires ne peut pas être traitée que par des initiatives régionales. Les conséquences des accords régionaux commerciaux confirment la nécessité de renforcer le cadre multilatéral. Certains éléments de l'approche régionale peuvent compléter ou du moins servir de base pour élaborer des règles multilatérales plus abouties. L'expérience acquise avec les ACR lorsqu'ils cherchent à résoudre des questions mentionnées spécifiquement dans la Déclaration de Doha peut servir au niveau multilatéral pour tirer des conclusions générales au sujet d'une pratique exemplaire.

Les ACR peuvent compléter mais non remplacer les règles multilatérales. Il s'agit alors de déterminer comment superposer ou faire coexister les arrangements régionaux et les disciplines multilatérales pour agir plus efficacement sur les pratiques protectionnistes discriminatoires qui faussent les flux commerciaux.

Dans ce contexte, il est essentiel de noter que les dernières réductions tarifaires du cycle de Doha ont entraîné d'autres réductions multilatérales des droits de douane et de certaines barrières non tarifaires comme les marchés publics. Ces réductions ont permis l'accroissement des échanges non discriminatoires entre les Parties contractantes au GATT. De plus, du fait que ces réductions se sont appliquées aux accords régionaux ou à leurs membres, une réduction des mesures discriminatoires prises dans le cadre de ces accords a été constatée. Notons qu'un certain nombre de Parties contractantes ont entrepris de réduire de façon considérable, unilatéralement, leurs barrières commerciales.

En résumé, la compatibilité entre l'intégration régionale et le multilatéralisme a été mis en exergue par la déclaration de Doha en reconnaissant que :

- Les ACR peuvent jouer un rôle primordial pour promouvoir la libéralisation et l'expansion des échanges et favoriser le développement ;
- Dans le cadre de l'OMC, les travaux sur le lien entre commerce et investissement doit tenir compte des arrangements bilatéraux et régionaux sur l'investissement existant ;
- Il est important de convenir à des négociations visant à clarifier les procédures prévues par les dispositions de l'OMC s'appliquant aux accords commerciaux régionaux.

Enfin, comme le souligne l'étude de CERDI / Carrère, C. & De Melo, J. (2009), les barrières non tarifaires peuvent être traitées au niveau national, régional ou multilatéral : une approche raisonnable serait de les classer suivant leur incidence actuelle et potentielle et leur degré de restriction.

II. Vue d'ensemble des barrières non tarifaires : identification, classification et quantification

« L'économie mondiale est encore loin du modèle idéal d'un marché sans obstacles, débarrassé de toute entrave aux échanges » : tel est le message véhiculé par le Programme de Doha pour le Développement. OCDE, (2005)

Les barrières tarifaires (droits de douane) érigées aux frontières et à l'intérieur des pays ont été réduites considérablement au fil des négociations commerciales successives suite aux règles du GATT et de l'OMC. Parallèlement, on assiste à un accroissement de l'importance relative des barrières non tarifaires tant comme instrument de protection que comme instrument de réglementation des échanges.

La difficulté d'aborder leur identification et d'analyser leur nature ainsi que leur portée est liée au fait que les barrières non tarifaires peuvent prendre différentes formes et correspondre à différents objectifs. Des objectifs qui varient en fonction des pays et des produits.

De plus, en comparaison des droits tarifaires, pour lesquels il existe des bases de données quantitatives qui permettent de mesurer les niveaux de protection, l'identification des barrières non tarifaires et l'évaluation de leurs impacts rencontrent des difficultés considérables quant au manque de données les concernant et à la complexité de leurs méthodes d'évaluation.

La source la plus complète de données sur les barrières non tarifaires a été établie par la CNUCED¹⁵ en 1994 dans le cadre du TRAINS¹⁶ (Trade Analysis and Information System). Il s'agit d'une base de données qui permettait de d'évaluer les barrières non tarifaires en fonction de leur objectif et leur méthode d'application. Le système TRAINS a été mis à jour en 2005 afin de couvrir un large éventail de mesures, recenser les données de tous les pays ainsi que d'inclure les obstacles procéduraux.

¹⁵ **CNUCED** : Conférence des Nations Unies pour le Commerce Et le Développement, créée en 1964 en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. La CNUCED contient plusieurs types d'activités : travaux de recherche et d'analyse, délibérations intergouvernementales, coopération technique, interaction avec la société civile et les entreprises. Elle compte actuellement 190 Etats membres. **Site internet** : www.unctad.org

¹⁶ **TRAINS** : Trade Analysis and Information System : un programme qui assure la collecte et la diffusion interactives de données informatisées sur le commerce (ligne tarifaires, les mesures para-tarifaires, et non tarifaires ainsi que les flux d'importation par origine de plus de 140 pays). **Site internet**: www.unctad.org/trains

Par ailleurs, une nouvelle base de données concernant les barrières non tarifaires a été proposée par la CNUCED en 2009 intégrant de nouvelles catégories et sous catégories de BNT et reflétant ainsi les conditions commerciales actuelles. Cette même base de données a été mise à jour en 2012 par la CNUCED pour proposer une nouvelle version de classification de BNT.

Dans cette section, nous résumons les différentes méthodologies d'identification et de classification de ces barrières et l'utilisation qui en était faite. Nous décrivons l'ancienne classification instaurée depuis 1994 et nous détaillons ses limites qui ont incité à la mise en place de la nouvelle nomenclature en 2009. Nous abordons également la mise à jour de la nouvelle classification par la CNUCED en 2012. Une analyse détaillée de la nouvelle nomenclature en 2009 puis en 2012 nous permettra d'accroître la transparence en matière de BNT afin d'examiner les questions liées à leur utilisation et leur incidence réelle sur les échanges commerciaux.

1. Identification des barrières non tarifaires: une tâche complexe

Il n'est pas toujours facile d'identifier ou de définir les barrières non tarifaires, ni d'être certain de leur objet. Celles-ci pourront avoir des effets sur les prix, les quantités ou sur le bien-être social du pays importateur tout comme du pays exportateur. Elles peuvent constituer un obstacle majeur aussi bien pour les exportateurs qui tentent d'accéder aux marchés étrangers que pour les importateurs qui doivent se conformer à un large éventail d'exigences du marché domestique.

De plus, les barrières non tarifaires pouvant avoir différents objectifs, il est essentiel de faire la distinction entre les BNT protectrices visant à éliminer l'asymétrie d'informations en fournissant toutes les informations nécessaires à la protection de la santé et de la sécurité du consommateur et les BNT protectionnistes visant la protection des marchés domestiques et limitant la concurrence étrangère.

Pour ces raisons et pour d'autres, notamment en ce qui concerne le manque d'informations ou la mauvaise qualité des données détaillées disponibles sur les diverses barrières non tarifaires touchant les produits entrants des marchés étrangers, la simple identification des barrières non tarifaires est particulièrement difficile. D'une manière générale, les barrières non tarifaires sont généralement définies comme étant des mesures restrictives qui peuvent être appliquées en remplaçant ou en complétant les tarifs douaniers et qui sont susceptibles de limiter ou de fausser indûment le commerce international.

Le rapport sur le commerce mondial souligne que les barrières non tarifaires englobent toutes les mesures ayant une incidence sur le commerce autres que les droits de douane. Mais comme la plupart des mesures réglementaires prises par les gouvernements peuvent, du moins en principe, avoir une influence sur le commerce, le champ des BNT possible est vaste et ses limites sont floues. OMC, (2012).

Selon la Commission du Commerce International, les barrières non tarifaires sont des mesures ou des politiques gouvernementales autres que les tarifs douaniers qui limitent ou faussent indûment le commerce international. Il peut s'agir de politiques qui restreignent ou empêchent les importations (notamment par des restrictions quantitatives, des contingents tarifaires et des licences d'importation), qui imposent des prélèvements variables, des surtaxes ou des taxes discriminatoires sur les importations, qui exigent des dépôts préalables à l'importation, qui subventionnent la production et les exportations ou qui restreignent les exportations. CCI, (2005).

Baldwin (1970) ajoute une dimension normative pour définir les barrières non tarifaires comme « toute mesure (privée ou publique) qui provoque une répartition des biens et des services échangés au niveau international de telle manière à réduire potentiellement le revenu réel ».

L'équipe d'appui multi organisations (MAST)¹⁷ a élaboré une définition plus large, qui estime que les barrières non tarifaires sont des mesures autres que les droits de douane ordinaires, susceptibles d'avoir un effet économique sur les échanges internationaux de biens et de modifier les quantités échangées, les prix ou les deux. MAST, (2008).

¹⁷ **MAST**: Multi-Agency Support Team. Equipe chargée d'avancer sur le dossier des barrières non tarifaires. Elle réalise des travaux techniques pour le compte d'un groupe de personnalités éminentes chargées par les directeurs généraux de la CNUCED et de l'OMC de mettre en place une base de données internationales des BNT. Elle a remis son premier rapport en juillet 2008.

Cette définition n'implique pas de jugement sur l'effet économique réel des barrières non tarifaires, ni leur efficacité pour atteindre différents objectifs stratégiques. Elle n'implique pas non plus leur statut juridique au regard de l'OMC ou d'autres accords commerciaux.

Cette définition a été restreinte par l'OCDE qui limite les barrières non tarifaires à des mesures ayant un impact indirect sur les prix et/ou la quantité en influant sur d'autres attributs des biens vendus, en général des mesures réglementaires. La définition de l'OCDE exclut donc les mesures qui ont une incidence directe sur les prix et les quantités (contingents tarifaires, licences d'importation et mesures antidumping). OCDE, (2007a)

Une autre définition a été attribuée aux barrières non tarifaires, c'est toute mesure qui entraîne une distorsion des échanges, mais n'est pas un tarif selon lequel une distorsion existe lorsque le prix intérieur diffère du prix à la frontière. Il s'agit notamment des restrictions à l'exportation et aux subventions à l'exportation. Carrère & De Melo, (2009)

L'OMC, quant à elle, distingue les barrières non tarifaires fondées sur un objectif légitime (comme la protection de la santé des personnes), qui peuvent être introduites d'une manière compatible avec les règles de l'OMC, de celles ayant des fins discriminatoires, qui sont mises en place comme un moyen de protectionnisme déguisé.

Dans le même sens, le rapport de Imani Development, (2007), décrit les barrières non tarifaires comme « toute réglementation du commerce autre que tarifaire ou toute autre politique discrétionnaire limitant le commerce extérieur » notamment les restrictions d'exportation, les quotes-parts d'exportation, le permis d'exportation, les droits et les prélèvements à l'exportation et les prix minimum à l'exportation.

Ce rapport mentionne que certaines barrières peuvent être légitimes, notamment la protection de la santé, la sécurité ou l'environnement, Imani Development, (2007). Ces mesures ne deviennent de véritables barrières non tarifaires que lorsqu'elles sont mises en application de manière à accroître inutilement les coûts ou à entraver le commerce, ou qu'elles sont appliquées d'une façon illégitime.

Nous voyons donc qu'il n'y a pas de définition officielle des barrières non tarifaires. Selon la CNUCED, il existe toutes sortes de barrières non tarifaires. Certaines sont directement liées au commerce (contingents d'importations, surtaxes à l'importation, mesures antidumping), d'autres ont un lien avec les échanges dans la mesure où leur mise en œuvre est contrôlée à la frontière (normes relatives à l'étiquetage et à l'emballage, normes sanitaires), tandis qu'un troisième groupe de barrières découle des décisions de politique générale (marchés publics, restrictions en matière d'investissement, étendue à la protection des droits de propriété intellectuelle). CNUCED, (2005).

Ainsi, les barrières non tarifaires peuvent être à la fois des politiques de distorsion du commerce connues à savoir: les quotas, les restrictions quantitatives; mais aussi des pratiques qui altèrent indirectement les prix et/ou les quantités des produits ou services échangés.

D'une manière simple et générale, on pourrait définir les barrières non tarifaires comme toute mesure ou réglementation commerciale autres que droits de douane susceptibles de limiter le commerce extérieur, de modifier le prix et/ou la quantité des biens et/ou services échangés et de réduire le revenu réel.

La définition de ce que sont les barrières non tarifaires met aisément en évidence leur très grande diversité. Les organisations et institutions internationales ont depuis quelques années pris le problème en considération en essayant d'établir une nomenclature précise et valable pour chaque type de barrière non tarifaire. Notons que dans la plupart de temps, ce n'est pas la mesure en elle-même qui est une barrière au commerce mais c'est plutôt sa mise en œuvre qui peut l'être.

Des essais de classification de ces barrières non tarifaires ont été mis en place suivant leur méthode d'application, leur objectif ou leur incidence économique afin de pouvoir les quantifier et surtout d'analyser leur impact sur l'état du commerce international.

2. Classification des barrières non tarifaires : une mise à jour de la nomenclature

En 1994, la CNUCED a mis en place une classification sous forme d'un système de codage relatif aux mesures de réglementation commerciale « TRAINS : Trade Analysis and Information System ».

Ce système contient la base de données la plus complète qui existait sur les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires en vigueur dans le monde. Il répertorie plus de 100 différents types de BNT à son niveau le plus détaillé.

Vu l'obsolescence de la base de données établie en 1994 et l'apparition de nouvelles formes de mesures restrictives, il était indispensable de mettre à jour le système de codage TRAINS afin de refléter les conditions commerciales actuelles.

En 2005, une mise à jour de l'ancienne base de données a permis de construire une nouvelle nomenclature qui porte davantage de pays et qui couvre un plus grand nombre de mesures existantes.

La nouvelle classification a permis de mieux appréhender les barrières non tarifaires pour mesurer leur impact réel sur le commerce extérieur et surtout distinguer les mesures restrictives de celles à visée protectrice.

2.1. D'une nomenclature obsolète...

Les barrières non tarifaires peuvent prendre différentes formes. Elles n'ont pas le même degré d'incidence et elles ne s'appliquent pas de la même méthode.

Si l'on veut les classer en tenant compte de leur degré d'impact, elles seront catégorisées en tant que: **Source** : Imani Development, (2007)

- Des mesures qui abusent des procédures internationalement convenues pour régir la qualité des produits, la protection des consommateurs et la sécurité nationale telles que les mesures sanitaires et phytosanitaires ou les normes techniques ;
- Des mesures qui découragent les stratégies commerciales visant la liberté des échanges telles que les mesures antidumping ;
- Des mesures qui mettent en place des règles et des limites relatives à l'application des accords commerciaux telles que les règles d'origine ;
- Des mesures qui imposent des charges de services ou de dédouanement telles que les licences d'importations ;
- Des mesures qui s'appliquent illégalement au mouvement de personnes (passeports, visas...) ;
- Des mesures qui se traduisent par un manque de capacité à répondre aux exigences des normes de qualité imposées par le pays importateur ;
- Des mesures qui se manifestent comme une insuffisance des services d'appui au commerce : finances, assurance, transport...

Lorsque la catégorisation des barrières non tarifaires dépend de leur méthode d'application, on trouve que certaines s'appliquent à tous les produits quel que soit leur origine, d'autres à des produits spécifiques peu importe leur origine ou encore à des produits et des origines spécifiques à la fois.

- Pour celles qui s'appliquent à tous les produits quel que soit leur origine, nous pouvons donner comme exemple les règles d'étiquetage des produits qui permettent de savoir l'origine, la qualité, la liste des ingrédients...notamment en ce qui concerne les industries agroalimentaires. Ces mesures ont tendance à réduire le niveau des importations.

- En ce qui concerne les mesures spécifiques à des produits, nous citons comme exemple les normes sanitaires notamment pour les produits alimentaires en matière d'hygiène, de sécurité alimentaire... Bien que ce type de mesure permette de contrôler le respect des exigences sanitaires pour assurer la sécurité du consommateur, il peut être destiné à protéger le marché local et à faire face à la concurrence étrangère.
- Quant aux mesures appliquées à des produits et des origines spécifiques, un exemple typique est l'interdiction d'importations des produits congelés tels que les viandes en provenance des pays dont leurs animaux sont atteints par des maladies.
- S'ajoute à ces catégories de mesures, un autre type de mesure susceptible de restreindre le commerce lorsqu'il s'agit des pays qui peuvent être touchés par l'introduction d'une restriction à un pays concurrent. Dans ce cas, le commerce sera détourné vers les pays non touchés par la barrière non tarifaire.

Afin de classer correctement les barrières non tarifaires et définir une catégorisation unique et uniforme, il était indispensable de recueillir des renseignements complets sur ces mesures. En 1994, la CNUCED a commencé à collecter des informations sur les barrières non tarifaires, ce qui a permis de développer le système TRAINS. Cette base de données intègre des renseignements sur le commerce, les droits de douane et les barrières non tarifaires par ligne tarifaire du Système harmonisé¹⁸ (SH). La base de données en question est accessible via le logiciel WITS¹⁹ : World Integrated Trade Solution.

¹⁸ **Système harmonisé (SH)** : Une nomenclature internationale polyvalente qui permet de faciliter l'échange de données commerciales. Il permet de disposer partout dans le monde d'un seul et même code de désignation pour le même produit. Il est utilisé par plus de 190 pays pour élaborer les tarifs douaniers et pour établir les statistiques commerciales internationales.

¹⁹ **WITS** (World Integrated Trade Solution): Un logiciel développé par la Banque Mondiale en collaboration avec d'autres organisations internationales, qui donne accès à toutes les bases de données du commerce international. C'est un logiciel libre, alors que l'accès aux bases de données peut être payant ou limité en fonction du statut de l'utilisateur.
Site internet : www.wits.worldbank.org/wits

Ce système TRAINS est l'ensemble le plus complet d'informations accessible au public concernant les barrières non tarifaires. Les données disponibles dans TRAINS précisent qu'il existe divers types de barrières classées conformément au système de codage de la CNUCED lié aux mesures de réglementation commerciale pour des produits ou groupes de produits données.

Ce système fournit également des informations supplémentaires à savoir : la description succincte de chaque barrière non tarifaire, la liste des pays visés ou exclus et des informations additionnelles concernant certains produits visés. Néanmoins, il est à noter qu'il ne fournit pas de mesure sur l'effet restrictif de ces barrières.

Le système de codage de la CNUCED répertorie une base de données de plus de 100 différents types de barrières non tarifaires et contient des renseignements sur ces barrières pour plus de 86 pays se rapportant à des périodes allant d'une à sept années entre 1992 et 2010. OMC, (2012). Toutefois, la classification de cette base de données ne porte pas sur les mesures applicables à la production ou aux exportations mais contient des statistiques détaillées sur les importations selon leur origine.

Ainsi, les barrières non tarifaires sont réparties en six grands chapitres, allant de chapitre 3 au chapitre 8 (les chapitres 1 et 2 sont réservés aux mesures tarifaires et para tarifaires respectivement), en fonction de leur objectif ou de leur incidence immédiate.

Tableau 4: La classification des barrières non tarifaires mise en place en 1994 par la CNUCED

Catégories	barrières non tarifaires
Chapitre 3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures de contrôle des prix : mesures visant à contrôler les prix des articles importés soit pour soutenir les prix intérieurs si le prix à l'importation est inférieur à ce prix ou pour compenser les dommages causés par le recours à des pratiques déloyales ; soit pour stabiliser le prix intérieur face aux fluctuations des prix sur le marché intérieur.
Chapitre 4	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures financiers: mesures qui réglementent l'accès aux devises à des fins d'importation, ainsi que le coût de ces devises et définissent les modalités de paiement.
Chapitre 5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Régime de licences automatiques : agrément automatique des demandes d'importation ou surveillance des tendances des importations pour les produits visés, parfois grâce à une inscription dans un registre.
Chapitre 6	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures de contrôle de la quantité : mesures destinées à limiter en quantité les importations d'un produit donné, en provenance de toutes les sources ou de certaines sources seulement, par le recours à un régime de licences restrictif, la fixation de contingents prédéterminés ou des interdictions d'importer.
Chapitre 7	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures monopolistiques : mesures qui créent une situation monopolistique en accordant des droits exclusifs à un opérateur économique ou à un groupe limité d'opérateurs, pour des raisons sociales, fiscales ou économiques.
Chapitre 8	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures techniques : Mesures visant les caractéristiques du produit telles que la qualité, l'innocuité ou les dimensions, ainsi que les dispositions administratives applicables, la terminologie, les symboles, les essais et méthodes d'essai et les prescriptions relatives à l'emballage, au marquage et à l'étiquetage.

Source : CNUCED, 2005

VOIR ANNEXE 1 : voir les détails du système du codage de l'ancienne classification des barrières non tarifaires, CNUCED, (2005)

La classification de la CNUCED permet de répartir les barrières non tarifaires en trois grandes catégories :

- Les mesures relatives à la santé, la sécurité et à l'environnement ;
- Les mesures relatives aux politiques commerciales ;
- Les mesures relatives à l'administration et aux procédures administratives.

La base de données TRAINS de la CNUCED constituait le recueil le plus complet des informations disponibles sur les barrières non tarifaires. Toutefois, l'exhaustivité et la qualité des données de TRAINS pouvaient être encore améliorées en actualisant les données de la base.

Aux fins de négociations multilatérales, l'OMC a mis au point une nomenclature des barrières non tarifaires assez large, englobant toutes les mesures restrictives au commerce multilatéral dans sept catégories, affichées dans le tableau ci-après.

Tableau 5 : Classification des barrières non tarifaires établie par l'OMC en 2002

Classification des barrières non tarifaires établie par l'OMC (Non Agricultural Market Access : NAMA)
I. Participation du gouvernement au commerce
II. Procédures administratives et douanières
III. Obstacles au commerce
IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires
V. Limitation spécifiques et restrictions quantitatives
VI. Frais d'importations et prélèvements
VII. Autres (propriété intellectuelle et garanties)

Source : OMC, 2003b

La nomenclature de l'OMC concernant les produits industriels (appelé NAMA, pour Non Agriculture Market Access) regroupait, dans une même catégorie, différents types de barrières non tarifaires.

A titre d'exemple, la catégorie I correspondant à la participation du gouvernement au commerce inclut les entreprises appartenant à l'Etat (entreprises publiques). Ceci ne permet pas d'identifier correctement la portée de chaque type de barrière non tarifaire par rapport aux flux des échanges commerciaux.

Les négociations concernant l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (NAMA) continuent dans le sens de la réduction ou l'élimination des droits de douane et des barrières non tarifaires pour les produits non agricoles, en particulier les produits d'exportation des pays en développement.

Toutefois, la classification de la CNUCED en 1994 ou les tentatives de classification des barrières non tarifaires de l'OMC notamment celle de la NAMA, ne reflétaient pas les conditions commerciales actuelles et ne couvraient pas tous les pays.

En effet, des limitations ont été soulignées concernant le système TRAINS :

- La base de données n'a pas été actualisée depuis 2001, il s'avère qu'elle n'est pas complète. Elle ne couvre que les pays dont les données sont disponibles. De plus, les données ne reposaient que sur les informations obtenues du pays importateur, ce qui est insuffisant pour décrire la situation réelle dans un pays donné. Ceci signifie que les exportateurs doivent être également considérés comme une source d'informations ;
- La base de données contient des barrières non tarifaires, soit appliquées à un niveau moins détaillé que la ligne tarifaire, soit appliquées à un niveau plus détaillé que la ligne tarifaire et dans les deux cas il est difficile d'identifier exactement les produits visés par la mesure ;

- La base de données est fondée sur une classification obsolète qui ne tient pas compte des nouvelles formes des barrières non tarifaires telles que les mesures de l'export, les mesures de l'investissement lié au commerce ou encore les subventions et n'indique pas l'importance de l'effet restrictif de certaines barrières issues du processus de l'application de la BNT elle-même à savoir, les contraintes juridiques ou temporelles ou encore les problèmes d'informations.

Ainsi au début des années 2000, on s'est rendu compte que la base de TRAINS devait être considérablement améliorée. Une mise à jour du système de TRAINS a été proposée par la CNUCED en 2005 pour inclure les nouvelles politiques commerciales.

A la fin d'avril 2005, dans le cadre des négociations de Doha, quelques 40 pays sur les 148 membres de l'OMC avaient présenté des notifications ou des propositions concernant les barrières non tarifaires, soit individuellement soit en tant que groupes.

Il était donc important de mettre au point une base de données commune concernant les BNT. Cette base pourrait être utilisée par toutes les parties intéressées, pour établir un système plus approfondi à partir de la base de données TRAINS pour la faire porter sur davantage de pays et refléter les conditions commerciales actuelles.

2.2. ...Vers une nouvelle classification

Sous le nom de « MAST » : Multi-Agency Support Team, une équipe *ad hoc* a été créée en 2006 par les directeurs généraux de la CNUCED et l'OMC afin de couvrir le plus large éventail de mesures protectionnistes et l'ensemble des secteurs concernés.

L'équipe de MAST regroupe : l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le Fonds monétaire international (FMI), le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE/TAD), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI), la Banque Mondiale (BM), l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Notons que les observateurs sont les suivants: la Commission européenne (CE), la Commission du commerce international des États-Unis (USITC) et le ministère de l'Agriculture des États-Unis (USDA).

L'objectif est de mettre à jour la classification des barrières non tarifaires pour mieux appréhender leur quantification et leur portée sur le commerce. Comme le précise le rapport de l'OMC, (2012), la principale difficulté était de recenser précisément les différentes BNT, de classer systématiquement l'information relative à ces barrières et d'en mesurer les incidences sur les échanges.

L'équipe MAST a proposé, en 2009, une mise à jour du système de codification TRAINS adaptée pour collecter des informations claires à des niveaux détaillés. La mise à jour de la classification des barrières non tarifaires proposée par l'équipe MAST suit arborescence selon laquelle les barrières non tarifaires sont classées sous forme de 16 "branches" ou chapitres (dénotées par des lettres alphabétiques), comprenant chacune "des sous-branches" (1-chiffre), des « brindilles » (2-chiffres) et des « feuilles » (3-chiffres).

Ce nouveau classement des barrières non tarifaires est modifiable et évolutif par l'ajout de diverses catégories de mesures et permet surtout de disposer d'informations détaillées à plusieurs niveaux.

La nouvelle nomenclature porte sur de nouvelles catégories de barrières non tarifaires comme : les mesures à l'exportation, les restrictions de distribution, les restrictions sur les services après-vente... Elle intègre également de nouvelles sous catégories telles que : les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce,...etc.

Tableau 6: La classification des barrières non tarifaires mise en place par l'équipe MAST en 2009

Types de mesures		Catégorie	Barrières Non Tarifaires
Mesures à l'importation	Mesures techniques	A	➤ Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)
		B	➤ Obstacles techniques au commerce (OTC)
	Mesures non techniques	C	➤ Inspection avant expédition et autres formalités
		D	➤ Mesures de contrôle des prix
		E	➤ Licences, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif
		F	➤ Impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires
		G	➤ Mesures financières
		H	➤ Mesures anticoncurrentielles
		I	➤ Mesures concernant les investissements liées au commerce
		J	➤ Restrictions à la distribution *
		K	➤ Restrictions relatives aux services après-vente*
		L	➤ Subventions (autres que les subventions à l'exportation)*
		M	➤ Restrictions en matière de marchés publics*
		N	➤ Propriété intellectuelle*
		O	➤ Règles d'origine*
Mesures à l'exportation	P	➤ Mesures liées à l'exportation*	

Source: CNUCED, 2009 / *Indique que la CNUCED ne recueille pas de données officielles pour cette catégorie mais que cette dernière est utilisée seulement pour collecter des données auprès du secteur privé par le biais d'enquêtes et de sites internet.

Ci-après un résumé des définitions de chaque catégorie de barrières non tarifaires issue de la nouvelle classification de la CNUCED, (2009)

- La catégorie (A) « mesures sanitaires et phytosanitaires » ‘SPS’ : Lois, décrets, règlements, exigences, normes et procédures qui visent la protection de la vie ou la santé humaine, animale ou végétale. Ces mesures entraînent une hausse du coût de production du fait des coûts supplémentaires engendrés pour répondre aux obligations, d’où une restriction du commerce.
- La catégorie (B) « obstacles techniques au commerce » ‘OTC’, porte sur les caractéristiques techniques du produit ou des procédés de production et systèmes d’évaluation de la conformité. Comme dans le cas des SPS, ces normes alourdissent les coûts de production. À la différence des mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce n’incluent pas d’interdictions explicites des importations originaires de certains pays ou de certaines régions.
- La catégorie (C) « inspection avant expédition et autres formalités » englobe les pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire, menées par un organisme indépendant d’inspection mandaté par les autorités du pays importateur.
- La catégorie (D) « mesures de contrôle de prix » englobe les mesures mises en œuvre pour contrôler les prix des articles importés en vue de soutenir les prix nationaux de certains produits lorsque le prix à l’importation de ces produits est faible, de rétablir les prix nationaux de certains produits en raison de la fluctuation des prix sur les marchés domestiques, ou l’instabilité des prix sur un marché étranger, et compenser les dommages résultant de la survenance des pratiques «déloyales» du commerce extérieur.
- La catégorie (E) « licences, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif » contient les mesures de contrôle de quantité qui visent à restreindre la quantité de marchandises qui peuvent être importées, indépendamment du fait qu’elles proviennent de sources différentes ou d’un fournisseur spécifique. Ces mesures peuvent prendre la forme de licences restrictives, la fixation d’un quota prédéterminé, ou par l’intermédiaire de prohibitions.

- La catégorie (F) « impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires » ce sont des mesures, autres que les droits de douane, qui augmentent le coût des importations de la même manière i.e. un pourcentage fixé ou un montant fixé sur la valeur ou la quantité des produits importés: elles sont également connues en tant que mesures para-tarifaires.
- La catégorie (G) « mesures financières » règlemente l'accès et le coût de devises destinées aux importations et définit les modalités de paiement, ce qui peut augmenter le coût des importations de la même manière que les mesures tarifaires.
- La catégorie (H) « mesures anti concurrentielles » accorde des droits exclusifs ou spéciaux ou des privilèges à un ou plusieurs groupe (s) d'agent (s) économiques(s) pour des raisons sociales, budgétaires, économiques ou politiques.
- La catégorie (I) « mesures concernant les investissements et liées au commerce » porte sur les mesures qui restreignent les investissements en exigeant qu'une part soit locale, ou exigeant que les investissements soient en relation avec la balance des exportations par rapport aux importations.
- La catégorie (J) « restrictions de distribution » fait référence aux mesures qui restreignent la distribution des marchandises à l'intérieur du pays importateur. Il peut s'agir de restrictions géographiques ou de restrictions par rapport aux reventes.
- La catégorie (K) « restrictions sur les services postérieurs à la vente » limite la possibilité des producteurs de biens exportés de proposer des services après-vente dans le pays importateur.
- La catégorie (L) « subventions » vise à financer et à soutenir la production nationale via un transfert de fonds direct ou potentiel (prêts, dotations, apport de fonds propres...), ou un soutien aux revenus ou aux prix.
- La catégorie (M) « restrictions en matière de marchés publics » contrôle l'acquisition de biens par des organismes gouvernementaux, généralement en privilégiant les fournisseurs nationaux.
- La catégorie (N) « propriété intellectuelle » fait référence aux mesures en relation avec les droits de propriété intellectuelle dans le commerce, elle couvre les brevets, les marques déposées, les droits d'auteur... et d'autres cas de propriété intellectuelle.

- La catégorie (O) « règles d'origine » contrôle le pays d'origine du produit. Ces normes et obligations compliquent les échanges lorsqu'il est difficile de déterminer l'origine du produit final.
- La catégorie (P) « mesures liées à l'export » regroupe les mesures appliquées par le gouvernement du pays exportateur sur des marchandises exportées. Cela inclut les taxes, les contingents ou les interdictions à l'exportation, entre autre.

Le nouveau système de classification introduit aussi la notion d' « obstacles de procédure », qui désigne les problèmes liés au processus d'application d'une barrière non tarifaire et non à la mesure elle-même. Notons que parfois une mesure n'est pas discriminatoire en elle-même mais c'est sa mise en œuvre qui déclenche un obstacle au commerce. Nous introduisons une liste-type de ces obstacles, établie dans le cadre d'un projet pilote, dans la section suivante.

En résumé, chacune des catégories des barrières non tarifaires présente une incidence sur les échanges commerciaux. Bien qu'elles contribuent parfois à l'amélioration des informations relatives aux produits ou services échangés, elles limitent les échanges dans la plupart des cas en raison de multitudes procédures, démarches et règles à appliquer.

Adoptée en juillet 2009, la nouvelle base de données présentait des ambiguïtés qui devraient être traitées pour enfin se servir correctement d'une classification qui prend en compte toutes les formes de barrières non tarifaires afin de quantifier leur effet et calculer leur impact sur le commerce.

Ainsi, la nouvelle classification des barrières non tarifaires mis en place par la CNUCED en 2009 a été testée sur le terrain à travers de multiples études et d'enquêtes. L'objectif était de collecter des données précises et officielles sur les BNT.

Ce travail, réalisé de 2007 à 2012, a permis la mise à jour de la classification de 2009 pour aboutir à une classification considérée comme évolutive. Il devrait s'adapter plus facilement à la réalité du commerce international et aux besoins de collecte de données : ce travail a abouti donc à la nouvelle version de classification des BNT de 2012.

Cette nouvelle classification de 2012 comprend des mesures techniques telles que sanitaires ou mesures de protection de l'environnement, ainsi que d'autres instruments traditionnels de politique commerciale comme les quotas, les contrôles de prix, les restrictions sur les exportations.

Cette classification ne se base pas sur la légitimité, la pertinence, la nécessité ou la discrimination de toute forme d'intervention politique dans les échanges internationaux. Elle vise à organiser l'information dans un format de base de données.

Ces informations qui seront plus transparentes et fiables peuvent contribuer à comprendre le processus de l'adoption des mesures restrictives et aider ainsi les exportateurs du monde entier à accéder à l'information, comme c'est le cas pour les tarifs. La transparence de ces informations est nécessaire également pour des négociations pouvant conduire à l'harmonisation, à la reconnaissance mutuelle et à l'amélioration des échanges.

La CNUCED a maintenu le même schéma de classement des barrières non tarifaires de 2009 sous forme de 16 chapitres (allant de « A » à « P ») où les BNT sont classées en fonction de leur champ d'application et/ ou de conception. Le contenu de certains chapitres a vu des changements comme le chapitre « D » ou « F », et le chapitre « C » a été inclus dans les mesures techniques.

Tableau 7: La classification des barrières non tarifaires de la CNUCED 2012

Types de mesures		Catégorie	Barrières Non Tarifaires
Mesures à l'importation	Mesures techniques	A	➤ Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)
		B	➤ Obstacles techniques au commerce (OTC)
		C	➤ Inspection avant expédition et autres formalités
	Mesures non techniques	D	➤ Mesures de commerce de protection éventuelles
		E	Licences non automatiques, quotas, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif pour des raisons autres que les SPS et les OTC
		F	➤ Mesures de contrôle de prix incluant les taxes et les charges additionnelles
		G	➤ Mesures financières
		H	➤ Mesures anticoncurrentielles
		I	➤ Mesures concernant les investissements liées au commerce
		J	➤ Restrictions à la distribution
		K	➤ Restrictions relatives aux services après-vente
		L	➤ Subventions (autres que les subventions à l'exportation)
		M	➤ Restrictions en matière de marchés publics
		N	➤ Propriété intellectuelle
		O	➤ Règles d'origine
Mesures à l'exportation	P	➤ Mesures relatives à l'export	

Source: CNUCED, 2012

VOIR ANNEXE 2 : une liste exhaustive de toutes les catégories et les sous catégories de la nouvelle version de classification des barrières non tarifaires CNUCED, (2012).

Ci-après un résumé des définitions de chaque catégorie de barrières non tarifaires issue de la version de la CNUCED, (2012).

Les chapitres « A » et « B », comme dans la version de la CNUCED, (2009) représentent respectivement les mesures sanitaires & phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce. Ils incluent toutes les mesures d'évaluation de conformité relatives à la sécurité alimentaire (pour le cas de SPS) ou les réglementations techniques (pour le cas des OTC) comme les certifications, les tests ou les inspections. Le dernier chapitre « C » des mesures à l'importation porte, dans la version 2012 de la classification des BNT, sur les mesures d'inspection avant expédition et autres formalités.

Le chapitre « D » regroupe les mesures contingentes, i.e. les mesures mises en œuvre pour contrer les effets néfastes des importations sur le marché du pays importateur, y compris les mesures visant des pratiques commerciales déloyales. Ce chapitre comprend les mesures anti-dumping, compensatoires et des mesures de sauvegarde.

Les deux chapitres « E » & « F » représentent les mesures traditionnellement utilisées comme instrument de politique commerciale. Comme dans la version 2009 de la CNUCED, le chapitre « E » comprend les licences, quotas et autres mesures de contrôle quantitatif, alors que le chapitre « F » dans la nouvelle version de 2012, énumère les mesures de contrôle de prix mises en place pour contrôler ou influencer les prix des biens importés. Ce chapitre comprend également d'autres mesures que les tarifs qui augmentent le coût des importations d'une manière similaire (mesures para-tarifaires).

Les chapitres allant de « G » à « P » correspondent aux mêmes catégories barrières non tarifaires suivant la classification de la CNUCED 2009, dans le tableau 6.

La version 2012 de la classification des BNT est actuellement utilisée par la CNUCED pour recueillir des données dans le monde et par conséquent, fait partie des outils de base dans le travail de collecte de données sur les BNT.

2.3. La mise en œuvre de la nouvelle classification

Afin de mettre en œuvre la nouvelle classification de la CNUCED, (2009), deux récentes initiatives visant à recueillir des données sur le recensement et la quantification des barrières non tarifaires ont été mises en place. Deux études ont été menées par la Banque Mondiale (2008a et 2008b) ainsi qu'un projet pilote a été réalisé par la CNUCED, l'OMC et l'ITC²⁰ (International Trade Center).

La première étude de la Banque Mondiale, (2008a) concerne treize pays : le Cambodge, le Chili, le Sri Lanka, la Chine, l'Indonésie, la Corée du Sud, le Laos, le Mexique, la Singapour, la Thaïlande, la Taïwan, le Pérou et le Vietnam.

Cette étude avait comme objectif de mesurer le potentiel d'expansion des exportations de ces pays après réduction de barrières non tarifaires. Pour cela, des examens et des enquêtes ont été réalisés, dans le cadre de cette étude.

Egalement, des entretiens ont été menés avec des responsables gouvernementaux et des associations d'exportateurs d'une manière informelle et variée selon le pays. A titre d'exemple, 23 entretiens ont été menés au Cambodge, 2 avec des associations d'exportateurs et le reste avec des représentants du gouvernement, tandis qu'en Mexique, l'étude a été réalisée sur la base de données d'import-export du Mexique ; en Corée du Sud, des entretiens ont été menés avec 1 000 répondants (entreprises et ambassades). OMC, (2012)

Pris ensemble, les treize études de cas montrent que les barrières non tarifaires sont coûteuses particulièrement pour les produits agricoles. Ceci s'explique d'un côté par les exigences relatives aux normes sanitaires et phytosanitaires et d'un autre côté par les coûts de conformité liés à la certification.

²⁰ **ITC** (International Trade Center): créé en 1964 par les pays membres du GATT, un organisme de coopération technique conjoint de la CNUCED et de l'OMC pour les aspects du développement du commerce qui touchent les entreprises. **Site internet** : www.intracen.org

Ces coûts sont majorés par d'autres coûts liés aux procédures douanières inefficaces. En ce qui concerne les produits manufacturés, les produits chimiques et les plastiques, ils sont souvent soumis à des mesures d'antidumping. Enfin, les entretiens menés dans les treize pays de l'échantillon montrent que la non-transparence en ce qui concerne les procédures douanières et la complexité des procédures commerciales sont souvent perçues comme le principal obstacle au commerce.

La deuxième étude de la Banque Mondiale, (2008b) a été menée en Afrique. Des consultations ont été réalisées avec des membres du gouvernement et les entreprises du secteur privé (producteurs /importateurs/ exportateurs et transporteurs), en se concentrant sur les barrières non tarifaires intervenant dans le commerce intra-EAC, East African Community.

L'étude a concerné les 5 pays de l'EAC, l'équipe de travail classe les barrières non tarifaires existantes dans le commerce intra-EAC par ordre d'importance. Elle obtient la classification suivante : 1) les procédures douanières et administratives, 2) la participation du gouvernement dans le commerce et les pratiques commerciales restrictives tolérées par le gouvernement, 3) les restrictions de distribution, 4) les limitations spécifiques, 5) les obstacles techniques et 6) les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Quant au projet pilote réalisé par la CNUCED, l'OMC et l'ITC, il a été réalisé à l'aide de deux commissions régionales de l'ONU pour recueillir des renseignements sur les barrières non tarifaires dans sept pays en développement : Brésil, Chine, Inde, Ouganda, Philippines, Thaïlande et Tunisie. Dans le cadre de ce projet, une série d'entretiens a été menée auprès d'entreprises exportatrices des pays de l'échantillon.

L'objectif de ce projet pilote est de :

- Tester et affiner la nouvelle classification des BNT et l'approche utilisée pour la mettre en place ;
- Développer une plateforme technologique pour le stockage de la base de données des BNT ;

- Calculer les ressources et les coûts liés à la mise en place de la base de données des BNT;
- Acquérir une expérience pour mieux préparer les prochaines étapes de collecte de données sur les barrières non tarifaires.

Les résultats du projet ont révélé quelques principales barrières non tarifaires, dont la fréquence varie selon le pays et le produit, auxquelles les entreprises exportatrices dans les sept pays en développement font face. Les barrières non tarifaires principales citées par les entreprises exportatrices sont : les obstacles techniques au commerce, l’inspection avant expédition et autres formalités, les licences/quotas et autres mesures de contrôle quantitatif, les charges/taxes et autres mesures para-tarifaires ainsi que les mesures financières.

De plus, le projet pilote de la CNUCED a établi une liste d’ « obstacles de procédures ». Notons qu’un obstacle de procédure est différent d’une barrière non tarifaire et les renseignements sur ce type d’obstacle ne peuvent être collectés qu’au moyen d’enquêtes ou de mécanismes enregistrant les plaintes. OMC, (2012)

Le tableau ci-après présente les dix grandes catégories d’obstacles de procédure figurant dans la liste utilisée actuellement par l’ITC.

Tableau 8: Liste des obstacles de procédure du l’ITC

A- Charges administratifs
B -Problèmes d’information/de transparence
C -Comportement incohérent ou discriminatoire des fonctionnaires
D -Contraintes de temps
E –Paiement
F -Problèmes d’infrastructure
G –Sécurité
H -Contraintes juridiques
I –Autres

Source : ITC, 2011 - **VOIR ANNEXE 3** : une liste exhaustive de tous les obstacles procéduraux liés à la mise en conformité avec les barrières non tarifaires

Le projet de la CNUCED a révélé un certain nombre de problèmes liés à la classification des barrières non tarifaires. En effet, la nouvelle classification rencontre certaines limites du fait de la confusion sur la catégorisation ou l'origine de certaines mesures. De plus, l'approche non tarifaire varie d'un pays à un autre, ou encore d'un secteur à un autre dans le même pays. Les perceptions sont également différentes en fonction des moyens mis en œuvre tels que les infrastructures (la satisfaction des normes SPS par exemple sera plus facile dans les pays avec des bons moyens d'infrastructures). CNUCED, (2009)

Par ailleurs, des erreurs liées aux enquêtes auprès des agents économiques ont été détectées. L'échantillon (les entreprises exportatrices) n'était pas représentatif de l'ensemble des exportations du pays, donc certains secteurs ont été exclus, ce qui peut biaiser le classement des barrières non tarifaires.

Bien que la collecte des données soit une tâche complexe et coûteuse, l'équipe MAST estime que ce programme de recherche doit être poursuivi et amplifié, en mobilisant des ressources financières. Elle estime également que la disponibilité des données sur les barrières non tarifaires est le seul moyen pour mieux comprendre les incidences économiques de ces mesures sur les échanges internationaux et les revenus afin d'aboutir à un commerce plus efficace et plus équitable.

L'équipe de MAST propose même de lancer un programme pluriannuel sur les barrières non tarifaires, qui sera actualisé et accessible gratuitement sur une base de données couvrant le plus grand nombre de pays.

Ce programme devrait permettre :

- d'améliorer la collaboration avec les organismes nationaux, régionaux et internationaux afin de sensibiliser les agents économiques sur les questions liées aux barrières non tarifaires et de faciliter ainsi l'accès aux données et la mise à jour de la classification de ces mesures ;
- d'effectuer des recherches et des analyses au niveau politique sur les effets des barrières non tarifaires sur le commerce, l'économie et le développement ;

- de fournir une assistance technique et des conseils aux pays en développement.

Dès la fin du projet pilote de 2009, la CNUCED, l'ITC et la Banque Mondiale ont commencé à recueillir des données officielles sur les barrières non tarifaires. Leur stratégie consistait à employer des consultants locaux et à leur fournir une assistance et des lignes directrices pour établir des inventaires des barrières non tarifaires en collaboration avec les ministères et les organismes concernés. Les données recueillies par les consultants sont mises en forme selon la classification internationale par produit (au niveau de la ligne tarifaire ou de la position SH à six chiffres), et elles sont accompagnées de renseignements sur les sources juridiques et l'organisme chargé de l'application, pour que les données puissent être vérifiées. Les inventaires sont ensuite approuvés par les autorités nationales lors d'ateliers de validation. Enfin, les données sont vérifiées et ajoutées à la base de données TRAINS. OMC, (2012)

Le projet de collecte de données lancé par la Banque Mondial, l'ITC, la CNUCED intéresse également le Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Economiques²¹ (FEMISE) qui le mène sur la région méditerranéen. Sept pays sud-méditerranéens sont concernés par le projet, soit l'Égypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Turquie.

Un projet ambitieux qui vise la collecte des données sur les barrières non tarifaires qui seront encodées et insérées dans la nouvelle classification de la CNUCED (2009). Ces données seront regroupées dans une base de données accessible via le site de la Banque Mondiale et mise à jour chaque année pour chaque pays.

²¹ **Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Economiques (FEMISE)** : établi en juin 2005 en tant qu'association française à but non lucratif, soutenu par la Commission Européenne et coordonné par l'Institut de la Méditerranée (France) et l'Economic Research Forum (Egypte.), l'objectif du FEMISE est de conduire des recherches socio-économiques, d'émettre des recommandations sur des thèmes définies, de publier des recherches auprès d'institutions publiques ou privées, nationales ou multilatérales. **Site internet** : www.femise.org

Pour mener à bien ce projet, des consultants ont été engagés dans chaque pays. Les travaux d'Augier & Périody (2010) résument les résultats obtenus lors de la collecte des données sur les barrières non tarifaires dans chaque pays échantillon. Ces résultats montrent les principales barrières intervenant dans le commerce de ces pays. Ceci permettra une meilleure connaissance de la politique commerciale dans les sept pays méditerranéens.

L'étude d'Augier & Périody a permis de repérer les principales barrières non tarifaires auxquelles font face les entreprises de ces pays. Les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce, les mesures liées à l'export et dans une moindre mesure les charges/taxes et autres mesures para-tarifaires sont les types d'obstacles à surmonter dans les pays de l'étude.

De plus, l'étude montre les secteurs les plus concernés par les barrières non tarifaires ; il semble que le secteur agricole et les denrées alimentaires sont les plus touchés par ces mesures au Maroc et en Tunisie ; ceci est dû principalement aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) qui s'appliquent à ces produits. Les autres produits concernés par les barrières non tarifaires sont : les produits chimiques et les industries connexes au Maroc, Liban et Syrie ; le textile et l'habillement au Liban et Egypte; et enfin les verres, les pierres, métaux et les machines et matériels électriques en Syrie et Egypte.

Quel que soit le pays considéré, les consultants et les enquêteurs ont rencontrés des difficultés de collecte et de codage de données. Des difficultés liées essentiellement :

- au manque de collaboration des autorités de certains pays de l'étude ;
- à l'identification de la source des règlements, des textes et des dates initiales ;
- à la mise à jour de certains règlements (certains textes et règlements ne sont pas actualisés) ;
- à la répartition de la réglementation sur les catégories SH (codification) ;

- à l'identification des barrières non tarifaires s'appliquant au secteur privé ou public ;
- au manque de données pour certaines informations requises ;
- à l'application de certains règlements (règlements pas nécessairement appliqués dans certains cas).

De plus, la comparaison entre les principales barrières non tarifaires de l'ensemble de l'échantillon n'était pas possible. Les pays concernés utilisent différentes versions de codification SH et l'information tarifaire est traitée et codée d'une façon différente d'un pays à un autre. A ces multiples problèmes s'ajoute le fait que le nombre de ligne tarifaire varie d'une base de données à une autre. En Tunisie, par exemple, la base de données contient 74 875 lignes tarifaires alors que la base libanaise comprend 2 216 lignes tarifaires. Entre ces deux extrêmes, on retrouve la base de données de l'Egypte avec 24 854, le Maroc et la Syrie, 9 566 et 5 620, respectivement. Malgré tout, une identification des principales meures non tarifaires a pu être réalisée.

Bien que cette étude ait rencontré des problèmes de collecte de données, elle présente une première étape vers une meilleure compréhension des barrières non tarifaires appliquées par les pays tiers de la méditerranée.

Afin de développer les travaux de collecte d'informations sur les barrières non tarifaires, une initiative notée Transparency in Trade (TNT) a été lancée, en 2011 par les quatre organisations suivantes : la Banque Africaine de Développement²², la Banque Mondiale, la CNUCED et l'ITC.

Ce programme utilisera la classification des BNT « version 2012 » et vise à créer une source d'informations mondiale unique afin de renforcer la coopération des pays en développement de recueillir des données sur les politiques commerciales.

²² **La Banque Africaine de Développement** (BAD) : a lancé ses activités en 1986 suite à l'accord portant sur sa création adoptée et ouverte à la signature depuis 1963. Le rôle principal de la BAD est de contribuer au progrès social et au développement économique individuel ou collectif des pays membres de la région. **Site internet** : www.afdb.org

La CNUCED espère à travers ces programmes d'études portant sur la mise à jour de la nouvelle classification, contribuer à une meilleure information sur les BNT et instaurer ainsi des accords commerciaux internationaux, régionaux ou multilatéraux plus durables.

Egalement, les travaux de la CNUCED concernant les barrières non tarifaires peuvent s'attendre à stimuler une nouvelle vague de recherche pertinente sur les BNT et leurs conséquences sur le développement de l'économie.

Aussi, les résultats de la mise en œuvre de la nouvelle classification à travers les différentes études citées ci –dessus confirment la présence des barrières non tarifaires dans le commerce des pays étudiés sous différentes formes : normes et procédures, réglementations techniques, charges et impositions, etc. Pour faciliter la comparaison de leurs effets sur le commerce, la majorité des études analysent leur incidence sur le commerce international en employant la méthode de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.

3. Quantification des barrières non tarifaires: quelle méthode d'évaluation ?

Un certain nombre d'études tente de quantifier l'effet des barrières non tarifaires sur le commerce international. L'objectif étant d'estimer à quel point ces barrières contribuent au niveau global une restrictivité des échanges. Ce qui peut permettre d'avancer le processus de négociations.

En effet, la quantification des BNT commence par une connaissance approfondie de ces barrières et elle aboutit à des évaluations des incidences des barrières en question sur le commerce et la prospérité économique.

Néanmoins, il n'existe pas un consensus sur la méthode d'évaluation et quantification des dites barrières non tarifaires ; d'ailleurs c'est l'une des raisons pour lesquelles le processus de négociation concernant l'accès au marché évolue peu ou pas du tout.

Parmi les facteurs qui rendent les barrières non tarifaires difficiles à quantifier : les incidences sur la différenciation des produits (nombre de consommateurs, taille des producteurs, problèmes de qualité), et d'autres facteurs qui concernent la concurrence imparfaite et qui rendent les choses encore plus complexes. Dans ces conditions, pour les barrières non tarifaires qui agissent comme des coûts fixes pour les entreprises exportatrices, les équivalents tarifaires ad-valorem doivent être calculés à un niveau bilatéral (entre le pays importateur et le pays exportateur), de telle sorte à ce que les effets de coût fixe soient pondérés par les flux commerciaux considérés.

De plus, l'une des caractéristiques fondamentales qui distingue les barrières non tarifaires des droits de douane est leur tendance à agir comme des «obstacles binaires au commerce», les BNT pouvant bloquer entièrement les exportations d'un pays donné. CNUCED, (2005)

L'OMC et la CNUCED soulignent l'importance d'utiliser des renseignements directs sur les barrières non tarifaires pour aboutir à une quantification plus productive et plus utile aux décideurs et aux négociateurs commerciaux. De leur point de vue, tout travail de quantification des BNT doit mettre l'accent sur les raisons pour lesquelles les négociateurs commerciaux avaient besoin d'informations sur ces obstacles et sur le type d'information requis. Cependant, il est très difficile de disposer des renseignements exhaustifs et directs sur ces barrières pour mettre au point une méthode de calcul les concernant.

Les travaux concernant la quantification des barrières non tarifaires ont mis l'accent sur l'évaluation de leur équivalent tarifaire ad-valorem, noté (EAV ou AVE), i.e. le niveau d'un droit ad valorem qui aurait le même effet de restriction des échanges que la barrière non tarifaire considérée. Ceci permet une comparaison avec les droits de douane, ce qui est important pour analyser l'incidence des diverses mesures de politique commerciale sur le bien-être.

Pour procéder à une évaluation de l'incidence des BNT, il faudrait mesurer la fréquence et le champ d'application, effectuer une comparaison des prix et mesurer l'impact quantitatif. Pour cela, deux méthodes sont utilisées dans la littérature du commerce : une méthode économétrique et une méthode de l'écart de prix.

La méthode économétrique permet d'estimer l'incidence des BNT sur les prix ou les quantités (flux commerciaux) au moyen des modèles économétriques. Alors que, la méthode de l'écart de prix consiste essentiellement à estimer l'impact des BNT sur les prix.

3.1. La méthode économétrique

La méthode économétrique introduit deux approches :

- La première approche permet de calculer l'équivalent tarifaire ad-valorem des barrières non tarifaires au moyen d'« équations de gravité ». Il s'agit des modèles économétriques qui incluent des variables qui tiennent compte des BNT en tant que variables explicatives.

Ce modèle économétrique comprend des déterminants du commerce extérieur du pays et des produits échangés entre les partenaires commerciaux. Toutes les approches fondées sur le modèle de gravité visent à mesurer l'incidence des barrières non tarifaires sur les quantités, soit en l'associant aux résidus obtenus dans les régressions évaluées, soit en introduisant des variables muettes (binaires) reflétant l'existence ou pas des barrières non tarifaires et dont la valeur est 1 si celles-ci existent et 0 sinon.

Le modèle de gravité du commerce permet d'estimer la valeur prédictive des échanges entre une paire de pays avec et sans barrières non tarifaires. L'effet de cette mesure sur le commerce correspond à la différence entre les deux valeurs. La qualité des résultats dépend dans ce cas de l'exactitude du modèle sous-jacent.

- La deuxième approche s'appuie sur les théories de dotations factorielles relatives au volume du commerce au niveau de la ligne tarifaire. Dans cette approche, le calcul de l'incidence sur les quantités permettrait d'isoler l'incidence de chaque barrière non tarifaire incluse dans l'estimation.

Cette méthodologie introduit l'élasticité de la demande d'importation au niveau de la ligne tarifaire. L'estimation de l'équivalent tarifaire ad-valorem, dans ce cas, se fait en deux étapes : une première étape pour estimer l'impact des barrières non tarifaires sur le volume des échanges (Leamer, 1990) (Harrigan, 1993) et une seconde étape pour transformer l'effet-quantité en impact-prix en utilisant l'élasticité de la demande d'importations (Kee & al. 2009).

Cette approche du calcul de l'incidence quantitative peut être fondée sur un modèle de régression des échanges portant soit sur les produits soit sur les pays. Ceci permet d'évaluer l'évolution survenue dans les échanges en raison de l'introduction d'une barrière non tarifaire.

3.2. La méthode de l'écart de prix

La méthode de l'écart de prix consiste à calculer les prix avant et après l'introduction des barrières non tarifaires. Une comparaison des prix peut donner une mesure directe de l'incidence des BNT sur les prix. Elle devrait permettre de calculer aisément les équivalents tarifaires ad-valorem, Ferrantino, (2006).

Toutefois, les résultats de l'estimation et l'interprétation de l'équivalent ad valorem peuvent être biaisés étant donné qu'il est difficile d'obtenir les prix qui prévaudraient en présence et en absence de la barrière non tarifaire. Les prix, qui sont d'ordinaire relevés, sont ceux versés par les consommateurs dans le pays et les prix payés aux fournisseurs étrangers lorsqu'il existe une barrière non tarifaire.

Il faudrait donc introduire des hypothèses additionnelles pour calculer l'équivalent ad valorem en se basant sur l'écart de prix estimé. Il faudrait également que les produits domestiques et les produits importés soient parfaitement substituables l'un à l'autre.

Par ailleurs, les deux méthodes de quantification de l'incidence des BNT sur le commerce présentent quelques limites.

Dans le cas de la méthode de l'écart des prix, l'insuffisance des données sur les différents prix et le manque de transparence de l'utilisation des barrières non tarifaires sont des limitations de cette méthode.

En effet, les prix qu'il convient de comparer lorsque l'on mesure l'écart attribuable à la plupart des barrières non tarifaires sont le prix facturé du produit importé et le prix du produit national équivalent. Deardorff & Stern, (1998).

Mais, en réalité, le prix intérieur observable d'un certain produit ne distingue pas entre les produits nationaux et les produits importés. Ceci signifie que la comparaison porte sur le prix facturé et le prix du produit sur le marché intérieur, qu'il soit produit localement ou importé, alors que les produits importés sont rarement similaires aux produits domestiques en raison de la différence de qualité, par exemple.

De plus, les prix intérieurs se basent généralement sur les prix de détail qui sont plus facilement observables que les prix pratiqués au niveau des autres étapes de la chaîne d'approvisionnement. Notons que les prix de détail contiennent les marges de transport, de gros et de détail. Cela peut introduire une certaine incertitude dans l'identification des coûts liés aux barrières non tarifaires.

Dans le cas de la méthode économétrique, quand il s'agit d'appliquer l'approche de l'équation gravitationnelle, les BNT sont difficiles à observer. La présence d'une variable qui est égale à 1 (si une mesure est présente) ne peut prendre en considération plusieurs mesures restrictives. Il est également difficile d'estimer l'écart entre les importations effectives et celles prévues en raison de la présence d'autres facteurs.

Dans le cas de dotations factorielles, on peut seulement estimer l'élasticité véritable de la demande qui intègre la présence possible d'une barrière non tarifaire. L'effet prix qui pourrait être calculé ne représenterait pas la différence avec ce qui peut passer en situation de libre-échange. Il faut donc être prudent dans l'interprétation des estimations.

Toutefois, la méthode économétrique demeure la plus réalisable pour traiter simultanément les effets de multiples barrières non tarifaires pour un grand nombre de produits/secteurs de production.

En outre, la disponibilité des données sur les flux commerciaux entre pays contribue à la performance de la méthode économétrique et conduit à des plus analyses fines.

En étudiant les barrières non tarifaires d'un échantillon de 104 pays et environ 5000 lignes tarifaires CNUCED, (2005), la Banque Mondiale a pu évaluer les équivalents tarifaires ad-valorem global de ces barrières (considérés en tant que groupe, et non par type) et l'équivalent ad-valorem des subventions internes. L'impact quantitatif des barrières non tarifaires sur les importations est d'abord estimé, puis converti en équivalent de prix ou de droit de douane.

A travers cette étude, la Banque Mondiale a souligné qu'une connaissance des équivalents ad-valorem des barrières non tarifaires sur les importations serait très utile à des fins empiriques. Elle explique qu'une bonne connaissance des équivalents ad-valorem conduit à des estimations relativement simples, à un résultat final assez détaillé au niveau de la ligne tarifaire et à des estimations précises qui peuvent être facilement agrégés pour produire des indices par produit ou par pays ou des indices globaux.

Ces différentes méthodes sont employées dans un certain nombre d'études pour évaluer l'incidence sur le commerce des barrières dites non tarifaires. Mais, dans quelle mesure ces politiques commerciales affectent les échanges d'un pays donné ou d'un secteur de production?

Il est extrêmement difficile de distinguer d'une manière empirique, l'utilisation des barrières non tarifaires protectionnistes des utilisations qui sont légitimes (protectrices). La section suivante nous conduit à une analyse coûts - avantages des différentes BNT pour fournir, sous un angle de comparaison, les informations nécessaires à la distinction des deux différents types d'utilisation de barrières non tarifaires.

III. Impact des barrières non tarifaires sur les échanges

1. *Vers une analyse coûts – avantages des barrières non tarifaires*

Les barrières non tarifaires sont de plus en plus considérées comme une entrave majeure à l'accès au marché. L'analyse des BNT établit souvent un effet unidirectionnel des pertes commerciales sans faire le lien entre ces pertes et le bien-être; alors que ces mesures peuvent parfois améliorer le bien-être des agents économiques dans la mesure où elles fournissent de meilleures informations sur le bien échangé. Les BNT peuvent donc avoir des objectifs légitimes tels que la sûreté, la santé ou encore la protection de l'environnement.

En effet, afin d'évaluer l'impact des BNT sur les échanges commerciaux, il est essentiel de distinguer les mesures de réglementation à des fins protectrices dites légitimes, des mesures à visées protectionnistes dites discriminatoires.

Beaucoup de BNT peuvent avoir été mises en place pour des raisons valables de réglementation. Il n'est donc pas logique de réduire simplement ou de supprimer arbitrairement une partie ou la totalité de ces barrières.

Les barrières dites légitimes fournissent davantage d'informations sur le bien échangé et améliorent ses caractéristiques ; ce qui peut stimuler sa demande et accroître les échanges. Maertens & Swinnen, (2009).

De plus, face à des risques de maladies, des BNT bien conçues peuvent limiter les échanges et ainsi l'ampleur du risque, alors qu'en l'absence de ces barrières sévères comme le contrôle qualité de sécurité alimentaire, des effets néfastes sur le bien-être du consommateur peuvent être observés.

Dans le même sens, les différentes réglementations permettent de répondre aux attentes du consommateur et d'améliorer le fonctionnement des marchés en réduisant les externalités négatives « en empêchant l'importation des maladies par exemple », ou les asymétries de l'information « en fournissant davantage d'informations à travers l'étiquetage des produits, à titre d'exemple ».

Moenius (2006) précise que les BNT peuvent avoir un impact positif si elles sont harmonisées du fait que l'harmonisation conduit à une réduction des coûts de production grâce à des économies d'échelle.

En effet, il est essentiel de noter que les raisons de l'utilisation de certaines BNT peuvent aller au-delà des questions purement économiques. Ce sont les mesures qui visent à accroître le bien-être national en remédiant aux défaillances du marché.

Différentes méthodes ont été employées par les gouvernements pour distinguer une barrière non tarifaire restrictive d'une autre non restrictive. Il s'agit des analyses coûts-avantages qui consistent à mesurer les gains nets de bien-être national réalisés grâce à l'application d'une mesure donnée par rapport à une autre.

L'analyse coûts-avantages est largement employée dans la littérature du commerce. Elle fournit une base de décision rationnelle pour les décideurs qui définissent les gagnants et les perdants d'un changement de politique commerciale. Elle exige également que toute politique commerciale soit considérée comme une option possible. Enfin, ce type d'analyse permet de déterminer quelle échelle optimale correspond à la mise en œuvre de telle ou telle politique pour choisir l'option qui maximise les gains nets.

Ancrée dans la théorie de l'économie de bien-être, l'analyse coûts-avantages est largement utilisée pour envisager l'intervention des gouvernements, Bown & Trachtman, (2009). Cette étude suppose que les barrières non tarifaires se différencient dans leur capacité d'atteindre l'objectif visé et aussi de par leur coût. Les gouvernements doivent donc estimer l'avantage qu'une barrière non tarifaire peut apporter à la réalisation d'un objectif donné et le coût de l'application de la BNT. L'analyse coûts-avantages devrait permettre d'identifier la mesure optimale, celle qui assure le meilleur rapport avantages-coûts. Toutefois, l'analyse coûts-avantages se heurte à quelques contraintes.

Le principal obstacle figure dans la difficulté de mesurer l'impact indirect sur les préférences du consommateur. Cette difficulté émane du manque de méthode pour monétiser les effets de ces mesures sur le consommateur. Celui-ci ne donnera pas une valeur monétaire à sa vie, d'où l'impossibilité d'accorder un prix à une vie préservée.

L'une des méthodes permettant de contourner l'estimation des avantages représentés par une vie sauvée est une analyse coûts-efficacité, Morall, (2003). Elle consiste à comparer les différentes options possibles en mesurant leurs coûts ainsi qu'une mesure quantitative unique mais non monétaire de l'efficacité. Une telle approche accorde plus d'importance à l'évaluation des coûts avec un risque de sous-estimation des coûts économiques et une surestimation des coûts budgétaires d'un changement de politique commerciale.

Une autre méthode dite QALY (année de vie en bonne santé) est employée dans le cadre d'analyse coûts-avantages, Freeman, (1993). Avec cette méthode, les coûts des politiques commerciales sont comparés aux effets de la santé suivant deux critères : la qualité de vie (morbidité) et la durée de vie (mortalité). Plusieurs approches sont employées pour estimer les coûts de morbidité et de mortalité et pour évaluer, en termes monétaires, les avantages d'une politique commerciale engendrant une diminution du risque sanitaire. Cependant, cette approche ne permet pas de refléter les réactions des consommateurs dans la demande et leur impact indirect sur les producteurs. Par conséquent, les coûts estimés au moyen de cette méthode ne prennent pas en compte les réactions des prix du marché et leur incidence sur les producteurs et les consommateurs.

Un autre modèle existe pour évaluer l'incidence des politiques commerciales par rapport aux transports et à l'environnement. Il s'agit du modèle PAP (propension à payer) Hammitt, (2002). Ce modèle est utilisé pour analyser les barrières non tarifaires, en fonction du cas d'espèce.

Quelle que soit la méthode employée, l'objectif est de montrer que les barrières non tarifaires peuvent contribuer au bien-être des agents économiques et corriger les défaillances du marché. Cela peut être expliqué à travers plusieurs approches.

1.1. Effets des barrières non tarifaires sur le commerce : correction des défaillances des marchés

1.1.1. La santé et la sécurité du consommateur

L'asymétrie informationnelle peut entraîner de nombreuses inefficiences sur le marché, d'où une incidence sur le commerce international. Une défaillance qui peut justifier l'intervention des pouvoirs publics à travers des politiques commerciales. Dans le cas des produits d'alimentation, de médicaments, d'appareils électriques ou d'équipements de sécurité, etc., les mesures de contrôle, les essais d'évaluation et les exigences concernant la conception, la production ou la performance doivent être mises en place pour éliminer tout produit qui risque de nuire à la santé ou à la sécurité des consommateurs.

L'asymétrie informationnelle peut également avoir une incidence sur le commerce international dans le cas où l'origine du produit est inconnue. L'OMC, (2012) explique que le consommateur ignore l'origine du produit, donc la qualité de ce dernier et ne pourrait savoir si le prix payé pour le produit en question est convenable par rapport à sa qualité. Dans ce cas, l'étiquetage est l'option optimale pour permettre aux consommateurs d'accéder aux informations nécessaires telles que l'origine, les ingrédients et la qualité bien évidemment ; ceci améliore également le bien-être du pays importateur.

Toutefois, le respect de ces mesures entraîne des coûts tant fixes que variables pour les producteurs. Des coûts pour se conformer aux exigences engendrent des inégalités entre les petits producteurs et les grandes entreprises. De plus, si l'entreprise doit desservir plusieurs marchés, sachant que les exigences sont différentes d'un marché à un autre, le coût global de conformité devient plus lourd.

1.1.2. L'environnement

Certaines activités économiques génèrent des coûts pour l'environnement, une externalité négative. Le gouvernement peut mettre en place des politiques commerciales telles que l'utilisation de la fiscalité (taxes), les normes de rendement, les quotas d'émissions, etc., pour corriger une telle défaillance. Ces mesures peuvent amener les entreprises à réduire leurs émissions pour atténuer les dommages environnementaux.

Dans le même sens, certaines activités économiques peuvent polluer ou épuiser une ressource commune, causant un dommage à tout le pays : c'est ce qu'on appelle les externalités transfrontières. Afin d'atténuer ou éliminer l'externalité transfrontière, des méthodes de production respectueuses de l'environnement peuvent être exigées par le gouvernement. Les procédures de contrôles, l'étiquetage ou encore les taxes et impositions sont des barrières non tarifaires à envisager pour atténuer les effets défavorables de certaines activités sur l'environnement.

Cependant, les responsables politiques n'ont pas d'idée précise du coût effectif des politiques commerciales destinées à atténuer les répercussions négatives sur l'environnement. La répartition coûts-avantages liée à la correction de l'externalité peut ne pas être optimale.

De plus, il est difficile de distinguer les produits fabriqués selon des procédés respectueux de l'environnement des produits moins écologiques. L'interdiction d'importation des produits en provenance des pays responsables des externalités environnementales peut être envisagée pour diminuer les risques de diffusion de l'externalité négative. La confiance des consommateurs est renforcée dans ce cas puisqu'ils savent que seuls les produits respectueux de l'environnement sont disponibles sur le marché. Mais, cela peut entraîner une modification de la courbe de la demande. L'inconvénient serait aussi que le consommateur ne soit pas prêt à acheter plus cher le produit plus écologique en étant indifférent au fait que le produit soit respectueux de l'environnement ou non.

1.1.3. La protection des industries / branches naissantes

L'intervention des pouvoirs publics par la mise en place de certaines barrières non tarifaires peut être justifiée par la protection des industries ou branches naissantes. Ces industries ont généralement des coûts plus élevés et elles ont du mal à supporter la concurrence étrangère. De plus, l'existence des effets d'apprentissage dynamiques extérieurs à l'entreprise/ la branche naissante peut être bénéfique au pays.

Autrement, les industries naissantes acquièrent de l'expérience en produisant un bien qui, à partir d'un certain volume, leur permettront de réduire progressivement leurs coûts. De plus, les gains d'apprentissage ne sont pas internalisés par l'entreprise naissante, d'autres entreprises du secteur peuvent profiter. Le profit ultérieur ne peut pas être suffisant pour justifier les pertes durant la période de l'apprentissage.

Ainsi, les industries/branches naissantes ont donc besoin, temporairement et dans l'objectif de diminuer leurs coûts, de l'aide des pouvoirs publics à travers des subventions à la production ou des contingents.

Encore une fois, les pouvoirs publics ne connaissent pas le taux de subvention significatif qui permet de protéger l'industrie naissante sans pour autant freiner la concurrence étrangère sur le marché. Ainsi, le soutien de l'industrie naissante devrait baisser à mesure que l'apprentissage se fait. Mais, les pouvoirs publics ignorent à quel rythme se fait l'apprentissage.

1.1.4. Le pouvoir du monopole étranger

Un autre type de défaillance du marché qui donne lieu à l'intervention des pouvoirs publics est la concurrence imparfaite traduite par le pouvoir d'un monopole étranger. Les barrières non tarifaires peuvent être une issue pour le pays importateur afin de remédier à cette défaillance particulière du marché. Si un pays importateur ne peut se procurer un produit qu'après d'un monopole étranger, le pays doit contrôler le prix pratiqué par le monopole pour réduire la rareté artificielle du produit. Dans ce cas précis, des mesures de contrôles de prix peuvent être envisagées par le pays importateur.

Helpman & Krugman, (1989) expliquent que la politique optimale pour baisser le prix pratiqué par un monopole étranger consiste à fixer un prix plafond pour le produit importé égal au coût de production marginal du monopoleur. Ceci obligera le monopoleur à vendre au pays importateur au prix que celui-ci à fixer.

En somme, il est clair que les BNT peuvent accroître le bien-être dans certains cas comme elles peuvent induire des pertes liées à une réglementation commerciale restrictive.

Par ailleurs, les BNT susceptibles d'augmenter les gains d'efficacité n'auront sûrement pas les mêmes effets sur le commerce et sur le bien-être des agents économiques. Ces effets dépendent largement de la nature de la défaillance du marché, le type de la barrière non tarifaire utilisée et d'autres conditions liées au marché. Si on s'intéresse à la nature de la BNT, une mesure fondée sur la quantité n'aura pas le même effet sur le commerce en comparaison avec une mesure fondée sur le prix, encore moins par rapport à une mesure relative à la qualité.

1.2. Effets des différents types de barrières non tarifaires sur le commerce

1.2.1. Mesures fondées sur la quantité

Les mesures quantitatives réduisent les niveaux des importations. Leur utilisation peut être justifiée selon certaines circonstances sous la forme par exemple de coûts d'information élevés.

Dans le cas de protection d'une industrie naissante, un contingent d'importation (l'une des formes de mesures quantitatives) est préférable à une subvention. Melitz, (2005) explique que le soutien à l'industrie naissante devrait diminuer à mesure que l'apprentissage a lieu.

Etant donné que les responsables politiques ne peuvent savoir le rythme d'apprentissage, l'application d'un taux de subvention fixe implique une protection inférieure au niveau d'apprentissage au début du subventionnement et supérieure à la fin, ce qui n'est pas forcément optimal pour la branche naissante.

Le recours au contingent est justifié, étant donné qu'il permet d'ajuster le niveau de protection à la branche naissante à mesure que ses coûts diminuent.

Dans le même contexte, il est possible de préférer des mesures quantitatives telles que le contingent d'importation à des droits de douane. A titre d'exemple, si la demande augmente en raison de l'augmentation des revenus ou de la population, les importations augmenteront avec les barrières tarifaires, mais pas avec un contingent. Notons qu'un contingent procure une rente contingentaire aux importateurs, alors que les barrières tarifaires procurent des recettes douanières de l'Etat.

1.2.2. Mesures fondées sur le prix

Les mesures fondées sur le prix comme une subvention à l'exportation pourraient être utilisées pour remédier aux problèmes de l'asymétrie informationnelle comme le confirme Feenstra (1986). L'incertitude dans le pays importateur concernant la qualité des produits étrangers peut agir comme un obstacle au commerce. La subvention à l'exportation permet aux producteurs étrangers de fournir un produit de qualité aux consommateurs du pays importateur à un prix plus bas. L'expansion du commerce sera conjuguée à un gain de bien-être pour le pays importateur.

Dans le cas d'une industrie naissante, une subvention à la production réduira les importations, mais améliorera l'efficacité économique en donnant aux entreprises naissantes le temps d'acquérir une expérience. Leur apprentissage profitera à l'industrie dans son ensemble.

Au cas où une taxe est appliquée aux entreprises moins écologiques pour lutter contre la pollution dans le pays, la production domestique dépasse le niveau optimal et il y a très peu de commerce étant donné que le marché n'inclut pas dans le prix le dommage environnemental causé par les producteurs locaux. La taxe aurait pour effet l'augmentation à la fois des importations et du bien-être du pays importateur.

Ainsi, les mesures fondées sur le prix telles que la taxe intérieure, la subvention à la production ou la subvention à l'exportation peuvent être utilisées pour remédier aux défaillances du marché.

1.2.3. Mesures fondées sur la qualité

Les mesures fondées sur la qualité telles que les mesures SPS/OTC peuvent accroître les coûts commerciaux des exportateurs et réduire leurs perspectives d'exportation, étant donné que ce sont des mesures qui exigent de modifier les caractéristiques techniques des produits importés. Néanmoins, elles suppriment l'incertitude quant à la qualité et la sécurité du produit importé. Ceci contribue à l'amélioration du bien-être du consommateur et à l'augmentation de la demande, procurant ainsi un bénéfice pour les exportateurs.

Les effets d'une mesure qualitative sur le commerce ou le bien-être dépendent donc de la capacité à remédier à de véritables défaillances du marché.

Par exemple, s'il n'y a pas de défaillances du marché, et que le pays importateur exige des mesures de conformité, les coûts commerciaux augmenteront du fait de cette obligation de respecter la réglementation du pays importateur. L'augmentation des coûts pour l'entreprise exportatrice aura pour effet : la réduction du volume des exportations pour des entreprises qui peuvent survivre et un arrêt total de l'activité pour les entreprises exportatrices les moins efficaces. Ceci aura également un effet négatif sur le bien-être du pays importateur du fait de la diminution des variétés mises sur le marché et le prix élevé des produits disponibles.

Tandis que si les mesures appliquées remédient réellement aux défaillances du marché liées à l'asymétrie informationnelle par exemple, la mise en conformité augmente certes le coût de production des entreprises exportatrices, mais les consommateurs du pays importateur seront certains de la sécurité du produit étranger. Le fait de dissiper cette incertitude dans l'esprit du consommateur, permet aux entreprises exportatrices de gagner des parts de marché supplémentaires en raison de la demande accrue.

Enfin, les mesures fondées sur la qualité appliquées en vue d'une réglementation exigeante auront des effets ambigus sur le commerce et le bien-être ; des effets qui dépendent de l'importance relative des facteurs agissant sur les consommateurs et sur les producteurs nationaux. Les règlements exigeants entraînent des coûts de mises en conformité pour les exportateurs étrangers qui devraient générer une augmentation de la production domestique. Alors que pour les consommateurs, le prix du produit augmente certes, mais il est de meilleure qualité.

1.3. Analyse coûts – avantages des barrières non tarifaires : une étude de cas

Cette section s'appuie sur le cadre théorique présenté ci-dessus pour aborder une approche modulaire des coûts et des avantages des barrières non tarifaires portant sur les effets externes et les imperfections de marché.

L'analyse coûts-avantages, établie dans le cadre théorique, nous montre que certaines BNT contribuent au bien-être des agents économiques et corrigent les défaillances du marché.

Nous nous appuyons sur l'étude de cas de Tongeren, Beghin & Marette (2009) pour proposer une analyse comparative des effets de bien-être des agents économiques pour remédier au même type d'imperfections de marché.

Ce cadre d'analyse comprend le calcul des coûts et des avantages pour deux agents économiques, soient les consommateurs et les producteurs appliqué à deux situations d'imperfections de marché, soit le libre-échange avec obligation d'étiquetage et le libre-échange sans obligation d'étiquetage.

L'objectif est de distinguer les agents qui attachent de l'importance à une imperfection de marché donnée de ceux qui y sont indifférents. Du côté des consommateurs, certains affichent une préférence pour certaines caractéristiques du bien concerné et d'autres ne s'en préoccupent pas. Quant aux producteurs, certains seront affectés par les externalités de production et d'autres ne le seront pas.

Ainsi, le consommateur, d'une manière générale, évite la caractéristique indésirable du produit et attache plus d'importance à l'offre (prix et qualité). Ce comportement est une variable déterminante de l'évaluation des coûts-avantages des mesures qui remédient aux défaillances touchant les consommateurs ; alors que le producteur évite une défaillance liée à la valeur de la perte en termes de production.

Le tableau ci-après présente une étude de cas issue de l'analyse quantitative coûts-avantages de Tongeren, Beghin & Marette (2009) pour comparer le comportement du consommateur à celui du producteur vis-à-vis d'une norme dissuasive qu'est le libre-échange (obligation d'étiquetage/ non obligation d'étiquetage).

Notons que cette comparaison suppose que la seule source de défaillance du marché serait étrangère, et que les défaillances de production et de consommation seraient totalement absentes de l'économie intérieure.

Tableau 9: Coûts et avantages des barrières non tarifaires : deux cas d'analyse

Défaillance de marché	Réglementation	Barrières Non Tarifaires
Externalités de production	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'offre étrangère augmente au détriment de la production domestique ; ➤ L'offre totale répond à la demande pour un prix inférieur ; ➤ Les consommateurs profitent d'un prix bas (en comparaison à une situation d'autarcie), et les producteurs nationaux sont affectés par la baisse des prix et par la hausse des coûts.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Accroissement du coût unitaire pour les fournisseurs étrangers ; ➤ Les producteurs seraient affectés par la concurrence, mais pas par la hausse des coûts ; ➤ Le prix serait moins élevé que dans le cas d'autarcie.
Externalités de consommation	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elargissement de l'offre par l'entrée des producteurs étrangers ; ➤ Les consommateurs bénéficient d'un prix unique abaissé mais ils sont affectés par l'imperfection de l'information et par la diminution de la qualité moyenne ; ➤ Les producteurs nationaux sont affectés par la concurrence et par l'absence d'étiquetage.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les consommateurs bénéficient de la concurrence de l'offre (ils peuvent acheter le produit qu'ils préfèrent) ; ➤ Prix plus élevés, le bénéfice des producteurs nationaux augmente.
Ressources communes mondiales et externalités séparables	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les consommateurs concernés ne sont pas informés du lien entre la consommation et l'externalité. ➤ Baisse du prix payé et accroissement de l'externalité. ➤ Les producteurs nationaux sont affectés et les consommateurs nationaux tirent profit de la baisse des prix, mais certains sont touchés par l'accroissement de l'externalité.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction de l'externalité séparable, les achats unitaires devant respecter la norme liée à l'étiquetage.

Source: Etabli par l'auteure, issu de Tongeren, Beghin & Marette (2009)

Ce cas de comparaison nous a permis d'énumérer quelques coûts et avantages des barrières non tarifaires pour les agents économiques touchés, notamment le consommateur et le producteur. L'effet des BNT sur le volume et l'orientation des échanges reste mitigé (à la fois négatif et positif). Le commerce augmentera ou diminuera selon que l'effet positif sur la demande est supérieur ou inférieur à l'effet négatif sur l'offre. Dans le cas des mesures ayant un impact négatif, le degré de restriction varie selon les pays et selon le secteur dans le même pays.

En général, il est difficile d'évaluer les coûts et les avantages des mesures réglementaires, leurs effets manquent souvent de transparence. Plusieurs facteurs doivent être examinés pour savoir si une barrière non tarifaire est utilisée pour des raisons de compétitivité ou si elle est mise en place pour des motivations de sécurité et de santé. L'analyse coûts-avantages doit à la fois examiner l'efficacité de la barrière non tarifaire par rapport à d'autres mesures, et étudier la répartition des coûts et avantages entre producteurs (nationaux & étrangers) et consommateurs. Cet examen doit inclure également une évaluation des caractéristiques du secteur d'activité.

Moenius (2004) utilise un modèle de gravité pour évaluer l'impact des normes nationales sur le commerce de 12 pays développés portant sur 471 secteurs. L'auteur affirme que les normes à l'importation ont un effet négatif sur les importations de produits non manufacturés (produits alimentaires, boissons, matières premières et combustibles minéraux), mais un effet positif sur les importations du secteur manufacturier (notamment hydrocarbures, produits chimiques, produits manufacturés et machines).

Fontagné & al (2005) affirment également un effet positif de ces mesures sur le commerce des produits manufacturés, mais un effet négatif sur le commerce des produits frais et transformés.

Plus récemment, l'étude de Li et Beghin (2012) estime les effets des mesures OTC/SPS sur le commerce. Ils constatent que les effets estimés de ces mesures sur le commerce ont moins de probabilité d'être positifs dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation que dans les autres secteurs.

Les barrières non tarifaires ne comportent pas nécessairement des inefficiences économiques. Ces barrières peuvent aussi être associées au bien-être des agents économiques.

En revanche, l'impact des réglementations sur les échanges reste évident lorsqu'il s'agit de mesurer l'effet sur les prix, sur la concurrence, ou encore sur le volume des échanges commerciaux.

Enfin, la théorie économique n'offre pas de prédictions simples quant aux effets des barrières non tarifaires sur le commerce. L'évaluation de ces effets est donc empirique.

2. Coûts des barrières non tarifaires : analyse empirique

La plupart des études empiriques, tentant de quantifier les effets des barrières non tarifaires sur le commerce international, porte essentiellement sur l'équivalent tarifaire ad-valorem et mettent en avant un impact restrictif de ces barrières.

Ces études montrent que les barrières non tarifaires sont beaucoup plus restrictives pour le commerce que les droits de douane. De plus, les résultats de ces études constatent que l'impact de ces mesures restrictives augmente avec le PIB par habitant. La littérature du commerce estime également que les barrières non tarifaires sont plus restrictives et plus importantes dans le secteur agricole ainsi que dans le secteur des services.

2.1. Des barrières non tarifaires plus restrictives que les droits de douane

Kee & al (2009) utilisent un échantillon de 91 pays pour évaluer l'impact des barrières non tarifaires sur le commerce de chacune de 4 575 positions à six chiffres du Système harmonisé (SH) de classification des marchandises. Les auteurs indiquent que pour 55% des lignes tarifaires de leur échantillon touchés par des barrières non tarifaires, l'équivalent tarifaire ad-valorem de ces mesures est plus important que le droit de douane. Même résultat pour 36% des lignes tarifaires concernées par le soutien interne à l'agriculture, l'équivalent tarifaire ad-valorem de ce soutien est plus élevé que le tarif. Au niveau de l'indice global de restrictivité des échanges, les auteurs constatent un degré de restrictivité qui correspond au double de celui des droits de douane.

Hoekman & Nicita (2011) emploient deux indices de restrictivité au commerce, un indice de restrictivité des tarifs douaniers noté « IRTD » et un indice global de restrictivité (effet des droits de douane et barrières non tarifaires) noté « IGRE ». Les résultats de leur étude montrent qu'une réduction de 10% de l'IRTD augmente les flux des échanges de 2%, alors que l'élimination des barrières non tarifaires au même pourcentage accroît les échanges de 3.8%, soit 1.8% de plus. Ce résultat témoigne de l'importance du degré de restrictivité aux échanges des obstacles non tarifaires qui dépasse celui lié aux droits de douane.

Dans son dernier rapport sur le commerce mondial, l'OMC confirme que la restrictivité des échanges liée aux barrières non tarifaires est beaucoup plus élevée que celle liée aux droits de douane. Plus exactement, elle mesure la contribution des barrières non tarifaires deux fois plus élevée qu'à celle des droits tarifaires. OMC, (2012)

Henn & McDonald (2011) affirment que sous l'effet des droits de douane, les échanges commerciaux ont baissé de 5%, alors que sous l'effet des barrières non tarifaires, celles-ci ont baissé d'environ 7%.

Dans le même contexte, Hoekman & Nicita (2008) constatent une corrélation négative entre les droits tarifaires et le revenu par habitant ; alors que les BNT s'accroissent avec le PIB par habitant. Ceci peut signifier que plus un pays se développe et s'enrichit, plus le niveau de restriction lié aux barrières non tarifaires augmente par rapport à celui lié aux droits tarifaires.

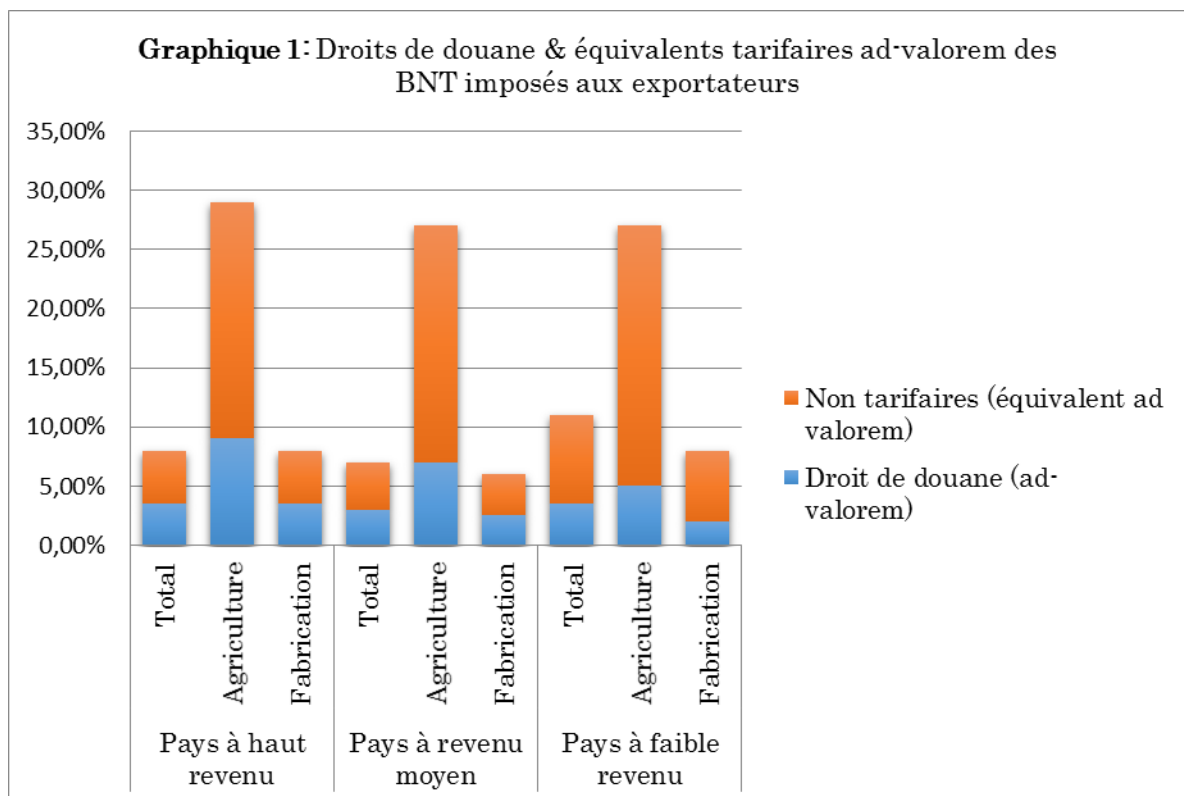
Dans son rapport sur les barrières non tarifaires en 2005, la CNUCED considère que les règles d'origine en tant qu'instrument de politique commerciale très restrictif est équivalent en moyenne à un droit de douane de 4%. Sur un échantillon de 104 pays et 5000 lignes tarifaires, la Banque Mondiale évaluait les équivalents tarifaires des barrières non tarifaires du dit échantillon. Les résultats obtenus montraient que les BNT étaient beaucoup plus restrictifs pour les échanges que les droits de douane existants, et qu'à l'échelle d'un pays, ils avaient généralement tendance à augmenter avec le PIB par habitant. CNUCED, (2005)

Si les BNT semblent avoir une incidence considérable sur le commerce et de manière beaucoup plus importante que les droits de douane, c'est parce que ces mesures ont été toujours considérées comme des substituts aux droits tarifaires. De ce fait, les accords commerciaux traditionnels contiennent des dispositions visant à remédier au problème du remplacement des droits de douane par des barrières non tarifaires ; en même temps, le caractère changeant du commerce international et l'effet mitigé des BNT nécessitent des formes d'intégration institutionnelle plus profonde.

Autrement, pour la majorité des produits non agricoles, les tarifs douaniers ont été abaissés suite à leur libéralisation dans le cadre multilatéral du GATT/l'OMC ou dans le cadre des accords commerciaux régionaux et bilatéraux.

Les tarifs douaniers favorisent ainsi les pays en développement grâce aux programmes du Système de préférences généralisées, mais la libéralisation des tarifs douaniers ne garantit pas l'accès des exportations des pays en développement aux marchés, ce qui fait de la lutte contre les barrières non tarifaires, un enjeu clé de l'intégration effective notamment des pays en développement à l'économie mondiale.

Dans son rapport sur les barrières non tarifaires, la CNUCED, (2012) précise que les BNT limitent nettement plus l'accès aux marchés que les droits de douane. Le rapport souligne que bien que les systèmes de préférence octroient aux pays à faible revenu des tarifs douaniers relativement bas notamment pour leurs exportations agricoles (5% en moyenne), une fois pris l'équivalent tarifaire ad-valorem des barrières non tarifaires, l'effet restrictif total (des tarifs douaniers et des BNT) grimpe à près de 27%.



Source: CNUCED, 2012

Enfin, lors de son dernier rapport du commerce mondial, l'OMC se penche sur cette problématique pour répondre à la question : pourquoi et comment les gouvernements utilisent les barrières non tarifaires qui deviennent de plus en plus une source de préoccupations pour les exportateurs ainsi que les consommateurs. L'OMC tente d'élaborer des règles pour identifier les utilisations efficaces et légitimes de ces mesures. OMC, (2012)

2.2. Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC) : les deux formes les plus restrictives

L'évaluation des BNT porte essentiellement, dans la plupart des études, sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC). En fait, la théorie économique ne donne pas des indications claires au sujet des effets de ces deux types de mesures sur le commerce. Ces deux types de mesures sont axés sur la protection de la santé publique et l'environnement en corrigeant les défaillances du marché dues à l'asymétrie informationnelle, présentant ainsi une opportunité pour les responsables politiques des mesures légales pour protéger les producteurs nationaux.

En outre, les réglementations techniques (SPS/OTC) engendrent dans la majorité des cas, des coûts fixes élevés. L'adaptation d'un produit à de nouvelles exigences techniques peut nécessiter un investissement initial relativement élevé, indépendant du niveau des exportations. Donc, la présence des coûts fixes peut avoir un impact sur le commerce, d'où la particularité des mesures SPS et OTC.

Une étude de Disdier & al. (2008) vise l'évaluation de l'effet des réglementations techniques sur les importations de 690 produits agricoles. Les deux formes de barrières non tarifaires (SPS et OTC) n'ont pas de dimension bilatérale du fait qu'elles sont appliquées unilatéralement par les pays importateurs et appliquées à l'ensemble des pays exportateurs.

Sur un échantillon de 154 pays importateurs, seuls 92 notifient des normes SPS et OTC sur les produits agricoles. A travers leurs travaux, Disdier et al. (2008) ont cherché à examiner la part du commerce mondial affectée par les normes SPS et les OTC.

Généralement, les pays de l'échantillon justifient l'application de mesures SPS et OTC par l'une des six raisons : protection de la santé humaine, animale, végétale, de la faune et de la flore, de l'environnement, et de la sécurité humaine. Les résultats obtenus montrent que les 154 produits agricoles exportés sont soumis à des normes SPS et OTC.

Les résultats montrent également que seulement 34% des produits exportés ne sont soumis à aucune norme. Pourtant, ceci ne signifie pas l'absence totale de normes sur ces produits. Certains pays importateurs peuvent notifier des mesures sur ces produits et les importer de pays autres que les pays exportateurs partenaires.

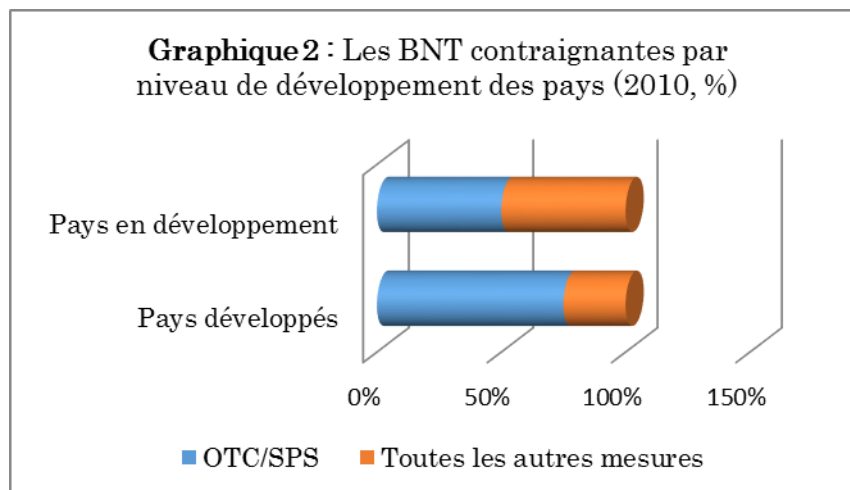
S'appuyant sur des estimations par modèle de gravité, Disdier et al. (2008) confirment que les normes SPS et OTC réduisent considérablement les importations bilatérales. Lorsqu'ils répartissent les pays exportateurs en trois groupes (OCDE, Pays en développement « PED » et pays moins avancés « PMA »), ils constatent que les exportations des pays de l'OCDE sont plus affectées par les tarifs que celles des PED ou des PMA. Les importations des pays de l'OCDE en provenance des PED et des PMA affichent une corrélation négative avec l'indice d'évaluation des effets des normes restrictives, ceci dit que ces importations sont sujettes à des normes SPS ou OTC.

Dans le même contexte, une étude de la CNUCED affirme que les mesures SPS et OTC avaient un effet restrictif certain sur les échanges et bloquaient souvent totalement les exportations lors de la dernière décennie. La CNUCED estime que ces deux mesures étaient à l'origine d'au moins 10% des pertes subies à l'exportation par l'ensemble des pays en développement. CNUCED, (2005)

Dans le cadre du projet réalisé par la CNUCED, l'OMC et l'ITC (cité auparavant) sur les pays en développement pour tester et compléter la nouvelle base de données des BNT, des enquêtes ont été effectuées par l'ITC et décrivent les mesures SPS/OTC comme les deux formes les plus contraignantes pour les exportateurs des pays en développement. Selon l'ITC, en 2010, ces mesures ont représenté près de la moitié (soit 48%) des BNT. ITC, (2011)

Cependant, dans son dernier rapport sur le commerce mondial, l'OMC précise qu'au cours de ces cinq dernières années, 11% seulement des différends commerciaux soumis à l'OMC ont cité l'accord SPS et 12% l'accord OTC. L'OMC affirme que ces types de mesures n'ont pas tout à fait un effet négatif sur le commerce. Il s'agit de la nécessité de faire en sorte que les prescriptions ne soient pas plus restrictives pour le commerce qu'il est nécessaire, OMC, (2012). Une convergence réglementaire est également nécessaire et elle doit se faire en partie au niveau régional et en partie au niveau multilatéral.

Ci-après, le niveau des barrières non tarifaires de type OTC/SPS par niveau de développement.



Source : ITC, 2011

Note : Les enquêtes de l'ITC ont été réalisées dans onze pays en développement et pays moins avancés, soit : Burkina Faso, Egypte, Jamaïque, Kenya, Madagascar, Maroc, Maurice, Paraguay, Pérou, Rwanda et Uruguay.

Ces enquêtes réalisées par l'ITC montrent que pour les exportateurs, plus de 70% des barrières non tarifaires contraignantes créent aussi un obstacle de procédure. Ces enquêtes nous apprennent que 94% des problèmes commerciaux sont liés à des mesures sanitaires et phytosanitaires et 29% correspondent à des obstacles techniques au commerce et portant sur le secteur agricole).

En effet, plusieurs études montrent que les éventuels effets négatifs des mesures OTC/SPS sur le commerce concernent principalement les exportations des pays en développement vers les pays développés, et touchent essentiellement le secteur agricole.

Anders & Caswell (2009), en examinant les effets des mesures SPS sur le commerce des pays développés et les pays en développement, constatent qu'entre 1994 et 2004, les importations de produits de la mer des États-Unis subissant les normes SPS, ont diminué pour tous les exportateurs. Ces mesures ont entraîné une réduction de la valeur des échanges comprise entre 11,4 et 30,6 millions de dollars EU. Les pays en développement pris ensemble ont connu une réduction de 0,9% de la valeur des exportations touchées par les normes SPS, tandis que les pays développés pris ensemble ont tiré profit de la mesure.

Chen, Otsuki & Wilson, (2006) affirment que les mesures OTC/SPS font obstacle à l'entrée des exportateurs des pays en développement sur les marchés des pays développés. Ils précisent que ces mesures réduisent de 7% la probabilité que les entreprises exportent vers plus de trois marchés. Cette étude qui porte sur 619 entreprises établies dans 17 pays en développement, montre que les mesures SPS/OTC constituent un obstacle au commerce de ces entreprises qui par conséquent ont tendance à exporter vers un nombre de marchés réduits.

Concernant l'effet négatif des mesures SPS/OTC sur le commerce des produits agricoles, les limites maximales de résidus (LMR) de pesticides sont pris comme exemple des normes SPS ayant un effet négatif sur les importations.

Dans leur étude portant sur l'impact de la norme de l'UE « l'aflatoxine » sur les exportations africaines, Otsuki et al. (2001) montrent que cette norme rigoureuse a entraîné une diminution de 670 millions de dollars EU des exportations africaines de céréales, de fruits secs et de noix vers l'Europe.

Dans le même contexte, Chen & al (2008) analysent l'effet des règlements relatifs à l'utilisation de pesticides et d'aliments médicamenteux sur les exportations chinoises de produits frais entre 1992 et 2004. Ils affirment qu'une mesure stricte de 10% par rapport au niveau de pesticides réduit les exportations des produits frais de 2,8%.

2.3. Autres barrières non tarifaires restrictives

Des normes autres que les mesures SPS/OTC peuvent avoir une incidence négative sur le commerce et les échanges internationaux.

En étudiant l'impact des barrières non tarifaires sur le développement des exportations, Chen, Otsuki & Wilson (2006) ont obtenu un pourcentage de réduction des exportations de 9% suite à des procédures d'essai et de 3% suite à des procédures d'inspection. La lourdeur de ces procédures ralentit le commerce d'une manière significative. Djankov, Freund & Pham (2006) estiment ainsi qu'un délai d'un jour d'expédition des exportations signifie une réduction de commerce d'au moins 1% et de 7% s'il s'agit des exportations agricoles.

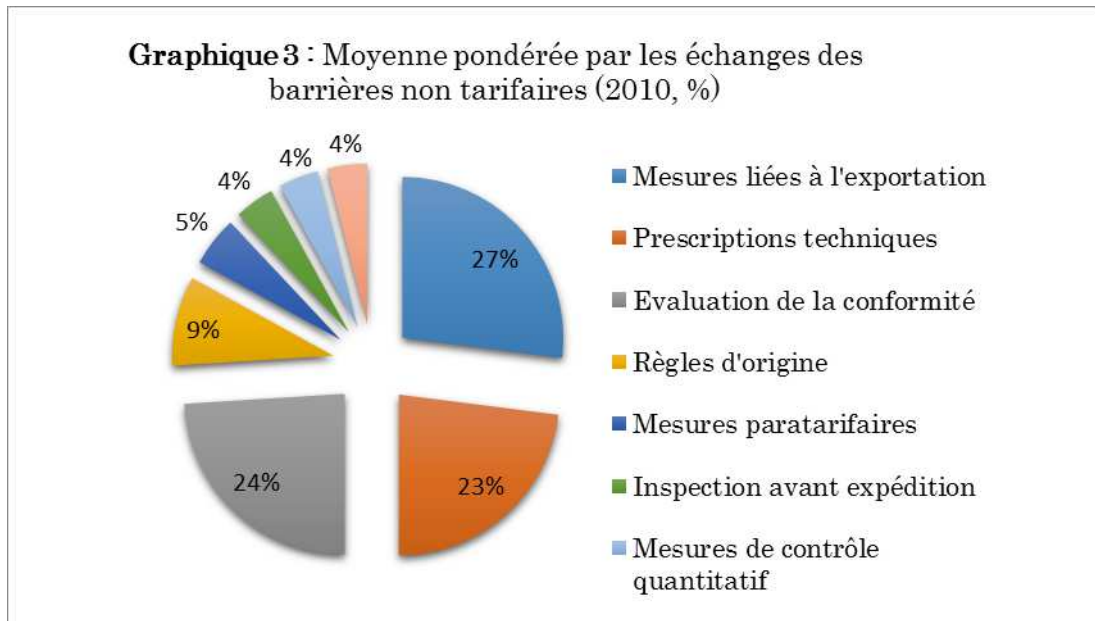
Dans le cadre de l'étude de la Banque Mondiale (2008a, citée auparavant) lancée sur les treize pays en développement, les résultats montrent que ces pays pris ensemble appliquent des barrières non tarifaires correspondant à un coût élevé de l'échange des produits agricoles non seulement parce que les normes sanitaires et phytosanitaires varient selon les pays partenaires mais parce que les coûts de la conformité liés à la certification sont élevés. L'étude a soulevé également que les coûts de conformité sont accentués par les coûts des procédures douanières et des mesures anti-dumping.

Dans une deuxième étude concernant le commerce intra-EAC (2008b, citée auparavant), la Banque Mondiale a classé les barrières non tarifaires par ordre d'importance (décroissant) pour détecter les mesures les plus restrictives.

Ce classement positionne les procédures douanières et administratives comme obstacle majeur du commerce de cette zone, ensuite les restrictions relatives à la distribution suivies par les obstacles techniques au commerce et enfin les normes sanitaires et phytosanitaires.

Dans le même contexte, un groupe d'entreprises privées a mené une étude pour analyser la nature et la portée des barrières non-tarifaires qui entravent les échanges intra régionaux du COMESA, de l'EAC et de la SADC. Cette étude montre que la bureaucratie encombrante et la non-transparence constituent l'obstacle majeur entravant le flux du commerce intra régional, Imani Development, (2007). Ce type de barrières non tarifaires engendre des coûts qui font accroître, dans la majorité des cas, le coût final du produit. Un coût dont la charge est supporté généralement aux consommateurs.

Les enquêtes réalisées par l'ITC, que nous avons déjà citées, établissent une catégorisation des barrières non tarifaires les plus contraignantes. Ci-après, les barrières non tarifaires les plus contraignantes par type de mesure.



Source : ITC, 2011

En résumé de cette analyse des coûts des barrières non tarifaires, il n'existe pas d'analyse comparative du rôle des différents types de BNT au niveau global de la restrictivité de ces mesures. Leur incidence n'est pas forcément restrictive, étant donné qu'elles peuvent fournir davantage d'informations sur le bien ou le service échangé.

Comme le suggère la littérature économique, l'introduction d'une nouvelle BNT a pour inconvénient d'accroître les coûts de conformité aux nouvelles prescriptions pour les producteurs, et pour avantage de réduire l'asymétrie informationnelle pour les consommateurs qui peuvent ainsi avoir confiance dans la qualité du produit.

Quel que soit leur objectif, les barrières non tarifaires entraînent des coûts liés au respect des normes et à l'évaluation de la conformité qui pèsent tout particulièrement sur les pays en développement n'ayant pas les moyens pour établir efficacement les règlements techniques, les normes et les procédures de conformité.

Conclusion du premier chapitre

Ce chapitre, nous a permis d'analyser le rôle des négociations commerciales dans la libéralisation des échanges, à travers un examen des principes de fonctionnement du processus de négociation des organisations responsables GATT/OMC, et leurs dispositions qui réglementaient les barrières non tarifaires.

L'analyse nous a appris que les restrictions quantitatives étaient le problème le plus pressant pour les premiers négociateurs du GATT du fait que les pays tardaient à supprimer les contrôles instaurés durant la guerre et que l'Europe était préoccupée par des problèmes de balance des paiements. Egalement, le commerce des produits agricoles a été exclu en grande partie des négociations commerciales précédentes au cycle d'Uruguay, et dans ce secteur, différentes barrières non tarifaires ont été utilisées notamment les contingents d'importation & les subventions.

L'expansion du commerce international et l'extension des négociations commerciales à des domaines autrefois protégés tels que l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle ont amené certains pays à faire usage plus intensif des barrières non tarifaires. La sensibilité politique et l'attention particulière accordée à la santé, la sécurité et l'environnement ont incité de nombreux pays à mettre en place des réglementations techniques amplifiées par des procédures administratives et des procédures de mise en conformité contraignantes.

Cette analyse portant sur l'historique des barrières non tarifaires dans les négociations commerciales durant le GATT/l'OMC nous a donc permis de conclure l'importance du cycle d'Uruguay qui a porté essentiellement sur l'élargissement de la couverture des barrières non tarifaires dans différents secteurs d'activité.

La réglementation internationale des BNT a été élargie sur des secteurs comme les services, la propriété intellectuelle et la plupart des restrictions non tarifaires appliquées dans le secteur agricole ont été remplacées par des tarifs ainsi que de nouveaux engagements ont été pris pour réglementer le soutien interne et les subventions à l'exportation.

Nous notons également que les barrières non tarifaires font encore l'objet d'une attention accrue dans les travaux de l'OMC, mettant ainsi en exergue la complexité et le caractère restrictif de ces barrières pour le système commercial multilatéral.

Les différentes études exposées précédemment démontrent, pour l'OMC, la nécessité du renforcement des contrôles sur les BNT et de l'extension des règles commerciales pour y inclure ces BNT, afin d'accompagner l'expansion du commerce mondiale et d'atteindre une intégration économique plus profonde.

Cette analyse nous a conduit aussi à penser que l'expansion du commerce mondial et l'extension des échanges à tous les domaines d'activité coïncident avec une augmentation du nombre des accords commerciaux bilatéraux et/ou régionaux ; étant donné que ces accords ne se limitent pas aux seules questions tarifaires, mais traitent également les aspects non tarifaires.

Ce chapitre a porté également sur des questions techniques et théoriques telles que la classification et la quantification des barrières non tarifaires et leur incidence sur les échanges commerciaux.

Suivant différentes sources, nous avons tenté d'identifier ces barrières en les définissant sous différents angles. Ceci, nous a permis de les classer en fonction de leur méthode d'application et leur incidence économique. Il était essentiel d'aborder l'ancienne classification des BNT établie par la CNUCED en 1994 ainsi que la mise à jour de la dite classification en 2009 puis 2012. La mise à jour des données liées aux BNT a permis au fil des années de fournir des informations plus claires et plus utiles à l'aboutissement à des accords régionaux et multilatéraux plus stables et plus profonds.

Toutefois, l'absence d'une méthode universelle d'évaluation et de quantification nous a conduits à croiser les méthodes disponibles utilisées dans des études économiques et économétriques.

La quantification de ces barrières nous a permis de procéder à une analyse coûts-avantages des incidences des barrières non tarifaires sur le volume des échanges et sur le développement aussi bien des pays industrialisés que les pays en développement.

Enfin, ce chapitre nous a présenté un aperçu général des barrières non tarifaires, leur traitement dans les négociations du commerce international et leur impact réel à travers une analyse coûts-avantages. Ceci nous donne une idée globale sur l'incidence économique des dites barrières non tarifaires et nous permettra par la suite d'aboutir à une analyse plus détaillée portant sur les types de BNT restrictives, les secteurs d'activités les plus concernés par l'application des BNT et ceci dans le cadre des échanges euro-méditerranéens.

CHAPITRE 2

-

LES BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LES ECHANGES EURO-MEDITERANEENS

Entamé dès la fin des années 1970 par la signature des premiers accords de coopération bilatéraux entre l'Union Européenne et les pays du Sud de la Méditerranée afin d'instaurer progressivement une zone de libre-échange euro-méditerranéenne, notée « ZLEEM » et lancé officiellement lors de la première conférence euro-méditerranéenne de 1995, le processus de Barcelone ambitionne la création d'un espace économique intégré en Méditerranée. Ce processus prévoyait l'élimination graduelle de toutes les barrières (tarifaires et non tarifaires) au libre-échange des produits commerciaux au sein de la zone euro-méditerranéenne.

De nombreuses conférences ministérielles euro-méditerranéennes ont eu lieu depuis la conférence de Barcelone de 1995. Ces conférences ont donné naissance à différents accords d'associations entre l'Union Européenne, notée « UE » et ses partenaires sud-méditerranéens, notés « MED », octroyant des préférences commerciales réciproques. Sur le plan économique, ces accords avaient pour but de promouvoir une libéralisation régulée des échanges de biens, de services et de capitaux au sein de l'espace euro-méditerranéen. Cantonnés à l'origine aux produits industriels, ces accords ont été progressivement étendus aux produits agricoles et au commerce des services.

Toutefois, la zone de libre-échange euro-méditerranéenne, qui fait désormais partie intégrante du scénario de la politique économique d'intégration au sein de la zone, n'intègre pas la libéralisation des échanges commerciaux comme ingrédient du modèle de développement. Concrètement, il s'agit de compléter la simple élimination des droits de douane par une réduction, voire une élimination des importantes barrières non tarifaires. Il est question d'harmoniser les règles en matière de politique de la concurrence, de contrats publics, de propriété intellectuelle et des normes techniques et administratives affectant le commerce euro-méditerranéen.

Le présent chapitre aborde dans une première section l'intégration euro-méditerranéenne sous deux angles. Premièrement, il passe en revue les vecteurs d'intégration euro-méditerranéens pour donner un bref aperçu sur l'évolution des accords commerciaux entre l'UE et ses partenaires sud-méditerranéens. Deuxièmement, il met l'accent sur les barrières non tarifaires comme déterminant des échanges euro-méditerranéens afin de montrer l'intérêt d'aller au-delà des tarifs douaniers dans la libéralisation du marché Euromed.

Dans une seconde section, le présent chapitre analyse les limites du partenariat euro-méditerranéen en mettant l'accent sur l'importance de la restriction du commerce liée aux barrières non tarifaires, il s'agit d'accorder une attention particulière à la réduction des BNT comme initiative d'une intégration euro-méditerranéenne plus profonde notamment en ce qui concerne les secteurs sensibles à la libéralisation ; nous citons : le secteur agricole et le secteur des services.

Le principal argument veut que l'intégration ne se limite pas aux échanges des produits de base. L'évolution du projet euro-méditerranéen est liée à la réussite de remplir certaines conditions nécessaires, à savoir : l'abolition des barrières non tarifaires des deux côtés, ce qui peut permettre l'accessibilité du marché européen et l'ouverture économique des pays sud-méditerranéens.

L'analyse s'appuiera sur une évaluation des barrières non tarifaires à travers des études théoriques et empiriques afin d'estimer leur impact sur la libéralisation des différents secteurs dans les échanges euro-méditerranéens.

Dans une troisième section, nous abordons la classification des barrières non tarifaires, introduite dans le premier chapitre, à travers deux bases de données. Une 1^{ère} base de données issue de l'ancienne nomenclature (classification de la CNUCED, 1994) regroupant sept groupes de BNT suivant leur méthode d'application, maintenues dans le cadre des échanges Euromed. Une 2^{ème} base de données en référence à la nouvelle classification de la CNUCED de 2009 détaillant les types de BNT appliqués dans les échanges euro-méditerranéens ainsi que les secteurs d'activité touchés par ces mêmes BNT.

Notons que le cadre théorique est le support de l'application des données empiriques qui permet de faciliter l'analyse de l'impact réel des BNT. A travers la description de nos deux bases de données, cette section expose les grandes lignes du calcul des effets des BNT que nous aborderons dans le troisième chapitre en calculant les équivalents tarifaires ad-valorem des BNT et dans le quatrième chapitre en estimant le rôle des BNT et des autres coûts à l'échange dans les coûts de commerce.

I. Processus d'intégration euro-méditerranéenne : au-delà d'une libéralisation des droits de douane

1. *La zone de libre-échange euro-méditerranéenne*

Les relations commerciales entre l'UE et les pays Sud de la Méditerranée sont régies par le partenariat euro-méditerranéen, également appelé le Processus de Barcelone, lancé en novembre 1995. La particularité de ce processus d'intégration est de vouloir regrouper dans un même ensemble des pays du Nord²³ et des pays du Sud²⁴ de la Méditerranée en faisant de la libéralisation commerciale une priorité fondamentale.

En effet, la première phase du processus de la libéralisation commerciale a été inscrite dans des accords d'association bilatéraux entre l'UE et chacun des partenaires MED. Ces accords comprennent un agenda de démantèlement tarifaire progressif sur les produits manufacturés, étalé sur une période de 12 ou 15 ans. Un démantèlement qui a commencé avec un accord en 1998 et devrait s'achever vers 2020.

Dans le cadre de ces accords d'association, un élargissement a été également envisagé pour inclure la libéralisation du commerce agricole, agro-industriel et des services ; et pour réduire aussi les barrières non tarifaires aux échanges entre les deux partenaires.

L'UE a ainsi conclu sept accords euro-méditerranéens d'association entre 1998 et 2006 avec la Tunisie (1998), le Maroc (2000), Israël (2000), la Jordanie (2002), l'Égypte (2004), l'Algérie (2005) et le Liban (2006).

Ces accords d'association, prévoyant le démantèlement tarifaire progressif, ont contribué à une libéralisation commerciale, devenue ainsi tangible pour tous les produits industriels.

²³ Les 27 pays de l'Union Européenne

²⁴ Les 10 pays partenaires méditerranéens : Algérie, Autorité Palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie et la Turquie

Quasiment tous les produits en provenance des pays méditerranéens ont accès au marché de l'UE en franchise des droits de douane. Réciproquement, les pays MED ont mis en place un processus de démantèlement tarifaire progressif.

La mise en place de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne s'est naturellement accompagnée d'une augmentation des flux commerciaux entre l'UE et ses pays partenaires MED, bien que le taux de croissance reste inférieur à l'augmentation des exportations des pays MED vers le reste du monde. Notons également que les échanges entre les deux partenaires demeurent limités à certaines catégories de produits (produits manufacturés, textile & habillement et machines & équipements de transport) avec des exportations des pays MED constituées en grande partie par des produits de faible valeur ajoutée. Périody & Roux, (2012).

Ce résultat mitigé s'explique essentiellement par la réticence de certains pays MED à la libéralisation totale des échanges commerciaux, autrement dit à l'inclusion des barrières non tarifaires dans la libéralisation de tous les secteurs d'activité. Après cinq ans d'application de l'accord d'association, l'Algérie demande à l'UE une renégociation du calendrier de démantèlement tarifaire. La Syrie envisage des études d'impact de tels accords et n'a toujours pas signé d'accord d'association.

La prise en compte de la spécificité de chaque pays se heurte aux contraintes de l'OMC qui interdit notamment les accords préférentiels non réciproques. Toutefois, une certaine flexibilité a été acceptée en ce qui concerne l'établissement du calendrier de démantèlement tarifaire et la répartition des produits entre « produits sensibles » et « produits très sensibles » (on parle ici du secteur agricole et du secteur des services).

Pour les produits dits « sensibles » et « très sensibles », la libéralisation est différée à la fin de transition. Le rythme et la période de démantèlement peuvent être modulés : 3,5 ou 7 ans pour les produits « sensibles », 12 ou 15 ans pour les produits « très sensibles ».

Ces produits échappent donc, au moins temporairement, aux principes d'abolition des barrières non tarifaires notamment les restrictions quantitatives et les mesures d'effet équivalent inclus dans les accords d'association. Ainsi, des restrictions importantes subsistent sous forme de contingents et de calendriers d'exportation restrictifs pour les produits « sensibles » et « très sensibles ».

Les partenaires ont donc été amenés à compléter au fil de temps les accords d'association par toute une série d'accords destinés à parachever la libéralisation totale des échanges.

Le volet agricole fait l'objet d'une clause qui devrait permettre d'approfondir par étape la libéralisation des produits agricoles. La libéralisation commerciale des services se fait attendre, même si, depuis 2005, des discussions sont engagées bilatéralement avec chacun des pays partenaires MED.

Afin de faciliter les échanges, en 2007, l'UE a mis en place le protocole pan-euro-méditerranéen de cumul des règles d'origine qui devrait permettre le cumul diagonal pour l'exportation vers l'UE entre les 27 membres de l'UE et les 10 pays MED. Ce système permettra de faire en sorte qu'un produit fabriqué dans plusieurs pays de la région continue à bénéficier d'un accès préférentiel à l'UE ou aux autres marchés méditerranéens.

Notons que les règles d'origine sont une forme de barrière non tarifaire restrictive ayant des effets de distorsion sur la libéralisation des échanges, dans la mesure où elles peuvent provoquer une suppression des échanges entre les membres, un détournement des échanges ou limiter la création des échanges.

Le mécanisme de cumul des règles d'origine est appelé également le cumul multilatéral partiel. Il s'agit d'un cumul bilatéral élargi à plusieurs pays liés par des accords préférentiels identiques. Certains partenaires peuvent jouer ainsi le rôle de sous-traitants pour le compte d'un autre partenaire assurant la fabrication du produit fini. Ce mécanisme incite le pays à diversifier ses sources d'approvisionnement, ce qui conduit forcément à accroître l'intégration économique de la zone Euromed.

Le protocole pan-euro-méditerranéen (cumul des règles d'origine) est une étape vers la libéralisation commerciale incluant les barrières non tarifaires. Il pouvait renforcer la coopération économique entre l'UE et ses partenaires MED et améliorer l'accès des produits au marché euro-méditerranéen Parlement Européen, (2009).

Toutefois, dans la pratique, les règles d'origine sont peu utilisées. Les deux partenaires se plaignent de leur complexité et des coûts administratifs liés à leur mise en œuvre, de son caractère plus concurrentiel que complémentaire notamment entre les pays MED. De Wulf et Maliszewska, (2009)

Dans l'ambition de renforcer la coopération économique entre l'UE et les partenaires MED et de faciliter le processus de la libéralisation totale des échanges entre les deux partenaires, les pays MED se sont réunis dans une zone de libre-échange lors de la déclaration d'Agadir en 2001. Signé en 2004, cet accord devrait permettre à ces pays d'instaurer un seul territoire formant un espace commercial unifié. L'UE soutient cette initiative tant sur le plan financier que technique. Toutefois, des difficultés de mise en œuvre par les administrations réciproques sont à relever. Il existe aussi des difficultés liées aux interprétations très différentes de la manière dont les pays conçoivent concrètement la libéralisation, celle-ci n'étant pas un simple démantèlement douanier mais elle s'étend aussi à la levée de toutes les barrières non tarifaires en sus des réformes des politiques douanières.

Dans le même sens, l'Union Economique Méditerranéenne avait décidé en 1997 de créer une Grande Zone Arabe de Libre Echange « GAFTA²⁵ ». Dix-huit des vingt-deux membres de la Ligue Arabe²⁶ ont signé un traité visant à éliminer les barrières commerciales existantes entre eux. Les études concernant la GAFTA mettent l'accent sur les BNT liées aux pratiques protectionnistes qui demeurent une source de limitation des avantages de la

²⁵ **GAFTA** : Great Arab Free Trade Area ou Grande Zone arabe de libre-échange est un pacte de la ligue arabe vigueur depuis 2005, en projet depuis 1997. Il vise à accomplir une zone de libre-échange arabe capable d'être en compétition internationalement. La GAFTA inclut 18 des 22 pays de la ligue arabe.

²⁶ **Ligue arabe** : fondée le 22 mars 1945 au Caire par sept pays (l'Égypte, l'Arabie Saoudite, l'Irak, la Jordanie, le Liban, la Syrie et le Yémen), elle compte aujourd'hui vingt-deux États membres. C'est une organisation régionale qui vise à affirmer l'unité de la « nation » arabe et l'indépendance de chacun de ses membres.

libéralisation des échanges intra-MED. L'introduction de la GAFTA entre les pays Sud-méditerranéens n'a pas apporté les retombées escomptées tant au niveau du PIB que des échanges commerciaux en raison de la présence des barrières non tarifaires et le manque de complémentarité entre ces pays. Périody & Ghoneim, (2009).

De plus, la prolifération et surtout la superposition des accords n'ont fait qu'engendrer une certaine confusion et entraver davantage le commerce entre les partenaires euro-méditerranéens en accroissant la marge d'arbitrage quant à l'application des règles commerciales. Le commerce entre deux pays est régi à la fois par les accords bilatéraux, multilatéraux en plus des normes de l'OMC.

Finalement, toute tentative de libéralisation, qu'elle soit régionale, bilatérale ou multilatérale doit être engagée principalement pour renforcer la concurrence de façon à ce que la libéralisation procure davantage de bien-être. Dans le cadre de l'intégration euro-méditerranéenne, la concurrence et la libéralisation ne peuvent être efficaces sans réglementation saine des procédures engagées préalablement à la libéralisation.

Après plus de dix-sept ans, le processus de Barcelone semble être dans un tournant de son histoire. Si la plupart des observateurs admettent que l'instauration de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne commence à porter ses fruits, d'autres estiment qu'il manque quelques chaînons importants pour la parachever.

Des accords plus récents (Statut avancé du Maroc²⁷, Partenariat oriental) ont fait ressortir l'émergence d'un nouveau concept du libre-échange euro-méditerranéen. Ces accords stimulent une intégration profonde à travers une abolition des barrières non tarifaires et non une simple élimination des barrières tarifaires. CREMed / Martin, I. (2010).

²⁷ **Statut avancé du Maroc** : Statut accordé au Maroc en 2008, marquant une nouvelle phase de relations privilégiées entre l'UE et le Maroc, dans l'objectif de renforcer le dialogue politique, la coopération économique et sociale et intégrer progressivement le Maroc dans le marché européen commun.

- Il s'agit de supprimer toute réglementation superflue. Certains règlements prédominent et bloquent toute autre réforme ou libéralisation ;
- Il convient de mettre en place une sorte de convergence réglementaire, en passant d'un retrait unilatéral des barrières non tarifaires à une reconnaissance mutuelle, au respect des normes internationales ;
- Il est également nécessaire que les autorités de réglementation des deux partenaires coopèrent. La coopération permet de diffuser les bonnes pratiques et d'assurer les bonnes conditions d'une libéralisation ;
- Il est aussi pertinent d'appliquer les règles d'origine instaurées par l'UE et ses partenaires MED pour que tous les membres de la zone puissent bénéficier du traitement préférentiel.

Enfin, l'intégration euro-méditerranéenne nécessite une libéralisation intra régionale i.e. entre les pays Sud de la méditerranée, à travers une révision des réglementations nationales. Ceci compte parmi les principaux défis qui grèvent les coûts de la libéralisation.

Cette procédure préalablement engagée devrait améliorer l'intégration bilatérale entre les pays Sud de la Méditerranée et leur partenaire UE en mettant en place une zone de libre-échange qui va au-delà d'une simple élimination des droits de douane pour inclure l'abolition des barrières non tarifaires comme précurseur d'une intégration euro-méditerranéenne plus profonde.

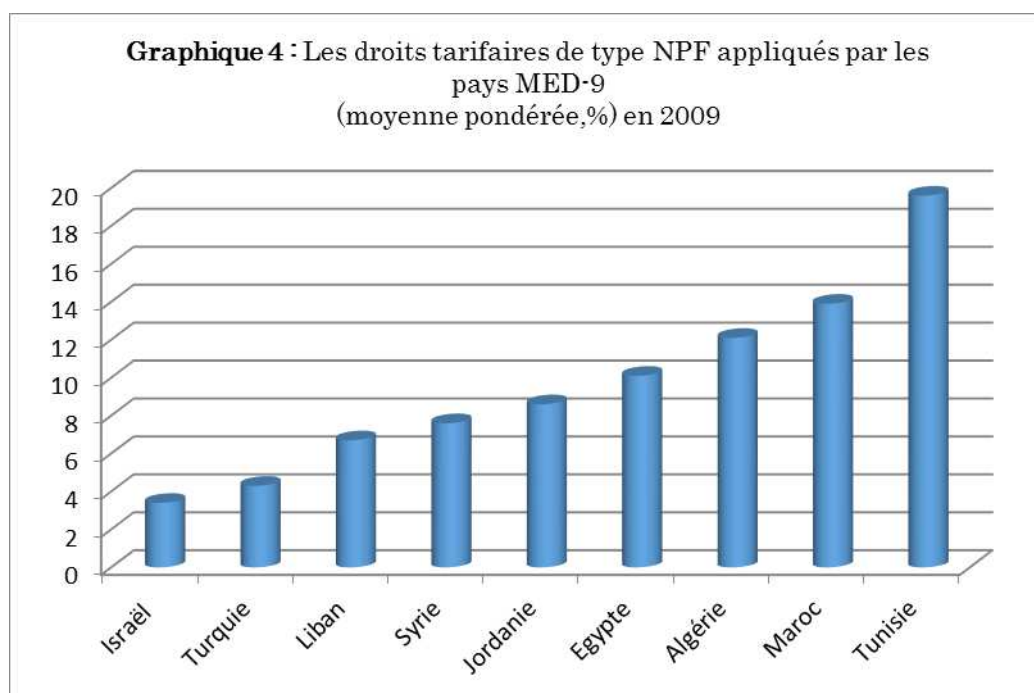
2. Les barrières tarifaires : un déterminant des échanges euro-méditerranéens

Alors que la libéralisation du commerce fait l'objet des accords régionaux et multilatéraux au sein de l'OMC, et qu'elle est largement entamée à l'échelle mondiale, l'ouverture du marché euro-méditerranéen demeure modeste. Une hétérogénéité des enjeux de la libéralisation des échanges est à enregistrer dans les différents pays sud-méditerranéens.

Pour les pays MED, le principal enjeu est la limitation de la concurrence étrangère pour les produits de base ainsi que la facilitation de l'accès au marché européen notamment pour certains produits d'exportation à savoir : les produits agricoles. De leur côté, les pays de l'UE, accordent des avantages préférentiels aux exportations des pays MED tout en appliquant un système de protection commerciale complexe pour limiter l'accès au marché européen.

Ainsi, les contingents tarifaires appliqués dans le cadre des échanges euro-méditerranéens imposent des négociations compliquées entre les deux partenaires commerciaux UE & MED et freinent la croissance des flux commerciaux et le développement en matière d'intégration économique.

Si nous nous intéressons à la politique tarifaire des pays MED appliquée dans leurs échanges commerciaux, nous constatons que le niveau des droits tarifaires appliqués par les pays MED-9 est très élevé à quelques exceptions près, comme indiqué dans le graphe ci-dessous.



Source : Etabli par l'auteure, issu des données tarifaires de l'OMC, www.wto.org < documents et ressources < base de données statistiques < Tariff Profiles

Le graphe ci-dessus montre qu'à l'exception d'Israël et de la Turquie, le reste des pays MED appliquent des niveaux élevés des barrières tarifaires.

Par ailleurs, les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) maintiennent un niveau de protection plus élevé par rapport à la région du Machrek (le reste des pays MED). Ceci limite l'accès au marché méditerranéen et se traduit par un faible volume d'exportations des pays de l'UE vers les pays MED.

Notons que le volume d'exportations des pays MED vers l'UE est proche du volume potentiel ; et comme le confirme De Wulf & Maliszewska, (2009) ce volume potentiel ne pourra augmenter significativement que lorsque le niveau d'intégration euro-méditerranéenne arriverait à hauteur de celle de l'UE.

Il n'en demeure pas moins que le plus grand potentiel de croissance en termes de volume des échanges avec les pays de l'UE se situe dans les pays du Machrek comme l'Egypte et la Jordanie. CREMed/ Martin, I., (2010). Ceci met en évidence l'impact restrictif que les barrières tarifaires peuvent représenter dans les pays du Maghreb.

Néanmoins, l'analyse comparative des protections tarifaires appliquées par les pays MED révèle que ces derniers ont réduit significativement leurs droits tarifaires durant cette dernière décennie. Une réduction certes considérable mais qui reste très variable d'un pays à l'autre. Le tableau ci-dessous montre une évolution en termes de réduction des barrières tarifaires de type NPF.

Tableau 10 : Evolution des tarifs de type NPF appliqués par certains pays MED dans leurs importations (moyenne non pondérée, %)

Pays	2007/2008	2010/2011
Egypte	9.4	9.3
Israël	2.1	1.9
Jordanie	10.1	8.8
Liban	5.1	4.8
Maroc	8.2	10.2
Tunisie	22.2	13.5
Turquie	5.65	4.8

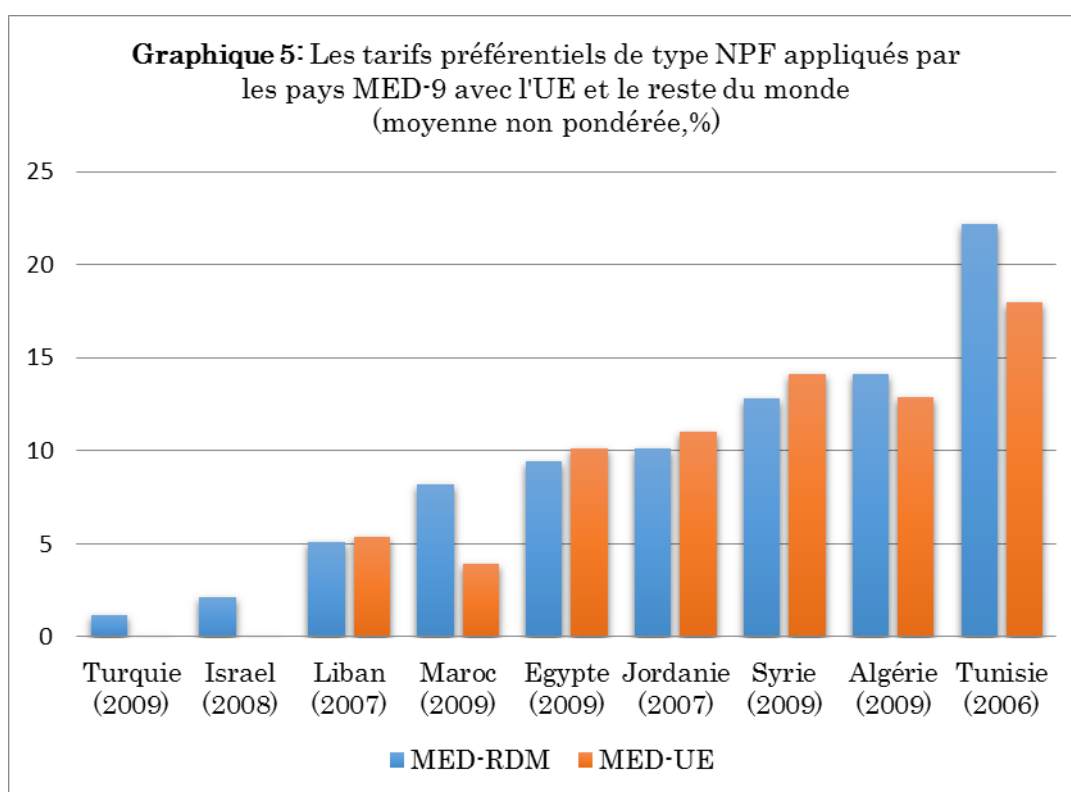
Source : Etabli par l'auteure, issu des données tarifaires de l'OMC : www.wto.org < documents et ressources < base de données statistiques < Tariff Profiles

Israël, le Liban et la Turquie appliquaient déjà un tarif faible, au regard des autres pays MED, qui gardent des niveaux des tarifs relativement élevés. Des pays comme l’Egypte et la Jordanie ont fait des efforts pour réduire leur niveau tarifaire. Toutefois, les pays du Maghreb, représentés par le Maroc et la Tunisie, maintiennent un niveau tarifaire assez élevé (10.2% et 13.5% respectivement) ; notons enfin que le Maroc enregistre une augmentation du niveau de protection tarifaire de type NPF.

De ce fait, des pays tels qu’Israël et la Turquie appliquent des tarifs réduits depuis quelques années ; et l’écart de développement entre ces deux économies et le reste des pays MED se retrouve creusé, induisant une absence d’homogénéité au sein de la zone MED. La preuve en est que la Turquie et Israël représentent respectivement 36% et 28% des exportations des pays MED vers le reste du monde. FEMISE, (2010)

Dans l’ensemble, le rythme lent d’élimination des tarifs dans les pays MED limite l’accès aux importations européennes sur les marchés MED. Ainsi, cela conduit à une marge de préférence limitée pour les échanges UE-MED. L’accès limité des pays UE aux marchés des pays MED empêche ces derniers de développer leurs avantages comparatifs qu’ils détiennent dans certains produits d’exportation, ce qui empêche l’exploitation des effets d’efficience attendus de l’accord de Barcelone.

Afin d’approfondir cette analyse, le graphe ci-après compare le niveau de la protection douanière appliquée par les pays MED dans ces échanges avec le reste du monde avec celle appliquée sur les importations en provenance des pays de l’UE.



Source : De Wulf & Maliszewska (2009)

Comme on l'a déjà vu, à l'exception d'Israël et la Turquie, le reste des pays MED applique des droits commerciaux importants que ça soit avec le reste du monde ou dans leurs échanges avec l'UE.

Cependant, le Maroc et dans une moindre mesure l'Algérie et la Tunisie appliquent des tarifs préférentiels relativement réduits aux importations de l'UE. Le Liban a une politique quasi neutre. Tandis que l'Egypte, la Jordanie et la Syrie affichent des tarifs plus favorables au reste du monde qu'aux pays de l'UE.

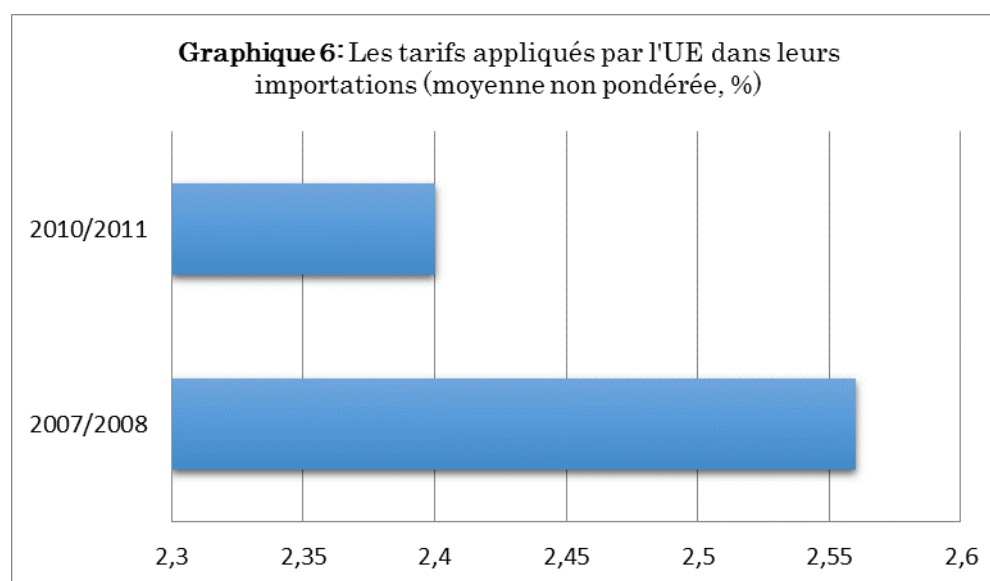
Ce résultat s'explique par le fait que les pays du Maghreb restent plus proches et plus ouverts sur l'UE pour différentes raisons, notamment la proximité géographique et l'historique colonial ; alors que la politique commerciale des pays du Machrek est plus orientée vers les partenaires du reste du monde (le continent américain et les pays du Golfe).

De leur côté, les pays de l'UE accordent des préférences tarifaires importantes aux produits en provenance des pays MED, notamment les produits industriels concernés par les accords d'association bilatéraux négociés depuis la conférence de Barcelone.

Notons que la marge préférentielle²⁸ moyenne des pays MED représente 5,2 % de la valeur de leurs exportations à destination du partenaire européen. L'Algérie, la Tunisie et le Maroc s'affichent comme les pays sud-méditerranéens ayant la marge préférentielle la plus avantageuse (forte). (INRA/SAE2, 2010)

Ces préférences tarifaires accordées par les pays de l'UE vis-à-vis des exportations des pays MED s'inscrivent dans le cadre des accords d'association bilatéraux, ce qui incite les pays de l'UE à réduire leur niveau tarifaire en vue d'améliorer les flux des échanges euro-méditerranéens.

Le graphe ci-après montre une réduction du niveau tarifaire sur les importations des pays de l'UE ces dernières années.



Source : Etabli par l'auteure issu des données tarifaires de l'OMC www.wto.org < documents et ressources < base de données statistiques < Tariff Profiles

²⁸ **Marge préférentielle** : la marge d'un pays correspond à la différence entre les droits effectivement payés par ce pays et le montant des droits qu'il aurait payé s'il n'avait pas bénéficié de préférences tarifaires. Autrement, c'est la différence entre les droits de douane acquittés par les pays ayant bénéficié des préférences tarifaires et les droits de douane versés par les autres exportateurs.

Néanmoins, la réduction tarifaire ne concerne pas tous les produits échangés entre l'UE et ses partenaires MED. Les produits agricoles et les services ne peuvent bénéficier des mêmes préférences tarifaires que des produits industriels, même s'ils bénéficient d'autres préférences allouées dans le cadre d'autres accords préférentiels comme le système des préférences généralisées, noté SPG²⁹.

Notons que les modalités de définition et d'allocation de ces préférences généralisées sont très variables d'un produit à l'autre, d'un mois à l'autre et d'un pays à l'autre.

Ainsi, les contingents tarifaires sont un moyen pour l'UE d'améliorer l'accès à son marché tout en limitant la quantité des produits introduits sous conditions. Certains règlements définissent les concessions tarifaires accordées aux pays MED, les volumes des contingents alloués et les périodes sur lesquels ils sont applicables.

De plus, les pays MED ne bénéficient pas tous de la même façon de ces préférences tarifaires appliquées par les pays de l'UE étant donné que les accords d'association bilatéraux négociés dans le cadre du processus de Barcelone n'avancent pas au même rythme pour tous les pays MED partenaires. Ainsi, avec la Tunisie, l'accord d'association a été signé dès juin 1995, alors que la Libye a pour l'instant le statut d'observateur et aucun accord commercial n'a été signé. Avec la Syrie, les négociations sont en cours. Enfin, des pays comme Israël ou le Maroc ont déjà renégocié leur premier accord commercial. Notons que dans le cadre de la négociation de l'adhésion de la Turquie à l'UE, celle-ci a signé un accord d'union douanière avec l'UE, dans le prolongement des accords d'association signés dès 1963.

²⁹ **Système de préférences généralisées** (SPG) est un tarif préférentiel accordé en cas d'absence d'accord sur le produit concerné. L'UE propose, dans ce cas, des réductions de droits de douane ou un accès au marché communautaire en franchise de droits aux exportations des pays MED étant donné qu'il n'y a pas d'accord UE-MED sur certains produits.

Compte tenu de ces constats, nous pouvons conclure que les tarifs douaniers ayant un impact négatif sur le commerce bilatéral euro-méditerranéen sont une résultante des effets limités de l'accord de Barcelone. Aussi, les contingents tarifaires, limitant les quantités des produits à des conditions tarifaires, sont contraignants pour les deux partenaires UE & MED qui tentent d'améliorer l'accès à leurs marchés.

Nous pouvons noter également qu'au-delà de la réglementation des échanges euro-méditerranéens par des contraintes tarifaires, le règlement du marché euro-méditerranéen définit des normes de qualité, d'étiquetage et des réglementations techniques des produits échangés. Comme précisé dans le début du présent chapitre, il s'agit des barrières non tarifaires qui restent à des niveaux particulièrement élevés quant aux échanges Euromed.

Il est donc illusoire de considérer que la réduction des barrières tarifaires est suffisante pour entraîner à elle seule le développement commercial des échanges euro-méditerranéens. L'initiative de ces pays en faveur du développement des flux commerciaux devrait accorder une attention particulière à la réduction des barrières non tarifaires en passant d'une simple élimination des droits de douane à une harmonisation des règles en matière de politique de la concurrence, de propriété intellectuelle et des normes techniques/administratives. Nous mettrons l'accent sur la restriction commerciale due particulièrement aux barrières non tarifaires dans la deuxième section du présent chapitre.

3. Vers une abolition des barrières tarifaires et non tarifaires à travers de nouveaux partenariats

L'ouverture économique impose des arbitrages politiques et sociaux difficiles, des difficultés au niveau d'absorption de ces économies. La nouvelle perspective que représente le marché UE n'a pas encore permis de stimuler le rythme des réformes nécessaires dans les pays MED pour absorber le choc d'ouverture. Certains pays, à l'instar de l'Algérie et de la Syrie, paraissent particulièrement en retrait sur ce terrain.

Dans ce contexte, la perspective d'une intégration Euromed plus profonde reste peu réaliste, mais un accord spécifique avec l'UE semble nécessaire pour créer un véritable accord de libre-échange et pour élargir le cadre Euromed afin d'augmenter les gains d'une coopération Nord-Sud.

Ceci a stimulé la naissance d'un partenariat entre les Etats du G-8 et certains pays, à savoir : l'Égypte, la Jordanie, la Libye, le Maroc et la Tunisie. Il s'agit du « partenariat de Deauville³⁰ » qui a pour objectif d'intensifier les relations commerciales instaurées dans le cadre des accords d'association entre l'UE et ses partenaires MED et de la Politique européenne de voisinage, en mettant en place des zones de libre-échange complètes et approfondies.

Ce partenariat prévoit des accords portant sur les relations économiques et commerciales couvrant les domaines de réglementations en termes de barrières tarifaires et non tarifaires en vue de faciliter le commerce.

Au centre des objectifs de ce partenariat, on retrouve les obstacles techniques au commerce, les règles d'origine qui s'ajoutent aux marchés publics et la politique de concurrence. Les domaines de l'agriculture et de services font parties des six domaines à réformer visés par le partenariat.

Concernant le commerce agricole, le partenariat de Deauville va dans le sens d'une amélioration de l'accès des pays partenaires aux marchés agricoles, des produits agricoles transformés, en particulier les fruits, les légumes et l'huile d'olive. Le partenariat vise l'abolition progressive des barrières non tarifaires telles que les contingents, les restrictions saisonnières, les subventions nationales à l'exportation et tout autre BNT au commerce des produits agricoles.

³⁰ **Partenariat de Deauville** : lancé par les Chefs des Etats de G-8 à Deauville (France) en mai 2011 pour soutenir l'évolution politique et économique des pays du Sud. Les « partenaires de Deauville » sont l'Allemagne, l'Arabie saoudite, le Canada, les Émirats arabes unis, les États-Unis, la France, l'Italie, le Japon, le Koweït, le Qatar, la Russie, le Royaume-Uni, la Turquie, et neuf institutions financières internationales et régionales associées. Tous se sont engagés à accompagner la transition politique et économique en cours dans les « pays du Partenariat » : l'Égypte, la Jordanie, la Libye, le Maroc et la Tunisie.

Quant au secteur des services, le partenariat de Deauville tente de faciliter la montée en gamme du commerce des services dans la chaîne de valeur et d'encourager la libéralisation de ce secteur et les réformes réglementaires. L'objectif est que les pays partenaires puissent profiter des avantages comparatifs liés à des intérêts commerciaux dans les services basés sur les technologies de l'information et sur les services aux entreprises entre autres.

Parallèlement, le partenariat de Deauville a pour ambition de rationaliser les barrières non tarifaires inutiles afin de réduire les coûts liés à l'application des réglementations commerciales en simplifiant les procédures administratives et douanières, en améliorant la transparence et en réduisant toutes les formalités.

Concrètement, le dit partenariat de Deauville tente de rationaliser les barrières non tarifaires en procédant de deux manières, Banque Mondiale, (2012) :

- Procéder à un examen de BNT existantes au moyen des analyses coûts-avantages rigoureuses afin de réduire voire d'éliminer toutes les BNT les plus inefficaces et restrictives ;
- Mettre en place une gouvernance efficace pour les nouvelles mesures. Il est intéressant de se baser sur le processus, de définition des règles, nécessaire à la distinction des BNT de la réglementation des produits.

Enfin, la réussite de l'accord Euromed est fortement liée à l'aboutissement des accords intra-MED tels que l'accord d'Agadir ou l'accord du GAFTA. Ces accords peuvent servir de cadre pour identifier, examiner et ainsi rationaliser les BNT existantes afin de promouvoir une harmonisation au niveau intra-MED puis UE-MED ; et/ou une reconnaissance mutuelle dans certains domaines notamment les domaines dits « sensibles » ; et pour adopter les bonnes pratiques réglementaires.

A ce jour, on parle de zones de libre-échange approfondies et complètes. Cette nouvelle approche tire son origine de la feuille de route euro-méditerranéenne du commerce au-delà de 2010, officiellement adoptée lors de la 8^e conférence euro-méditerranéenne des ministres du commerce de décembre 2009. Reste à noter qu'une connaissance approfondie des barrières non tarifaires devrait permettre de mieux les appréhender afin de mettre en place les mesures nécessaires pour les surmonter.

II. Barrières non tarifaires : obstacle des échanges euro-méditerranéens

Près de 50 ans après la signature des premiers accords commerciaux et plus de 17 ans après la mise en place du processus de Barcelone, le partenariat euro-méditerranéen n'a pas encore atteint une crédibilité et une cohérence suffisantes.

Aujourd'hui, le partenariat Euromed se trouve dans un tournant de son histoire. D'un côté, le rythme d'intégration continue à être perçu comme lent, et sa portée sectorielle est jugée insuffisante. De l'autre côté, la situation économique des pays MED s'est plutôt améliorée et offre un cadre plus adéquat pour progresser dans la démarche d'intégration.

Si certaines études Parlement Européen, (2009) estiment que la zone de libre-échange euro-méditerranéenne a stimulé la croissance économique, d'autres études CREMed / Martin, I., (2010) / Bourdet & Persson (2011) considèrent qu'une simple élimination des droits de douane n'est pas suffisante.

En effet, la littérature du commerce mentionne que l'élimination des tarifs ne signifie pas l'élimination des protections commerciales. Des barrières non tarifaires persistent et apparaissent comme principaux obstacles à l'intégration euro-méditerranéenne.

De surcroît, les barrières non tarifaires sont devenues d'importants obstacles au commerce dans la région MED puis Euromed et ne sont pas toujours appliquées dans le but de protéger la santé humaine, la sécurité des personnes ou l'environnement.

Ces barrières limitent le potentiel du partenariat Euromed, elles incluent particulièrement la protection du secteur agricole (notamment avec des subventions ou des quotas), les règles d'origine restrictives, les obstacles techniques au commerce et la libéralisation incomplète des services.

1. Le commerce agricole sensible à la libéralisation des échanges

A l'origine, les accords d'association ont été limités au commerce des marchandises ; ils ont été progressivement étendus au commerce agricole. Celui-ci a été toujours considéré comme secteur sensible du partenariat Euromed et ainsi, il a toujours fait l'objet d'un traitement spécifique.

Les deux partenaires redoutent une exacerbation de la concurrence étrangère. Au Nord, les pays de l'UE redoutaient de devoir faire face à la concurrence méditerranéenne en cas de disparition de la « préférence communautaire ». Au Sud, les pays MED réclamaient une facilité d'accès aux marchés européens.

Les pays de l'UE limitent l'accès au marché des produits agricoles en mettant en place différentes formes de protection (des subventions, des quotas ou encore des contingents tarifaires) ; ce qui empêche les pays MED de bénéficier de leurs avantages comparatifs dans des produits d'exportation comme les fruits et légumes par exemple. De leur part, les pays MED maintiennent des niveaux de protection sur les produits agricoles, ce qui limite l'accès aux pays de l'UE pour l'exportation des produits laitiers et des céréales par exemple. Cette conclusion est soutenue par l'étude d'Emlinger (2008) basée sur un modèle de gravité.

Au final, le conflit agricole euro-méditerranéen émane du risque de concurrence sur les mêmes productions agricoles (fruits, légumes, huile d'olive...) en cas d'une libéralisation complète de ce secteur dit sensible.

Pour cela, le commerce agricole fait l'objet d'une clause de rendez-vous permettant d'approfondir étape par étape la libéralisation des produits agricoles. Afin de tenir compte de la spécificité du régime de protection douanière de ces produits, les accords d'association ont prévu quelques dispositions :

- Concernant l'importation de produits agricoles « transformés » des pays MED dans la communauté européenne, il est prévu que celle-ci peut maintenir l'élément agricole de protection. La fixation de celui-ci fait l'objet des négociations entre les parties.

- Concernant l'importation de produits agricoles transformés communautaires dans les pays MED, il est possible d'instaurer un régime analogue au régime communautaire et de séparer l'élément agricole dans les droits qu'ils appliquent aux produits d'origine communautaire.

Le commerce des produits agricoles fait encore l'objet de négociations produit par produit conformément à la feuille de route adoptée par l'UE en 2005. Quelques avancées ont été réalisées à travers la signature de l'accord de libéralisation en 2006 avec la Jordanie, en 2008 avec l'Egypte, et fin 2009 avec le Maroc.

Cependant, certaines restrictions persistent sous forme de calendriers d'exportation et de contingents restrictifs, d'autant plus que certains pays comme l'Algérie, la Tunisie ou les Territoires palestiniens ne sont pas encore signataires des accords de la libéralisation agricole.

Le tableau ci-dessous montre un niveau de protection très élevé dû à la fois aux tarifs et aux barrières non tarifaires dans le commerce agricole par rapport au commerce industriel.

Tableau 11 : Les restrictions du commerce dues aux tarifs et aux barrières non tarifaires dans le secteur agricole et le secteur des produits manufacturés (équivalents tarifaires ad-valorem)

Pays	Secteur agricole	Secteur des produits manufacturés
Egypte	0,35	0,70
Jordanie	0,24	0,24
Maroc	0,71	0,48
Tunisie	0,94	0,29

Source: Kee, Nicita and Olarreaga (2006)

Le calcul des indices de restriction commerciale, notés comme équivalent tarifaire ad-valorem par Kee & al. (2006) suggère que la Jordanie suivie par l’Egypte applique un niveau tarifaire relativement faible au regard des deux autres pays MED : le Maroc & la Tunisie.

Ceci s’explique par les accords de libéralisation des échanges agricoles déjà signés entre l’UE et les deux premiers pays. A cela s’ajoute la relative hétérogénéité de la zone méditerranéenne qui permet de confirmer la sensibilité des produits agricoles pour certains pays tels que le Maroc et la Tunisie pour lesquels le secteur agricole constitue le plus grand pourcentage de leurs exportations vers l’UE. Ce qui explique que ces types de produits sont souvent soumis à des restrictions tarifaires et non tarifaires plus élevées.

Il est clair que l’amélioration de l’accès au marché euro-méditerranéen dépend d’une libéralisation totale du commerce agricole portant à la fois sur les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires.

Cette assertion est soutenue par les études empiriques mettant en évidence l’existence des coûts aux échanges autres que tarifaires, relatives aux barrières non tarifaires entravant les flux commerciaux euro-méditerranéens.

Les estimations économétriques de plusieurs études relatives à la libéralisation des échanges agricoles dans la zone euro-méditerranéenne concluent au faible impact du processus d’une libéralisation limitée aux droits de douane sur le commerce Euromed, Garcia Alvarez Coque, (2002), Jacquet & al, (2007) & Grethe & al, (2005).

Ces travaux soulignent la forte sensibilité des pays MED aux barrières non tarifaires qui s’expliquent par la faible compétitivité de ces pays en termes de positionnement sur le marché et de logistique à l’exception d’Israël qui demeure le pays le moins sensible aux coûts non tarifaires aux échanges agricoles.

Dans le même sens, une analyse fine du marché agricole euro-méditerranéen montre que la libéralisation du commerce agricole doit aller au-delà d'une simple élimination des droits de douane. En effet, les pays MED bénéficient d'ores et déjà de préférences importantes sur le marché européen, des préférences issues d'accords antérieurs comme dans le cas du Maroc. La libéralisation des échanges agricoles serait limitée du fait de l'importance des barrières non tarifaires au commerce agricole.

Dans une étude de Hagemeyer & Ciselik (2009) sur les effets des barrières non tarifaires sur le commerce des accords d'association UE-MED, les résultats des estimations indiquent que la libéralisation des échanges UE-MED a permis d'accroître les importations des pays MED en provenance de l'UE tandis que les exportations méditerranéennes vers l'UE semblent non significatives voire négatives. Un résultat mitigé qui représente l'impact asymétrique des accords Euromed. Ceci s'explique par le fait que la libéralisation des échanges demeure partielle soit en remplaçant les droits tarifaires par des barrières non tarifaires soit en se limitant à une libéralisation de certains secteurs, c'est le cas du secteur agricole qui reste protégé par les pays de l'UE en mettant en place des subventions d'exportations, des politiques du soutien de la production domestique...etc. Des obstacles qui laissent penser que des mesures de libéralisation plus poussées peuvent entraîner un développement des exportations des pays MED.

Un résultat similaire est obtenu par Philippidis & Sabjuan (2006) qui mettent l'accent sur l'impact de la libéralisation des produits agricoles dans le cadre des accords UE-Maroc. Leur étude suppose dans un premier temps la suppression des tarifs douaniers, et introduit dans un second temps la suppression des barrières non tarifaires.

Les auteurs montrent que les taux de protection tarifaire dans le secteur agricole et agro-alimentaire sont élevés dans les marchés marocains (plus de 20%), ils constatent qu'une libéralisation des droits de douane dans ce secteur génère des gains limités pour le Maroc (+0.14% de revenu réel par habitant). Néanmoins, une réduction tarifaire et non tarifaire réciproque (de la part de l'UE à la fois des pays MED) pourrait stimuler les exportations marocaines.

En utilisant le même échantillon de pays, l'UE et le Maroc, Elbehri & Hertel (2003) étudient les effets d'une libéralisation réciproque basée sur une suppression des barrières non tarifaires sur le secteur agricole et agro-alimentaire. Les auteurs montrent qu'une telle libéralisation pourrait engendrer des gains de 3,3% du revenu réel.

Une autre conclusion est tirée de cette étude concernant les gains à l'échange, il s'agit de comparer l'impact qu'aurait une libération des échanges accordée par l'UE à tous les partenaires MED versus l'impact d'une libération des échanges accordée qu'à un seul pays (ici le Maroc). Le résultat obtenu montre que ces gains seront probablement plus modestes si la libéralisation concerne tous les partenaires.

Dans le même contexte, Ben Hammouda & al. (2007) se basent sur les résultats limités des accords bilatéraux entre l'Égypte, le Maroc et la Tunisie et les pays de l'UE pour poser un postulat selon lequel la libéralisation complète i.e., l'introduction des produits agricoles au processus d'intégration entre ces pays, pourrait engendrer des résultats positifs pour les pays MED.

Les auteurs supposent qu'une libéralisation des produits agricoles passera par l'élimination des subventions à l'export de la part de l'UE, la réduction de 50% du soutien interne européen et la réduction des barrières tarifaires.

Les résultats obtenus de cette étude affirment que la réduction des barrières tarifaires engendre des effets positifs pour notamment le Maroc et la Tunisie en augmentant leur PIB et leur bien-être, ils bénéficient ainsi d'une hausse de leurs exportations agricoles.

Emlinger & Jacquet (2008) ont tenté d'estimer l'impact d'une libéralisation du secteur agricole sur l'économie des pays MED. Ils estiment que la suppression des barrières non tarifaires pourrait avoir un effet positif de la libéralisation des échanges pour les pays de la zone méditerranéenne. Les auteurs précisent qu'une libéralisation des échanges agricoles limitée à des droits de douane ne peut à elle seule entraîner le développement agricole des pays MED.

Les auteurs précisent que sans mesures d'accompagnement, l'ouverture du marché agricole européen n'aura pas d'impact significatif sur la croissance des pays MED. La maîtrise des normes de commercialisation européennes ou d'une manière générale, l'harmonisation des normes et réglementations entre les pays MED et leurs partenaires européens est primordiale pour bénéficier réellement de la libéralisation des échanges agricoles.

On conclut que la libéralisation du commerce agricole entre l'UE et ses partenaires MED passera avant tout par une harmonisation des règles en matière de concurrence, de contrats publics et des normes techniques & administratives, conformément à la politique européenne de voisinage³¹ (PEV), afin que les pays MED puissent s'intégrer au marché unique européen et éliminer simultanément les importantes barrières non tarifaires.

Notons que les obstacles à la libéralisation des échanges agricoles dans la zone euro-méditerranéenne sont essentiellement d'ordre politique. A cet égard, les négociations multilatérales doivent renforcer la volonté politique pour poursuivre la libéralisation de du commerce agricole.

³¹ **Politique européenne de voisinage** (PEV) : développée en 2004 par l'UE dans le but de proposer à ses voisins une relation privilégiée, basée sur un engagement mutuel en faveur des valeurs communes. La PEV va au-delà des relations existantes pour offrir une relation politique et une intégration économique plus poussées. **Site internet** : www.ec.europa.eu

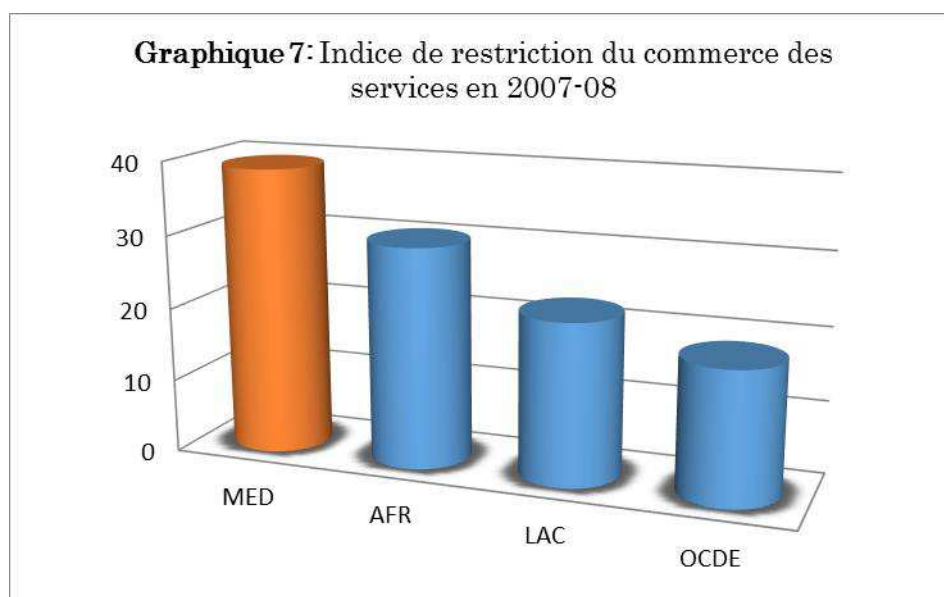
2. Le commerce des services peu concerné par le libre-échange

Le commerce des services est le deuxième secteur protégé après le secteur agricole. En vertu de l'accord général sur le commerce international des services (GATS), les pays MED et ceux de l'UE réaffirment leurs engagements pour une amélioration de la libéralisation de ce secteur. Néanmoins, les progrès concrets se font attendre, même si, depuis 2005, l'UE négocie bilatéralement avec quatre pays de la région MED (Égypte, Israël, Maroc et Tunisie).

L'UE prétend imposer une libéralisation profonde concernant des secteurs dans lesquels elle détient souvent un avantage comparatif (banques, télécommunications, transports, etc.). Cependant, elle n'accepte pas la moindre concession dans des domaines qui pourraient présenter un avantage pour les pays MED. En retour, ces derniers maintiennent également une large gamme de restrictions au commerce sur des domaines comme les banques, les télécoms et les transports aériens.

En dépit de nombreuses initiatives, le commerce des services de la région MED est l'un des plus restrictifs au monde. Les services représentent à peine 5% des échanges euro-méditerranéens, CREMed, (2010).

Comme le montre le graphe ci-dessous, la région MED est l'une des moins ouvertes au monde sur les marchés mondiaux des services. Le calcul de l'indice de restriction du commerce des services, Kee & Olarreaga, (2009) montre que la région MED présente un degré de restriction relativement prononcé en comparaison d'autres régions en raison notamment du niveau élevé des BNT appliquées au commerce des services. Les restrictions de nature réglementaire constituent un obstacle majeur à l'intégration régionale, les pays MED négocient peu ou pas des accords de libre-échange du commerce des services.



Source : Adapté par l'auteure, issu des données de la Banque Mondiale

Note: AFR (Afrique) / LAC (Latin America and Caribbean)

Notons que le secteur des services est incontournable pour les perspectives de croissance et de développement des pays MED dans la mesure où il équivaut en moyenne à 50-60% du PIB des pays MED, CREMed, (2009). Ce qui signifie que le secteur des services s'avère joué un rôle majeur dans les économies des pays MED qui diffèrent au niveau de l'avantage comparatif que les services leur procurent. Une libéralisation de ce secteur apparaît primordiale pour la croissance des pays de la zone MED.

Dans le même sens, des économistes membres du FEMISE ont établi une relation étroite, quasi mécanique, entre la libéralisation du commerce des services et la croissance économique. Ils estiment qu'une libéralisation du commerce des services entre l'UE et ses partenaires MED devrait stimuler la croissance économique à travers une augmentation des investissements directs étrangers, FEMISE, (2012).

Plusieurs tentatives ont été faites pour réformer le secteur des services et diminuer la protection sur ce commerce dans les dernières années.

Depuis les années 2000, les pays ont entamé le processus de libéralisation en s'engageant à travers le GATS. En outre, l'ouverture de négociations régionales en 2006 avec l'UE devrait améliorer progressivement la situation en mettant en œuvre les accords conclus.

A titre d'exemple, le Maroc a réduit considérablement sa protection quant aux secteurs bancaires, télécoms et aériens ; sauf qu'il maintient son contrôle sur le capital participatif. L'Egypte libéralise progressivement les secteurs des télécoms et des assurances ; mais elle ne progresse pas vers la privatisation des grandes entreprises publiques.

Une récente étude révèle des progrès en matière de réforme de la réglementation dans le secteur des services. Il s'agit de Marouani & Munro (2009) qui montrent que la majorité des pays MED ont considérablement réduit la protection sous les modes³² 2 & 3 tout en maintenant des niveaux de protection élevés dans le mode 4. Ceci permet aux pays MED d'attirer davantage de capitaux étrangers tout en gardant un certain contrôle sur la gestion et l'emploi dans ces secteurs.

Quelques progrès ont été soulignés également à travers des études empiriques montrant que la protection du secteur des services a baissé ces dernières années. Togan & Michalek (2007) montrent que les AVE concernant les secteurs bancaires et des télécoms en Turquie avaient diminué respectivement de 3,7% et de 2,7% en 2005. Une baisse qui devrait induire une augmentation du PIB de 2,4% et qui met en évidence l'implication de ce pays dans le processus d'intégration avec l'UE.

Selon l'étude de De Wulf & Maliszewska (2009), les entreprises de l'UE opérant dans les secteurs de services notamment en finance et en transport mentionnent certaines restrictions concernant le Mode 3 et le Mode 4.

³² **Mode 1, 2, 3 & 4**: quatre types de services, Mode1 (commerce transfrontalier), Mode 2 (consommation à l'étranger), Mode 3 (présence commerciale) et Mode 4 (présence de personnes naturelles).

Les entreprises marocaines et tunisiennes subissent essentiellement des frais de règlements lourds et coûteux. Dans l'ensemble des pays MED, des obstacles relatifs à la limitation du capital social (stock de capitalisation) et la lenteur des procédures bureaucratiques (les délais d'approbation administrative sont très lents) subsistent.

Ainsi, dans le cadre de l'accord euro-méditerranéen, une libéralisation du commerce des services devrait passer par un retrait unilatéral des barrières non tarifaires et vers une reconnaissance mutuelle, à travers une reconnaissance de mesures prudentielles au titre des services financiers (pour faciliter le Mode 3), ainsi que la reconnaissance des qualifications professionnelles (pour faciliter le commerce au titre du Mode 4). Fink & Jansen (2009).

Les règles d'origine jouent également un rôle essentiel dans la libéralisation des services. Ces règles sont plus difficiles à déterminer (contrairement aux marchandises) étant donné que chaque Mode a une incidence différente sur les règles d'origine adoptées. Concernant les Mode 1 & 2, ces règles ne posent pas de problème si le service est assuré par un partenaire commercial. Cependant, elles posent de réels problèmes et nécessitent de convenir des grandes lignes des règles d'origine adoptées pour les Modes 3 & 4. Les pays partenaires de la zone Euromed, doivent convenir du critère qui sera probablement adopté et qui peut varier selon le secteur afin de garantir des négociations efficaces en vue d'une libéralisation du secteur des services.

Konan & Maskus (2005) s'intéressent à ce secteur et tentent de quantifier les gains relatifs à la libéralisation des services en Tunisie dans ces échanges avec le partenaire européen.

Les auteurs soulignent l'ampleur des restrictions sur les investissements étrangers comme principale barrière au commerce des services. L'intervention de l'Etat et la concurrence limitée causée par des règles d'entrée dans des secteurs de services tels que la communication, la finance, l'assurance ou la distribution restreignent le potentiel de ce secteur.

Ces règles d'entrée engendrent des coûts d'inefficacité liés à la majoration des coûts marginaux. De plus, le secteur des services en Tunisie (c'est le cas pour quasiment tous les pays MED) est connu pour ce qu'on appelle la rente du monopole.

Konan & Maskus ont tenté d'estimer l'impact de la suppression de ces deux barrières (les coûts d'inefficacité et la rente du monopole) sur le secteur des services. Les résultats obtenus montrent que la réduction des coûts d'inefficacité pourrait engendrer une variation équivalente à 7,7% du revenu réel de ce secteur, une variation due à des gains de productivité, alors que la suppression de la rente du monopole implique une augmentation de 0,33% expliquée par une redistribution des richesses.

Une conclusion peut être tirée à ce niveau : la suppression des coûts sur les investissements directs étrangers est beaucoup plus bénéfique qu'une libéralisation au niveau des frontières dans la mesure où les investissements étrangers entraînent une amélioration réelle de la productivité, tandis que la libéralisation des frontières réduit tout simplement les prix des services importés.

Ce résultat est semblable à celui obtenu par Konan & Kim (2003) qui ont tenté d'évaluer quantitativement l'impact des barrières non tarifaires sur le commerce des services tunisien et égyptien quant à leurs échanges avec l'UE. Les auteurs comparent l'impact d'une suppression des coûts sur les investissements étrangers avec celui d'une libéralisation au niveau des frontières. Dans les deux pays, les gains obtenus en termes de bien-être des investissements étrangers (soient respectivement 3,9% et 6,9% pour la Tunisie et l'Égypte) sont nettement plus importants que ceux liés à la libéralisation des frontières.

Pour résumer, les récents progrès vers la libéralisation du secteur des services dans les pays MED est un pas vers une véritable intégration UE-MED. Toutefois, les fruits du commerce des services se font attendre.

A cet égard, une libéralisation régionale au niveau des pays MED peut être bénéfique notamment à la lumière du gel du cycle de Doha et de l'adhésion des pays MED à des ACR avec les partenaires de l'UE.

3. Les règles d'origine limitent l'accès au marché euro-méditerranéen

Le protocole pan-euro-méditerranéen de cumul d'origine mis en place en 2007 en vue de faciliter les échanges au sein de la zone Euromed permet à un pays non participant d'entrer à l'UE par le biais d'un partenaire de libre-échange avec l'UE.

Etant donné qu'elles sont nécessaires pour définir le lieu de production du produit dont la chaîne de production est répartie sur plusieurs pays, les règles d'origine doivent répondre aux conditions du pays d'accueil pour que le pays expéditeur bénéficie d'un accès préférentiel. Ainsi, les règles d'origine peuvent parfois être restrictives en générant des coûts importants liés aux exigences de conformité et en réduisant le commerce régional.

Ainsi, les effets de distorsion, que les règles d'origine peuvent avoir, provoquent la suppression des échanges entre les membres et les non-membres de la zone de libre-échange (si les exportateurs s'approvisionnent localement) ou le détournement des échanges (si les exportateurs passent par l'intermédiaire des non-membres).

Par ailleurs, la superposition des accords (UE-MED versus intra-MED « Agadir, GAFTA ») complique le bon fonctionnement du cumul des règles d'origine. Peu d'informations sont disponibles quant à l'utilisation du cumul diagonal et bilatéral des règles d'origine. La non application du cumul des règles d'origine entre l'UE et ses partenaires MED est due essentiellement aux coûts élevés du seul fournisseur des intrants qu'est l'UE (bilatérale) alors que le cumul diagonal dans le cadre de l'accord d'Agadir, se caractérise pas des exportations similaires des pays signataires.

Le caractère restrictif des règles d'origine dépend de la spécification sur le cumul qui peut être bilatéral, diagonal ou total. Notons que le cumul diagonal semble de plus grande pertinence pour la zone Euromed. Augier & al. (2005) confirment ce constat en montrant que le cumul diagonal pourrait avoir un impact positif sur le commerce de la zone UE-MED. Les auteurs montrent que la qualification des intrants de n'importe quel point de la région Euromed pourrait être utilisée dans la production d'un produit final qui pourrait être exporté hors taxe vers l'UE.

Le même résultat est obtenu par Bensassi & al. (2010) en estimant l'impact d'une libéralisation des échanges, dans le cadre des accords UE-MED, sur les exportations des pays MED vers les marchés européens. Les auteurs suggèrent que ces accords peuvent avoir des effets positifs sur le commerce Euromed s'ils incluent le cumul diagonal des règles d'origine qui facilitent le processus de fabrication des produits échangés entre les deux partenaires ainsi que l'ouverture à la compétitivité au sein de la région UE-MED. Ce qui incite aussi les pays MED à améliorer la qualité des produits exportés.

Les auteurs obtiennent donc un impact positif de l'application du système pan-euro-méditerranéen du cumul des règles d'origine sur les échanges Euromed. Ils précisent que l'accès au système du cumul diagonal pourrait augmenter de 10,3% à 12,5% la valeur des exportations bilatérales.

Néanmoins, tout indique que les règles d'origine du protocole sont peu utilisées entre l'UE et les pays MED, De Wulf & Maliszewska, (2009). L'obtention du certificat d'origine est une procédure complexe et coûteuse. De plus, elle est nécessaire pour chaque produit même si le produit est issu d'une transformation du produit d'origine. Ceci est dû particulièrement à une application arbitraire des règles d'origine dans les pays MED ; ce qui ne correspond pas forcément aux besoins des pays de l'UE. S'ajoute à ceci, le fait que les agents de douane ne sont pas toujours informés d'où la difficulté d'estimer la valeur ajoutée d'un produit.

Un exemple classique de la complexité d'application de cumul des règles d'origine figure dans le fait qu'un produit de l'UE semi-fini exporté vers les pays MED pour la finition (étape finale) ne bénéficie pas totalement du cumul des règles d'origine au moment de l'exportation du produit fini vers l'UE. Ces produits doivent être d'origine de l'UE pour qu'ils puissent être expédiés vers l'UE.

L'étude de « De Wulf & Maliszewska » (2009) montre que les règles d'origine dépendent du secteur d'activité et résume certains cas de restrictions liés à ces règles dans les pays MED dans leurs échanges avec les pays de l'UE dans le tableau ci-après.

Tableau 12 : Les règles d'origine entre l'UE et les pays MED

Règles d'origine des pays de l'UE	Secteurs	Pays de destination (pays MED)
Description		
Complexité des règles d'origine : restrictions, bureaucratie pour obtenir des certificats d'origine	Machines	Israël & Tunisie
	Automobile & transport	Maroc, Tunisie & Israël
Des règles d'origine non conformes avec l'évolution de l'économie moderne	Textile	Majorité des pays MED
Des règles d'origines appliquées arbitrairement	Produits chimiques	Tunisie

Source : De Wulf & Maliszewska (2009)

Il convient de noter que les règles d'origine peuvent être une procédure simplifiant les échanges entre deux partenaires ; ceci dépend du pays et du secteur d'activité. C'est le cas pour certaines exportations de l'Egypte vers les pays de l'UE qui profitent d'une mise en œuvre des règles d'origine simplifiée.

Dans tous les cas, l'adoption du système du cumul diagonal pour les règles d'origine est l'une des priorités afin de réduire les coûts des échanges liés aux barrières non tarifaires entre l'UE et ses partenaires MED.

4. La réglementation technique : obstacle majeur au commerce euro-méditerranéen

Les obstacles techniques au commerce semblent être la barrière majeure aux échanges UE-MED, comme c'est le cas pour le commerce au niveau multilatéral. Leur existence substantielle conduit à une distorsion commerciale dans le cadre des échanges commerciaux entre l'UE et les pays MED. Ceci ne permet pas d'exploiter les gains potentiels de l'intégration euro-méditerranéenne.

En effet, le manque de standardisation des normes et d'harmonisation technique entre l'UE et ses partenaires MED conduisent à des coûts irrécupérables notamment pour les exportateurs des pays MED, qui se retrouvent dans la majorité des cas incapables de se conformer aux réglementations exigées par l'UE.

La complexité des normes de l'UE et le manque de transparence concernant l'évaluation de la conformité administrative exigent un niveau très élevé de formalités, que certains secteurs d'activité des pays MED ont du mal à supporter.

De plus, ce manque d'harmonisation des normes entre l'UE et les pays MED engendre des difficultés quant à l'obtention des certificats de produits, de validation des exigences d'essai et des normes de sécurité des produits.

Ce constat est démontré par l'étude de Michalek (2005) qui précise que seule une faible portion des exportations des pays MED est soumise à la réglementation. Ceci signifie que les pays MED sont incapables de se conformer aux réglementations ou normes techniques exigées par l'UE.

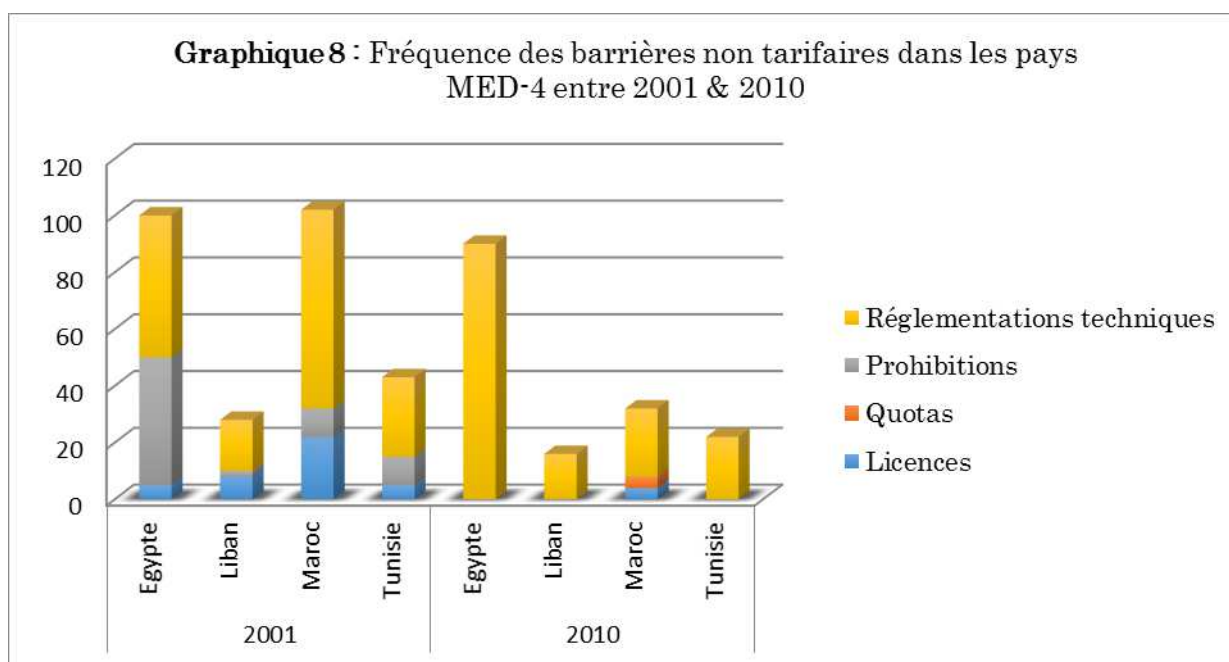
L'auteur montre également, dans une approche d'équilibre partiel, que l'harmonisation technique pourrait avoir des répercussions positives sur les échanges entre les pays mettant en œuvre ces procédures d'harmonisation.

Des résultats similaires ont été obtenus suite à l'étude de « De Wulf & Maliszewska », (2009) concernant l'impact des obstacles techniques sur les échanges UE-MED. Les auteurs mentionnent que ces obstacles techniques apparaissent comme l'entrave majeure des échanges entre les deux partenaires. Ils précisent que 74% des entreprises en Egypte, 92,8% en Tunisie, 40% au Maroc et 35% en Israël rencontrent des problèmes liés aux obstacles techniques lors de leurs exportations.

Comme déjà mentionné dans le chapitre 1, ce type de barrières non tarifaires demeure comme l'obstacle majeur des échanges commerciaux au niveau mondial, du fait qu'il est axé sur la protection de la santé, la sécurité et l'environnement en corrigeant les défaillances du marché dues à l'asymétrie informationnelle, sauf que ces règlements techniques peuvent être utilisés pour des pratiques protectionnistes.

Dans le même cadre d'étude, nous rapportons les résultats obtenus par des études de la Banque Mondiale suivant la nouvelle classification des barrières non tarifaires (CNUCED, 2009). Ci-après un tableau illustrant la fréquence des BNT dans le commerce des 4 pays MED entre les deux années 2001 et 2010.

Notons qu'une évaluation de l'incidence des barrières non tarifaires peut être effectuée en mesurant la fréquence des BNT dans le commerce des pays. Celle-ci permet d'avoir une idée sur les types de BNT appliquées par les pays et mesurer ainsi l'impact quantitatif de ces barrières.



Source : Adapté par l'auteure à partir des données de la Banque Mondiale & de la CNUCED

Il est clair que l'utilisation des règlements techniques s'est propagée en 2010 dans le commerce des pays MED en même temps qu'une baisse des autres barrières non tarifaires est enregistrée dans l'ensemble des pays. Il semble que la réglementation technique ait remplacé toutes les autres mesures restrictives. Ceci peut être considéré comme un passage de l'ère de protectionnisme marquée par un fort maintien de divers types de barrières non tarifaires à une ère marquée par la réglementation. C'est ce que les économistes (comme dans l'article d'Augier & al. (2012)) appellent : « le remplacement des barrières non tarifaires par les mesures non tarifaires ».

De plus, le ratio élevé des réglementations techniques confirme le recours de l'ensemble des pays MED à des mesures de protection axées sur la correction de défaillance des marchés dues à l'asymétrie informationnelle et qui peuvent être employées en vue de limiter la concurrence étrangère.

Tous les accords Euromed soulignent l'importance de la coopération sur les questions liées aux mesures SPS. Les coûts associés aux mesures SPS imposées par l'UE sont relativement élevés. Les producteurs des pays MED ne peuvent répondre aux exigences liées à ces mesures.

De plus, le système de traçabilité augmente les coûts de conformité et complique l'accès aux marchés européens pour les pays MED. A cela s'ajoute les subventions agricoles versées aux producteurs européens ainsi que l'érosion des traitements préférentiels des pays MED en raison de la prolifération des accords régionaux au sein de l'UE, sapant ainsi la compétitivité des pays MED.

Quant aux obstacles techniques regroupant les procédures d'évaluation de la conformité, les certifications de conformité...etc. ils ne sont ni appliqués ni gérés de la même façon dans l'ensemble des pays MED. Ces pays se retrouvent à des stades différents en termes d'harmonisation de leurs normes techniques avec les pays de l'UE. Ceci explique la présence de ce type de BNT comme mesure contraignante au commerce des pays MED. Ainsi, certains accords Euromed mentionnent de manière explicite un objectif d'harmonisation des normes OTC.

En somme, les mesures SPS et OTC occupent une place de plus en plus importante dans les accords commerciaux entre l'UE et les pays MED. Leur objectif est de trouver un équilibre entre libéralisation des échanges et accès équitable aux marchés d'un côté, et protection de la santé et la sécurité d'un autre côté. Pour éviter que ces types de mesures ne créent des obstacles arbitraires aux échanges, les deux partenaires UE & MED doivent renforcer la coopération en matière d'harmonisation de réglementations techniques d'une part, et se baser sur les accords de l'OMC et les différentes organisations internationales fournissant une base commune et fiable, d'autre part.

L'étude de « De Wulf & Maliszewska » (2009) a tenté de classer les principales barrières non tarifaires appliquées sur le commerce entre les pays MED et leur partenaire UE. Cette étude couvre cinq pays MED, à savoir : l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie ainsi que les pays faisant partie de l'UE. Elle dresse une liste des barrières non tarifaires maintenues dans le cadre des échanges Euromed.

Il en ressort que les mesures SPS et OTC sont parmi les principales mesures auxquelles les deux partenaires font face.

Les auteurs expliquent que les deux partenaires UE et MED subissent des difficultés liées essentiellement aux mesures SPS en citant en particulier :

- La durée de conservation et l'application des procédures qui représentent une préoccupation majeure pour les exportateurs des pays MED ;
- Les procédures de certification relatives aux exigences religieuses comme dans le cas de la viande halal, causent de nombreuses complications pour les échanges UE-MED ;
- Les interdictions de certains produits alimentaires en vue de la protection des maladies épidémiques telles que la grippe aviaire et l'application des mesures SPS strictes sur ces produits entraînent des coûts financiers importants et des retards de dédouanement pour les exportateurs de l'UE.

Les auteurs ajoutent que les pays MED ont fourni des efforts pour harmoniser une grande proportion de réglementations techniques et s'aligner sur les normes internationales en vue de développer leur commerce extérieur. Toutefois quelques difficultés en termes d'harmonisation des normes techniques sont à traiter ; citons particulièrement :

- Les exigences d'étiquetage et d'emballage imposées par l'UE sur une large gamme de marchandises essentiellement liées aux produits alimentaires, pharmaceutiques et au textile, semblent affecter les exportations des pays MED. Ces normes se traduisent par des coûts irrécupérables pour les exportateurs méditerranéens.
- Les procédures d'essais aux frontières qui diffèrent d'un produit à un autre, les procédures de tests manquant d'uniformité et de transparence ainsi que le manque du personnel et les laboratoires mal équipés conduisent à des tests défectueux et des résultats biaisés.

Ainsi, les pays MED tentent tout de même d'harmoniser leurs normes techniques et soumettre les notifications au comité de l'OMC responsable des obstacles techniques. Chacun des pays MED se trouve à un stade différent en termes d'harmonisation des normes avec l'UE.

Notons que l'ensemble des pays MED a négocié un accord sur l'évaluation de la conformité des produits industriels (ACAA : Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products). Un autre accord de reconnaissance mutuel a été négocié également pour harmoniser une grande proportion de règlements techniques.

Toutefois, il est difficile de procéder à de tels accords en présence de faibles infrastructures d'évaluation de conformité, de laboratoires non accrédités (manque de personnel, laboratoires mal équipés engendrant des longs délais et parfois des résultats défectueux) ou d'organismes nationaux non reconnus. Cette faiblesse en termes de moyens constatée dans les gouvernements des pays MED (à l'exception d'Israël qui est en avance au regard des autres pays) empêche la mise en place des procédures d'harmonisation technique.

Dans le même sens, les exigences d'étiquetage et d'emballage apparaissent comme l'entrave majeure au sein des pays MED. Des exigences strictes sont imposées lorsqu'il s'agit des produits alimentaires, pharmaceutiques et textiles. Ces exigences se traduisent forcément par des coûts à supporter par les entreprises exportatrices. D'ailleurs, l'étude de Ghoneim, (2009) montre que ce type de mesure semble entraver le commerce intra régional entre les pays signataires de l'accord d'Agadir.

L'auteur précise également que les procédures d'essai diffèrent d'un produit à un autre en fonction de la sensibilité du produit importé. Ces tests d'essai qui manquent souvent d'uniformité et de transparence induisent davantage de coûts irrécupérables pour les entreprises exportatrices. Notons que la complexité de l'application des règlements techniques à l'importation affecte négativement le dédouanement des marchandises. Ce qui présente un impact négatif sur la compétitivité des entreprises importatrices.

Dans le cadre du partenariat UE-MED, les attentes des pays MED vont dans le sens du besoin d'une assistance technique de la part des pays de l'UE à chaque fois que de nouveaux règlements techniques sont adoptés.

5. Les procédures douanières et administratives : autres mesures restrictives au commerce euro-méditerranéen

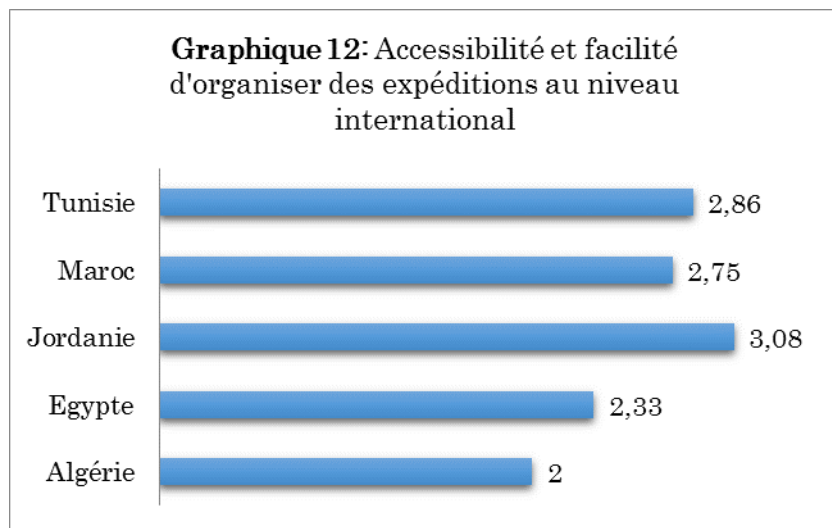
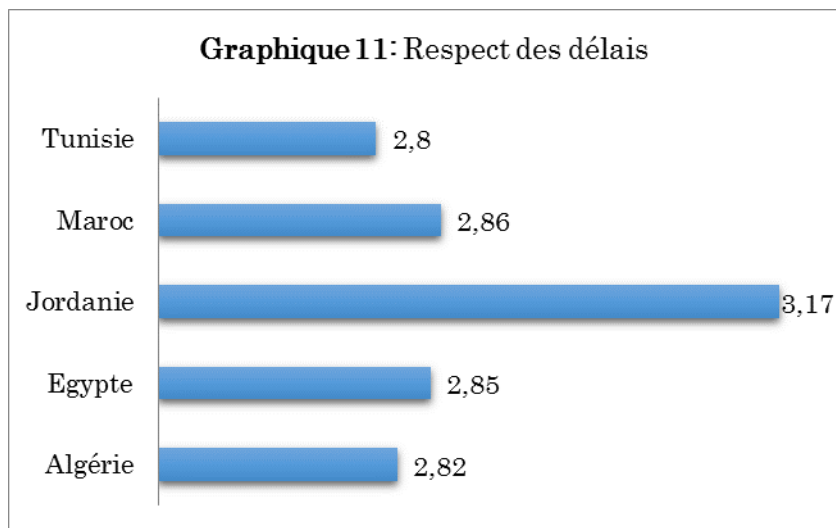
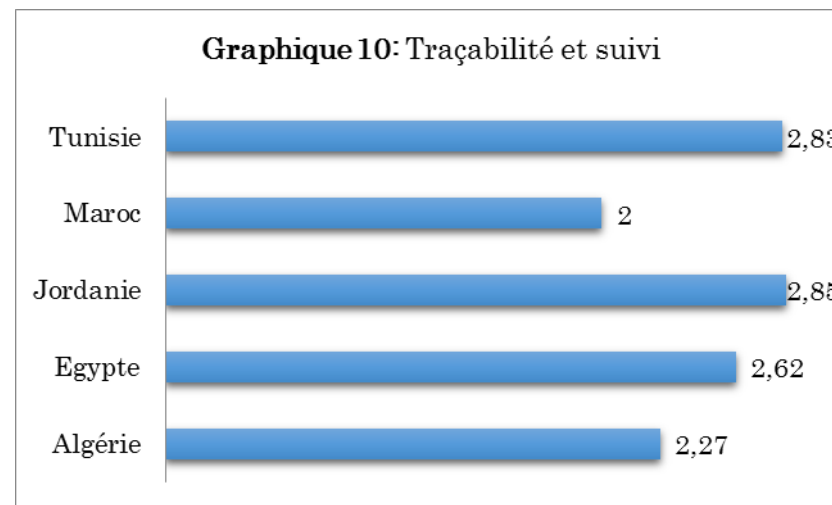
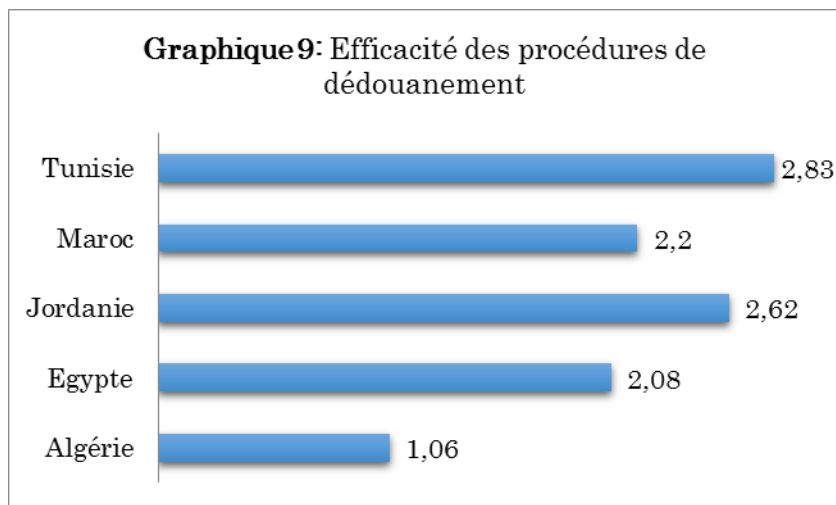
D'autres barrières non tarifaires doivent être ciblées dans le cadre du partenariat Euromed, il s'agit des procédures douanières et administratives. Il semble que les pratiques douanières et les exigences documentaires imposées sur les marchandises qui franchissent les frontières nationales font partie des mesures les plus restrictives au commerce euro-méditerranéen.

Notons que les pratiques douanières couvrent toutes les routines administratives comme l'utilisation de la technologie de l'information, les techniques de gestion des risques, le degré de dépendance des importations et exportations des entreprises, le niveau de compétence du personnel engagé, les structures bureaucratiques...etc. Les exigences documentaires correspondent par exemple aux certificats d'assurance, certificats de conformité aux normes du produit, certificats d'origine...etc.

Les pays MED qui n'arrivent toujours pas à simplifier les procédures douanières et à adapter un système automatisé font face à des procédures qui peuvent s'avérer lourdes et coûteuses.

Dans son classement des pays MED par rapport à leur performance administrative et douanière, la Banque Mondiale montre que la majorité des pays MED sont au-dessous de la moyenne (ou légèrement au-dessus) quant à l'efficacité des procédures de dédouanement, la traçabilité et le suivi, le respect des délais et la facilité d'organiser des expéditions au niveau international. Les tableaux ci-après illustrent les niveaux de ces différentes variables qui varient entre 1 (faible) et 5 (élevé).

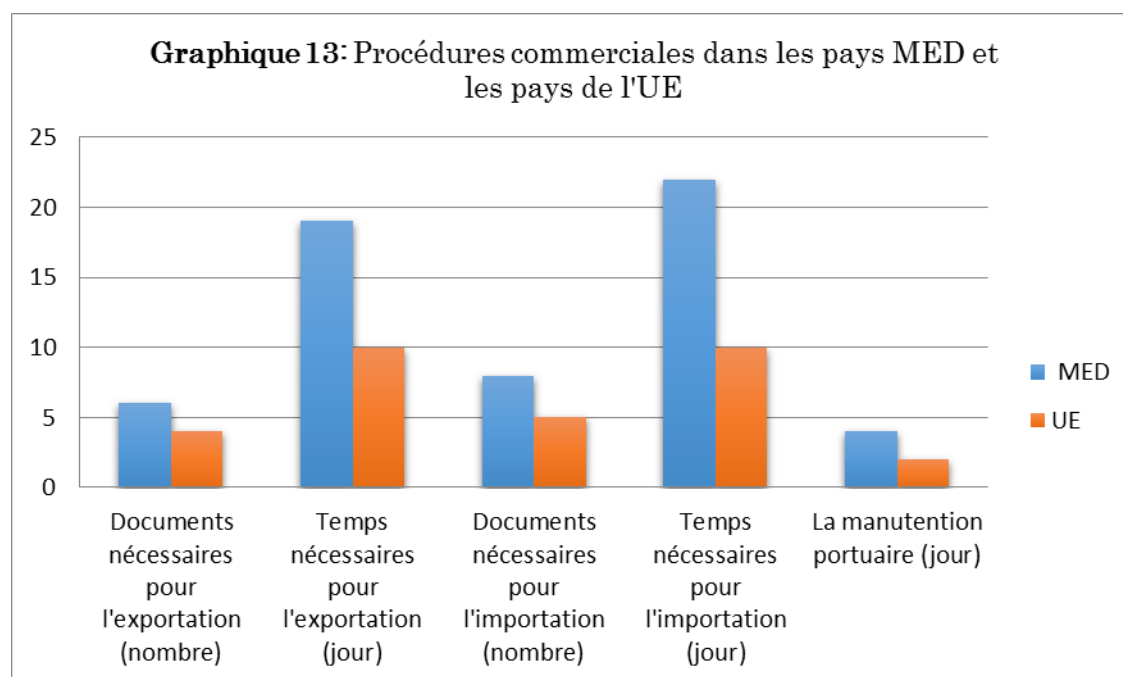
Graphiques 9, 10, 11 et 12 : Performance douanière et administrative des pays MED-5



Source : Etabli par l'auteure, issu des données de la Banque Mondiale

Les graphiques ci-dessus montrent que les pays MED affichent des niveaux faibles quant à leurs performances douanières et administratives (des indices de « 2 » en moyenne). Ceci reflète la faible performance des pays MED en termes d'efficacité de leurs procédures de dédouanement, le respect des délais, la transparence, la traçabilité et le suivi. A noter que l'inefficacité des procédures douanières et administratives dans ces pays est susceptible de générer des coûts directs aux entreprises concernés ; des coûts liés aux retards ainsi que des coûts d'amortissement.

Dans le même contexte, la base de données « Doing business » de la Banque Mondiale fournit chaque année une évaluation quantitative des mesures et réglementations dans le monde. Issue de la base de données « Doing business, 2012 » de la Banque Mondiale, le graphe ci-après fournit une idée sur le nombre de documents et jours nécessaires pour se conformer aux procédures commerciales dans les pays MED en comparaison avec les pays de l'UE.



Source : Etabli par l'auteure à partir de la base de données « Doing business » 2012

Notons que les documents nécessaires pour l'exportation ou l'importation correspondent aux documents de dédouanement par les ministères, les autorités douanières, les autorités portuaires et les agences de contrôle technique et sanitaire.

Le graphique ci-dessus illustre une image de la lourdeur et la lenteur des procédures commerciales dans les pays MED vis-à-vis des pays de l'UE.

En particulier, le graphique ci-dessus montre que le temps nécessaire pour accomplir les procédures d'exports dans les pays MED est à multiplier par deux par rapport au temps nécessaire dans les pays de l'UE. Ceci reflète les réformes de facilitation des échanges qui ont été entreprises par les pays de l'UE et qui manquent toujours dans les pays MED.

Ainsi, un meilleur accès aux technologies de l'information, la simplification des règles administratives et les exigences documentaires ou encore la numérisation des conteneurs sont des facteurs qui peuvent expliquer la différence observée entre les pays MED et les pays de l'UE.

Comme le suggèrent Bourdet & Persson (2011), le manque de transparence et de cohérence dans l'application de la réglementation douanière, le manque de fonctionnaires formés et la complexité des procédures douanières sont les formes les plus restrictives des barrières non tarifaires dans les pays MED. Ainsi, les auteurs précisent que les procédures d'export dans les pays MED présentent plus de problèmes que les procédures d'importation de l'UE.

Ils indiquent que l'amélioration des procédures d'exportation et d'importation stimule les volumes d'échanges entre les partenaires UE et MED. Les résultats de ces travaux montrent que la facilitation des procédures d'export et d'import de la part des deux partenaires augmente les exportations des pays de l'UE de 115%. Enfin, les auteurs estiment que les gains potentiels de la facilitation des échanges à travers l'abolition des BNT sont beaucoup plus importants que les gains résultants des préférences commerciales accordées aux pays membres des accords préférentiels.

Ceci devrait inciter les pays MED à entreprendre des réformes de simplification des procédures douanières pour améliorer et automatiser leur système de dédouanement et alléger leurs procédures douanières.

Comme le précisent « De Wulf & Maliszewska » (2009), les pays MED ont enregistré quelques progrès en matière de simplification des procédures douanières. La Jordanie a introduit le système douanier automatisé de la CNUCED, et elle a lancé un programme visant à faciliter davantage les procédures douanières. Le Maroc a introduit l'échange électronique des données et il a établi un processus de dédouanement automatisé basé sur des méthodes d'évaluation des risques. La Tunisie a introduit également le système automatisé d'information des douanes permettant une réduction des délais de dédouanement.

Toutefois, des réformes restent à mettre en place en collaboration avec l'UE pour faciliter les échanges UE-MED, à savoir : rationaliser les procédures douanières pour les échanges intra-MED afin de stimuler le potentiel commercial et d'éliminer les frais supplémentaires et les surcharges imposés sur le commerce intra-MED en particulier dans le cadre de l'accord d'Agadir ; améliorer les procédures techniques pour accélérer l'importation et fournir une assistance technique pour améliorer la circulation de l'information entre les pays MED.

En résumé de cette section, la revue de littérature sur la description des barrières non tarifaires existantes dans le commerce euro-méditerranéen nous apprend que les efforts fournis quant à la libéralisation des échanges au niveau régional ou multilatéral restent insuffisants en raison de l'importance des barrières non tarifaires dans le commerce des deux partenaires.

Cette insuffisance est surtout liée au degré restrictif des BNT persistantes. Une suppression de certains types de BNT tout en gardant celles qui sont restrictives ne procurera que des avantages limités. Une intégration profonde entre les pays MED et le partenaire UE passera certainement par une suppression mutuelle des barrières non tarifaires restrictives.

Cette libéralisation doit porter d'abord sur les services, notamment dans le secteur de la banque et la communication ; secteur fortement protégé par les pays MED avec la mise en place de barrières d'entrée aux investissements étrangers.

Aussi, de la part des pays MED, une intégration horizontale (intégration intra-MED) reste attendue. C'est l'une des conditions nécessaires de la réussite d'une intégration verticale (UE-MED) dans la mesure où l'efficacité du processus de production dans la zone méditerranéenne génère des gains dans l'ensemble de la zone Euromed.

Néanmoins, les pays de l'UE aussi doivent fournir davantage d'efforts pour libéraliser le secteur agricole qui enregistre au jour d'aujourd'hui un niveau très élevé de protection en tenant compte des barrières non tarifaire. La libéralisation du secteur agricole doit stimuler les avantages comparatifs des pays MED et permettra de produire plus de rentabilité de gains en termes d'aide sociale.

A cela s'ajoute l'importance de la coopération sur les questions liées aux mesures SPS / OTC, la nécessité de simplification des procédures administratives et douanières, ainsi que l'automatisation des systèmes de contrôle dans l'ensemble des pays MED afin de faciliter la transition des expéditions au niveau des frontières afin d'améliorer l'efficacité du système de dédouanement.

Des résultats qui nous conduit à conclure à la nécessité d'une harmonisation des règlements techniques et des procédures d'évaluation de la conformité de la part des pays MED pour s'aligner aux normes de l'OMC et les accords d'associations conclus avec l'UE.

III. Evaluation des barrières non tarifaires entre l'ancienne nomenclature et la nouvelle classification

La revue de littérature réalisée dans la section précédente nous a permis de soulever les types de barrières non tarifaires les plus répandus dans le commerce UE-MED à savoir : les mesures SPS et OTC, les règles d'origine, les procédures douanières et administratives. De même, dans la section précédente, nous avons montré que le commerce agricole et le commerce des services font partie des secteurs d'activité les plus concernés (sensibles) par l'application des BNT dans les échanges euro-méditerranéennes.

Le cadre proposé ici tend vers une analyse descriptive de l'ancienne classification des barrières non tarifaires ainsi qu'une analyse personnelle de la nouvelle classification des BNT de la CNUCED, (2009) à travers une étude de la base de données de la Banque Mondiale (2010) introduisant les BNT existantes dans le commerce euro-méditerranéen. A travers ces analyses, nous recensons les principaux types de BNT appliqués dans le commerce UE-MED et les catégories de produits concernées par ces BNT. Des analyses qui nous permettront d'illustrer la revue de littérature réalisée dans les sections précédentes et d'établir les données nécessaires aux estimations économétriques dans les chapitres à venir.

En se basant sur l'ancienne et la nouvelle classification décrites auparavant dans le premier chapitre de la présente thèse, deux bases de données ont été établies. Une première base de données issue de l'ancienne classification a été établie par Gonzalez & Parra (2010) à l'aide des données commerciales provenant de la base de données de la « UN Comtrade ». Les données concernent les importations et les exportations de six pays sud-méditerranéens (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc et Tunisie) en provenance des 27 pays de l'Union Européenne. Une seconde base de données en référence à la nouvelle classification de la CNUCED (2009), issue d'une récente étude sur les barrières non tarifaires fournie par la Banque Mondiale (2010) présente cinq pays sud-méditerranéens (Egypte, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie) dans leurs échanges avec les 27 pays de l'Union Européenne.

Cette section présente un cadre descriptif de l'application de différents types de barrières non tarifaires dans divers secteurs d'activité par les pays sud-méditerranéens dans leurs échanges avec les pays de l'UE. La description de la 1^{ère} base de données issue de l'ancienne classification nous donne une idée sur l'ampleur des barrières non tarifaires dans le commerce des pays MED. Quant à la seconde base de données, elle nous permet d'énumérer les types de BNT appliqués dans le commerce UE-MED et de définir les catégories de produits les plus concernés par la présence de ces barrières non tarifaires.

Ainsi, cette section nous permettra par la suite d'aborder les chapitres 3 et 4 avec le calcul de l'incidence économique des barrières non tarifaires sur le commerce UE-MED à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT (chapitre 3) et la mesure du rôle des BNT dans les coûts de commerce (chapitre 4).

1. D'une 1^{ère} base de données issue de l'ancienne nomenclature des barrières non tarifaires.....

Notre 1^{ère} base de données, établie par Gonzalez & Parra (2010) à l'aide des données commerciales provenant de la « UN Comtrade data base », introduit trois catégories de barrières non tarifaires telles que leur catégorisation dépend de leur méthode d'application.

La codification des produits traités dans cette base de données a été agrégée en système harmonisé à 2 chiffres (SH-2) désignant le chapitre dans lequel les produits sont classés.

Notons que le système harmonisé est régi par la convention internationale sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Il comprend environ 5.000 groupes de produits, identifiés par un code à six chiffres (SH-6) et classés suivant une structure légale et logique; il repose sur des règles bien déterminées destinées à faciliter son application uniforme.

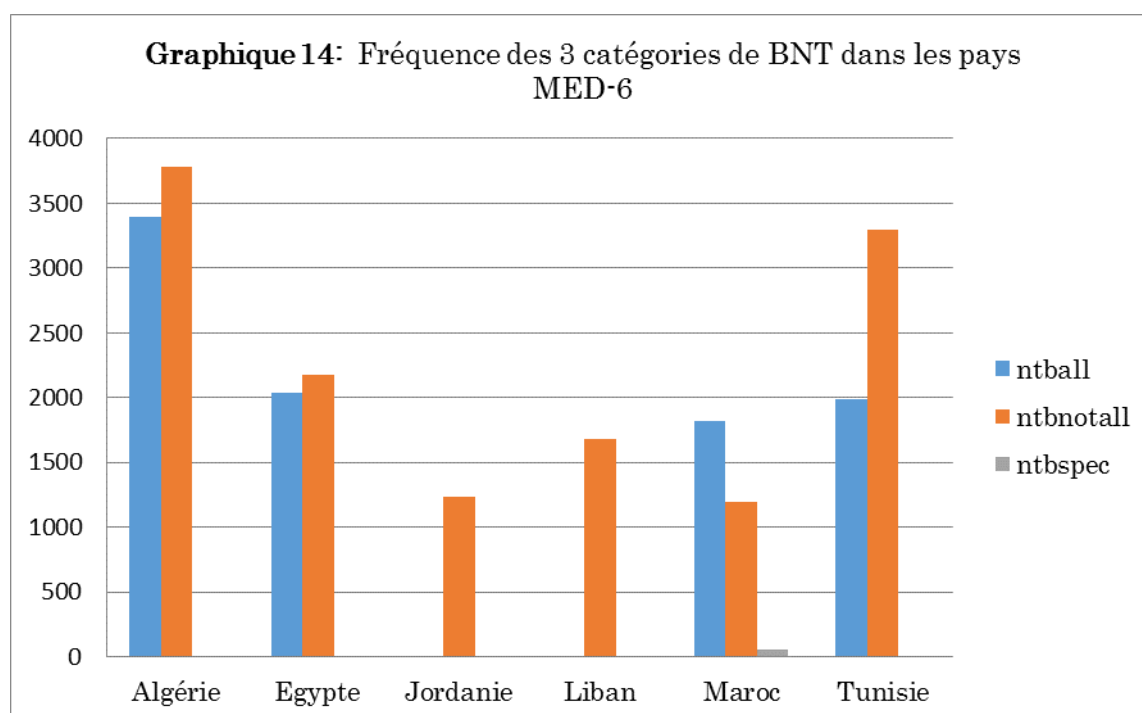
Les données concernent les importations et les exportations entre six pays sud-méditerranéens (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie) et les 27 pays de l'Union Européenne.

Les données sont fournies sur une période de 1992 à 2009, mais elles ne sont disponibles pour tous les pays MED qu'à partir de l'année 1997.

Les données sur les barrières non tarifaires dans la présente base de données reposent sur l'ancienne classification de la CNUCED. Ainsi, nous disposons de trois catégories de barrières non tarifaires, notées « **ntball** », « **ntballnot** » et « **ntballspec** ».

- La première catégorie notée « **ntball** », s'applique à tous les produits quelle que soit leur origine comme les exigences d'étiquetage par exemple, qui permettent de savoir l'origine, la qualité, la liste des ingrédients... notamment en ce qui concerne les industries agroalimentaires. Ce type de barrière, en principe, a pour effet de réduire le niveau général des importations.
- La seconde catégorie notée « **ntballnot** », s'applique à des produits spécifiques peu importe leur origine. Ce type de barrière traite certains risques ou dangers potentiels associés à un produit particulier. Des exemples typiques sont les exigences sanitaires à respecter pour importer des produits alimentaires tels que les certificats, les inspections obligatoires, etc... Toutefois, ce type de barrière non tarifaire peut être mis en place pour contrôler l'afflux d'un type particulier de produit susceptible d'être en concurrence avec des produits locaux, donc pour faire face à la concurrence étrangère.
- La troisième catégorie notée « **ntballspec** » s'applique à des produits et des origines spécifiques. Ce type de barrières non tarifaires est appliqué lorsqu'un risque est identifié quant à un produit particulier d'une origine (provenance) particulière. Un exemple typique de la viande bovine congelée en provenance des pays ayant des épidémies de maladie alimentaire. Dans ce cas, généralement, des droits anti-dumping sont appliqués pour corriger cette distorsion, comme mentionné dans le chapitre précédent.

Le graphique ci-dessous montre la fréquence des trois catégories de BNT dans les six pays MED appliquées sur leurs échanges avec les partenaires UE. La fréquence est mesurée par le nombre de BNT existant dans l'ensemble des lignes tarifaires pour chaque pays MED.



Source : Etabli par l'auteure, issue de la base de données de Gonzalez & Parra (2010)

Il semble que les deux premières catégories « ntball » et « ntballnot » soient les plus appliquées dans le commerce euro-méditerranéen.

Les pays MED notamment l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie appliquent des barrières non tarifaires à tous les produits quelle que soit leur origine en vue de réduire le niveau des importations. Cette mesure commerciale met en évidence une politique protectionniste mise en place par les pays MED en vue de protéger leurs producteurs locaux et faire face à la concurrence.

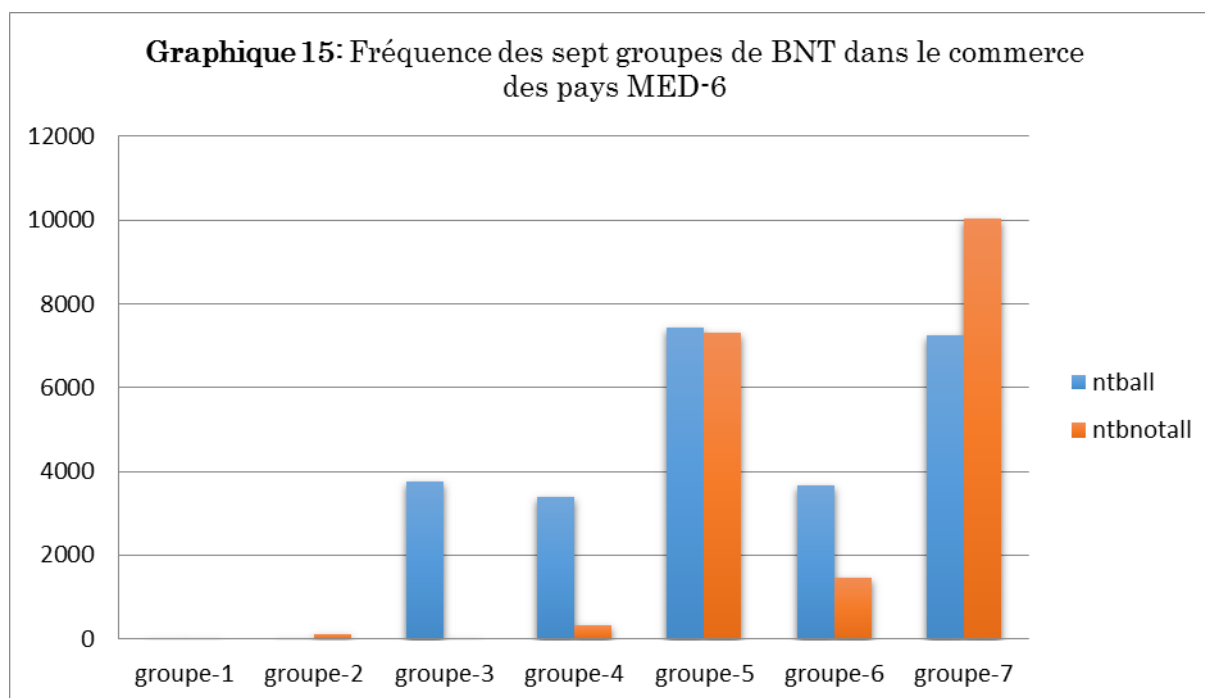
Aussi, des barrières non tarifaires sont appliquées par tous les pays MED à des produits spécifiques quelle que soit l'origine.

Ceci peut être expliqué en partie par la politique de protection de la santé, la sécurité du consommateur ou de l'environnement notamment quand il s'agit d'importer des produits alimentaires. Ceci n'empêche que ces mesures peuvent être appliquées à des fins discriminatoires afin de protéger certains produits pour lesquels les pays MED disposent des avantages comparatifs.

Pour chaque catégorie de BNT, nous retrouvons sept groupes (formes) de barrières non tarifaires qui peuvent être appliquées par les pays MED. Dans notre base de données établie par Gonzalez & Parra (2010), les sept groupes de BNT sont classés comme suit :

1. Différents types de charges et de taxes applicables sur des services financiers spécifiques tels que des inspections ou des services de statistique. Ce groupe comprend également des taxes appliquées aux marchandises quelle que soit l'origine, telle que la taxe de vente générale.
2. Les prix administrés : ils incluent tous les différents types de mesures qui influent sur le prix des produits importés (contrôles de prix, exigences de prix minimum à l'importation,...), les garanties et les droits antidumping.
3. Les mesures financières : ce sont des mesures qui affectent la valeur des opérations d'importations et des restrictions sur le fonctionnement de devises étrangères tels que les taux de change multiples et le fonctionnement de la monnaie étrangère.
4. Les licences automatiques : ce sont des procédures administratives qui exigent la présentation d'une demande ou d'autres documents comme une condition préalable pour l'importation de marchandises dans un objectif de surveillance de certains produits sensibles (produits chimiques, alimentaires...).
5. Les licences non-automatiques : ce sont des mesures qui concernent des produits très sensibles et dangereux (armes, produits chimiques potentiellement dangereux,...). Les quotas et autres types de restrictions quantitatives sont inclus dans ce groupe.
6. Les mesures monopolistiques : ce sont des mesures qui tentent de préserver un certain pouvoir de monopole dans le pays importateur. Il s'agit des opérations qui doivent être effectuées par des sociétés commerciales ou des organismes gouvernementaux.
7. Les techniques et réglementations de la qualité : ce sont des procédures visant à assurer des niveaux minimaux de qualité du produit ou à assurer que le produit importé répond aux mêmes spécifications que le produit national.

Le graphique ci-après illustre la fréquence des sept groupes de BNT appliqués par les six pays MED dans leur commerce avec les partenaires UE.



Source : Etabli par l'auteure, issu de la base de données Gonzalez & Parra (2010)

La 1^{ère} catégorie de barrières non tarifaires « ntbball » est présente sous différentes formes de BNT correspondantes au groupe « 3 », « 4 », « 5 », « 6 » ou « 7 » suivant le classement ci-dessus. Ainsi, les pays MED ont recours à différentes formes de BNT dans leur commerce avec les pays de l'UE pour réduire le niveau des importations.

Cette politique commerciale restrictive se traduit par la mise en place des mesures financières ou monopolistiques, des licences automatiques ou non automatiques et des techniques et réglementations de la qualité.

La 2^{ème} catégorie de barrières non tarifaires « ntbnotall » est appliquée particulièrement sous trois formes correspondantes au groupe « 5 », « 7 » et dans une moindre mesure le groupe « 6 ». L'application des BNT à des produits spécifiques quelle que soit leur origine correspond essentiellement à des licences non automatiques, qui sont des mesures appliquées sur des produits dangereux et très sensibles ; ou à des réglementations de la qualité qui sont plutôt des procédures appliquées en vue d'assurer des niveaux minimaux de qualité.

Nous allons nous baser sur la classification des barrières non tarifaires établie dans la base de données de Gonzalez & Parra (2010) pour estimer un premier modèle économétrique, dans le chapitre suivant, qui nous permettra d'estimer l'impact des BNT à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.

2. ...Vers une 2ème base de données issue de la nouvelle classification des barrières non tarifaires

Notre seconde base de données est issue d'une récente étude sur les barrières non tarifaires fournie par la Banque Mondiale (2010) et intégrant cinq pays sud-méditerranéens. Cette base de données s'appuie sur la nouvelle classification des barrières non tarifaires établie par la CNUCED (2009).

Les données concernent cinq pays méditerranéens à savoir : Egypte, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie, dans leurs échanges (importations) avec les 27 pays de l'Union Européenne pour l'année 2008 et 2009.

Dans la présente base de données, nous disposons des principales catégories de BNT existantes dans le commerce des cinq pays MED et les 27 pays de l'UE suivant la nouvelle classification qui les détaille en 16 catégories, comme mentionné dans le premier chapitre de la présente thèse.

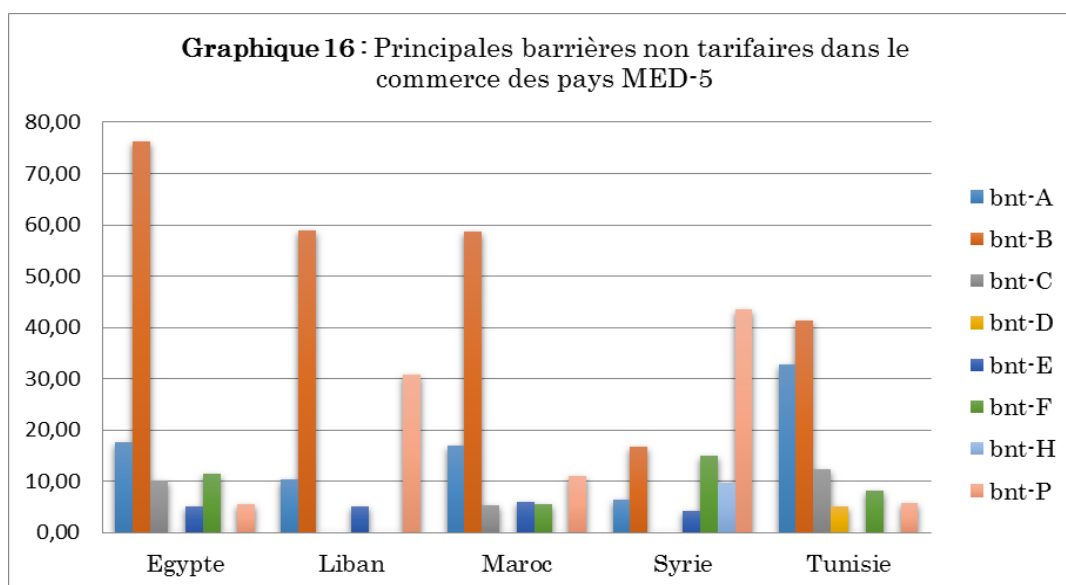
Le tableau ci-après est un aperçu général sur ces principaux types de BNT existants dans chaque pays MED de l'échantillon.

Tableau 13: Aperçu général des principaux types de barrières non tarifaires appliquées sur le commerce des pays MED-5

Egypte	A-B-C-D-E-F-P	A: Mesures sanitaires et phytosanitaires B: Obstacles techniques au commerce C: Inspection avant expédition et autres formalités
Liban	A-B-E-P	D: Mesures de contrôle de prix E: Licence, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif
Maroc	A-B-C-D-E-F-G-H-P	F: Impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires G: Mesures financières
Syrie	A-B-E-F-G-H-P	H: Mesures anticoncurrentielles I: Mesures concernant les investissements liées au commerce
Tunisie	A-B-C-D-E-F-H-P	P: Mesures liées à l'export

Chacun des pays MED applique un nombre et un type de barrières non tarifaires suivant sa politique commerciale interne.

Afin d'analyser de plus près la fréquence des différentes types de BNT dans le commerce de chaque pays MED, le graphique ci-dessous illustre la fréquence de chaque forme de BNT dans chacun des cinq pays MED de l'échantillon. Notons que la fréquence est mesurée par le pourcentage de chaque type BNT existant dans le commerce de chaque pays MED.



Source : Calculé par l'auteure à partir des données de la Banque Mondiale (2010) & la CNUCED (2009)

Il semble que certaines catégories de BNT sont appliquées à des niveaux plus importants que d'autres dans chaque pays MED. A titre d'exemple, l'Egypte applique sept formes de BNT dans son commerce avec les pays de l'UE, nous citons les formes suivantes : « A », « B », « C », « D », « E », « F » et « P », comme indiqué dans le tableau 13 ; mais avec une prédominance pour les BNT de type « B » & « A ».

Egalement, il est intéressant de constater que les obstacles techniques au commerce « OTC » (barrière type B), les normes SPS (type A) et dans une moindre mesure les mesures relatives à l'export (type P) sont les principales barrières non tarifaires appliquées par l'ensemble des pays MED dans leur commerce avec le partenaire européen.

Le graphe ci-dessus montre que plus de la moitié des barrières non tarifaires dans quasiment tous les pays, à l'exception de la Syrie, correspondent aux normes OTC.

Quant aux mesures SPS, elles représentent plus de 25% des BNT en Tunisie et correspondent en moyenne à 10% des BNT dans le reste des pays MED. La troisième principale BNT correspond aux mesures liées à l'export. Le graphe indique également qu'en Syrie, les mesures relatives à l'export représentent près de 45% des barrières non tarifaires du pays. Au Liban, ce type de mesure occupe la deuxième position en représentant 36% du total des mesures restrictives.

Ce résultat est assez attendu. Les dites barrières non tarifaires de type SPS/OTC sont les deux formes les plus restrictives pour le commerce au niveau international. Comme on l'a déjà précisé dans le chapitre 1, la théorie économique ne fournit pas d'indications claires au sujet des effets sur le commerce de ces deux types de mesures qui peuvent être appliquées en vue de protéger la santé, la sécurité humaine, animale ou végétale ; tout comme elles peuvent être appliquées pour des pratiques protectionnistes déguisées.

En outre, d'autres types de BNT sont présentes dans le commerce euro-méditerranéen, il s'agit des « charges, taxes et impositions » ou encore les « mesures avant expédition ».

Ces deux formes de BNT font également partie de la politique commerciale protectionniste appliquées par les pays MED dans leurs échanges avec les pays de l'UE. Bien qu'elles ne soient appliquées qu'à un niveau réduit, elles peuvent avoir un impact restrictif sur le commerce euro-méditerranéen.

Par ailleurs, la présente base de données nous fournit également des informations à des niveaux détaillés quant aux catégories de produits échangés dans le cadre du commerce UE-MED. La codification des produits traités dans la présente base de données suit une forme standard à 6 chiffres (SH-6). Afin de faciliter le calcul de l'impact de la variable non tarifaire sur chaque catégorie de produit échangée, nous avons regroupés les produits en 14 catégories suivant une codification SH à 2 chiffres (ceci permet d'avoir un nombre suffisant d'observations en termes de lignes tarifaires).

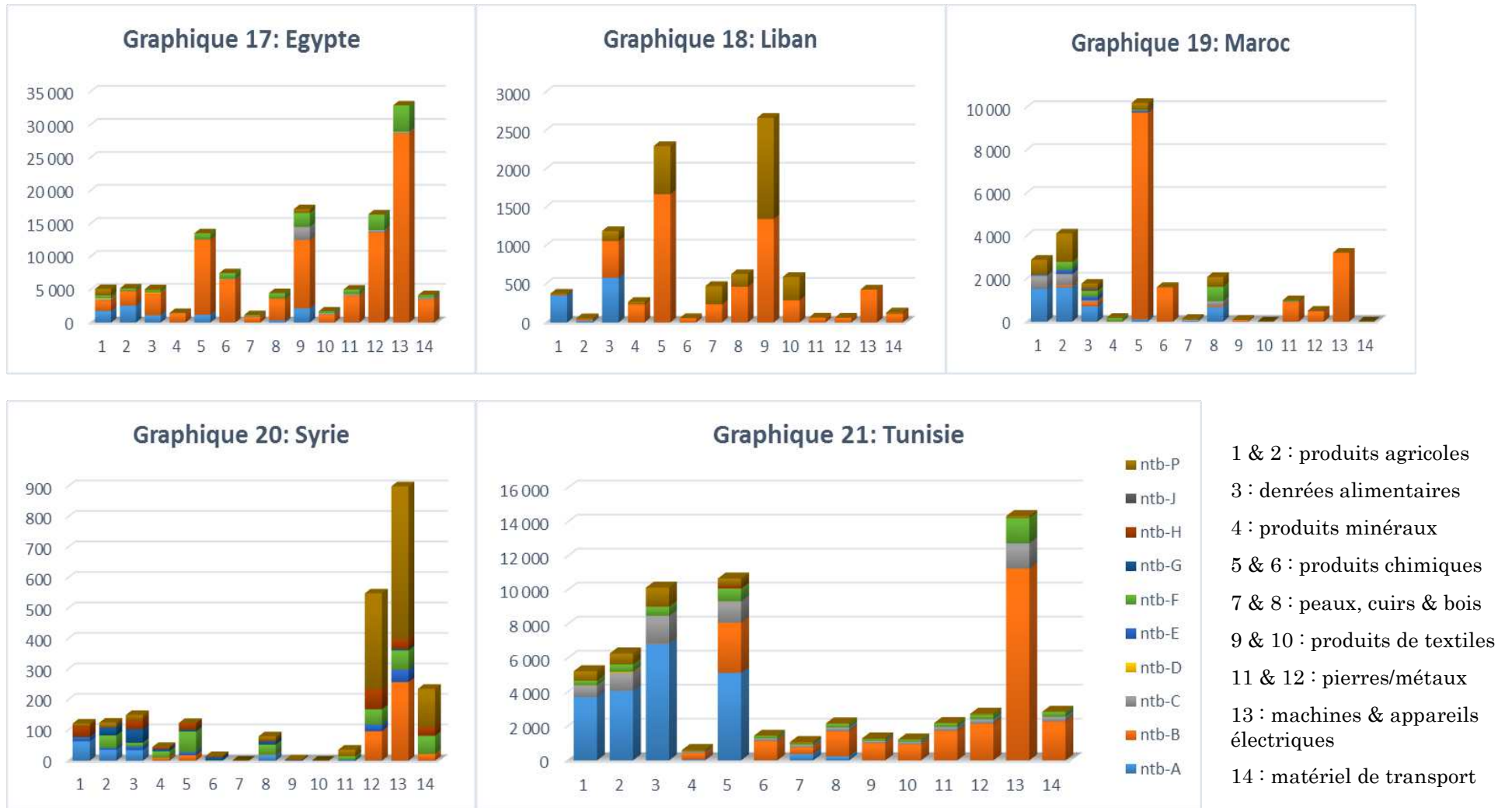
Le tableau ci-après est un aperçu général sur les catégories de produits échangés entre les cinq pays MED et le partenaire UE.

Tableau 14 : Aperçu général des catégories de produits dans le commerce des pays MED

Catégories de produits	Désignation du produit	
1. 01-05	Produits agricoles	Animaux vivants et produits du règne animal
2. 06-15		Produits du règne végétal
3. 16-24	Denrées alimentaires	
4. 25-27	Produits minéraux	
5. 28-38	Produits chimiques	Produits des industries chimiques et des industries connexes
6. 39-40		Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc
7. 41-43	Peaux, cuirs & bois	Peaux, cuirs, pelleteries
8. 44-49		Bois, charbon de bois / Matières fibreuses cellulosiques
9. 50-63	Produits de textiles	Matières textiles et ouvrages en ces matières
10. 64-67		Chaussures, couvre-chefs et articles connexes
11. 68-71	Pierres /métaux	Ouvrages en pierres, en plâtre, en ciment, en céramique
12. 72-83		Métaux de base et ouvrages en métaux de base
13. 84-85	Machines et appareils, matériel électrique	
14. 86-89	Matériel de transport	

Les informations portant sur les catégories de produits échangés dans le commerce UE-MED nous permettront de mesurer la fréquence des différents types de BNT dans les différentes catégories de produits échangés pour chacun des pays MED de l'échantillon. Le résultat de cette analyse est illustré par le graphique ci-après.

Graphiques 17,18, 19, 20 et 21: Fréquence des différents types de BNT dans catégorie de produit échangée entre les pays MED-5 et le partenaire UE



Source: Calculé par l'auteure en se basant sur la base de données de la banque mondiale (2010)

Il est clair que la présence des barrières non tarifaires est significative dans le commerce des pays MED. C'est particulièrement le cas pour les catégories correspondant aux obstacles techniques au commerce (bnt-b), les mesures sanitaires et phytosanitaires SPS (bnt_a) et les mesures liées à l'export (bnt_p). Ces types de BNT sont concentrés spécifiquement dans la 13^{ème} catégorie de produits correspondant aux machines & appareils électriques, puis la 5^{ème} concernant les produits chimiques et ensuite les deux premières catégories du secteur de l'agriculture.

Dans cette section, il s'agit de fournir une idée globale des différents types de BNT maintenues par les pays sud-méditerranéens appliquées sur des catégories de produits spécifiques. Ainsi, nous analyserons de près l'impact de ces différents types de BNT sur les catégories de produit les plus concernées par ces BNT, lors de nos estimations économétriques. Notons que la présence significative d'un type de BNT ne nous permet pas de conclure un impact restrictif de celui-là. Nos modèles économétriques nous permettront d'évaluer le signe et la significativité, donc mesurer l'impact réel de chaque type de BNT sur chaque catégorie de produit. L'objectif est de définir quel type de BNT est le plus restrictif pour le commerce de ces pays et sur quel secteur ces BNT sont le plus présent.

Conclusion du deuxième chapitre

Les années de partenariat entre l'UE et les pays MED marquées par la conclusion de différents accords d'association entre les deux partenaires n'ont pas permis de réaliser une intégration significative.

L'analyse présentée dans ce chapitre nous permet de considérer comme essentiel que le processus d'intégration économique euro-méditerranéen doit être approfondi et que les obstacles qui entravent les échanges entre les pays de la zone doivent être rapidement éliminés afin que les deux partenaires UE & MED puissent pleinement exploiter les possibilités de développement de la zone Euromed.

En effet, des politiques de relance sont nécessaires à ce stade pour appuyer le processus d'intégration euro-méditerranéenne. Deux aspects importants sont à mettre en œuvre. D'une part, la libéralisation des échanges doit englober aussi bien le secteur agricole que le secteur des services pour aboutir pleinement au libre-échange ; d'autre part, un commerce horizontal (intra-méditerranéen) doit être établi afin de construire un bloc méditerranéen solide pouvant réussir une intégration verticale de type UE-MED.

Notons que malgré les progrès réalisés en vue d'harmoniser les normes entre les deux partenaires, d'appliquer les règles d'origine ou d'automatiser le système administratif et douanier, les réformes sont restées superficielles notamment de la part des pays MED en raison du maintien des réglementations techniques (SPS & OTC) et l'insuffisance des moyens techniques (infrastructures faibles, laboratoires mal équipés, personnels mal formés...). A ce niveau, nous concluons la nécessité d'une assistance technique de la part de l'UE et la mise en place des réformes quant à l'harmonisation des normes et réglementations et nous soulignons également l'importance que revêtent l'intégration régionale des pays MED dans le renforcement des échanges commerciaux entre l'UE et les pays MED.

Ainsi, nous tirons comme conclusion que le potentiel de la zone Euromed que ça soit en termes de commerce ou en termes de développement dépend nécessairement des efforts déployés mutuellement par les deux partenaires. L'abolition des barrières non tarifaires à elle seule, peut ne pas être suffisante mais elle demeure une condition nécessaire pour réussir le projet d'intégration euro-méditerranéen.

CHAPITRE 3

-

ESTIMATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES : CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM

Les deux premiers chapitres de la présente thèse nous ont clairement montré que les barrières non tarifaires peuvent prendre de nombreuses formes différentes : contingents, impositions, subventions, règlements techniques, etc. Considérées comme des mesures de restriction du commerce, ces barrières sont ainsi difficiles à quantifier du fait de la difficulté d'agrégation des différentes formes qu'elles peuvent prendre.

En effet, la littérature empirique consacrée à l'estimation économétrique des politiques commerciales de restriction, en l'occurrence les barrières non tarifaires, a pris une dimension considérable. Les premiers travaux empiriques cherchaient plutôt à mieux évaluer le rôle des barrières non tarifaires dans la croissance ou la productivité et à valider des fondements théoriques qui pouvaient contribuer à la performance des modèles économétriques (Sachs & Warner (1995) & Frankel & Romer (1999), entre autres).

Les premiers modèles économétriques d'Anderson & Neary (1992, 1994, 1996, 2003, 2007) définissent un indice de restriction commerciale noté « TRI », pour Trade Restrictiveness Index comme le tarif uniforme équivalent à l'ensemble des mesures existantes. Les deux auteurs ont amélioré cette méthodologie en proposant d'estimer cet indice à chaque ligne tarifaire, une méthode qui consiste à transformer tous les instruments des barrières non tarifaires en un prix équivalent en développant une base d'équivalent tarifaire ad-valorem.

En se basant sur ces travaux, Kee & al. (2006, 2008, 2009) apportent à la méthodologie d'Anderson & Neary une approche empirique pour calculer l'impact des politiques commerciales restrictives dues essentiellement aux barrières non tarifaires sur le commerce d'une variété de pays en calculant les équivalents tarifaires ad-valorem de ces BNT.

Le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem facilite l'estimation des effets des différentes formes de barrières non tarifaires sur le commerce international. Cela permet une comparaison avec les droits de douane, ce qui est important pour analyser l'incidence des diverses mesures de politique commerciale sur le bien-être.

Ce chapitre s'inscrit dans la continuité de notre travail dans les deux premiers chapitres quant à l'identification des différentes formes des barrières non tarifaires et leur impact sur le commerce euro-méditerranéen.

Ainsi, nous nous inspirons des récentes recherches de Kee & al. (2009) pour introduire un modèle économétrique qui évalue le coût de la non-intégration dû particulièrement aux barrières non tarifaires appliquées sur les échanges entre les pays Sud de la Méditerranée et les partenaires de l'Union Européenne. Il s'agit d'une nouvelle contribution, dans la littérature du commerce international, quant au calcul des équivalents tarifaires ad-valorem qui inclut la région sud-méditerranéenne dans ses échanges avec l'Union Européenne.

En effet, différentes études se sont intéressées à l'impact des mesures de restrictions commerciales en l'occurrence les barrières non tarifaires sur les échanges commerciaux internationaux. Toutefois, très peu d'études se sont orientées vers la zone euro-méditerranéenne afin d'évaluer l'ampleur de ce type de restrictions commerciales sur le développement de la région UE-MED. Ainsi, notre première contribution concerne le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des barrières non tarifaires appliquées par les pays MED dans leurs échanges avec le voisin européen.

De plus, notre seconde contribution s'inscrit dans le cadre du calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT appliquées sur les échanges UE-MED en s'appuyant sur la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) établie dans la seconde base de données décrite auparavant. Notons que les rares études existantes concernant la région euro-méditerranéenne et ne portent que sur l'ancienne classification des BNT de la CNUCED établie depuis 1994.

Par conséquent, deux estimations économétriques nous permettront de mesurer l'impact des barrières non tarifaires à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.

La 1^{ère} estimation porte sur les importations de 6 pays MED (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc et Tunisie) en provenance des 27 pays de l'Union Européenne, les données étant issues de la 1^{ère} base de données correspondante à l'ancienne classification des BNT. La seconde estimation économétrique concerne les importations de 5 pays MED (Egypte, Liban, Maroc, Syrie & Tunisie) en provenance des 27 voisins de l'Union Européenne, les données provenant de la 2^{ème} base de données en référence à la nouvelle classification des BNT.

Ainsi, une comparaison entre les résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des deux estimations économétriques nous permettra d'évaluer l'impact des BNT suivant l'ancienne puis la nouvelle classification.

Dans la première section du présent chapitre, nous définissons le modèle théorique. Nous introduisons les bases et fondements théoriques de l'équation d'importation, notamment les travaux de Kee & al (2009) qui ont initié le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des barrières non tarifaires dans la littérature du commerce international.

La deuxième section est consacrée à la construction du modèle économétrique, la détermination des variables explicatives, la définition de la méthodologie économétrique des variables censurées « Heckman two-stages » et la modélisation de notre équation économétrique pour calculer les équivalents tarifaires ad-valorem des BNT suivant l'ancienne et la nouvelle classification.

Quant à la troisième section, elle porte sur l'interprétation des résultats d'estimation économétrique et aussi la comparaison des résultats des AVE suivant les deux classifications des BNT. Divers tests de sensibilité vérifiant la robustesse de nos résultats empiriques sont également introduits dans cette section.

I. Modèle théorique : bases et fondements théoriques

1. *Mesure de degré de restriction du commerce*

Les premiers travaux concernant la quantification des barrières non tarifaires cherchaient à fournir un indicateur susceptible de mesurer le degré de restriction du commerce dû aux politiques commerciales restrictives.

En effet, comme précisé auparavant, les premiers indicateurs de restriction du commerce ont été définis comme des inputs essentiels pour évaluer l'impact des politiques commerciales sur la croissance Edwards, (1998)/Frankel & Romer (1999), la pauvreté Dollar & Kraay, (2003), la productivité des entreprises Melitz, (2003) ou pour définir les déterminants institutionnels ou politiques des mesures de protection.

Les études tentant de comprendre le cadre institutionnel et politique des déterminants de la protection du commerce, comme l'étude de Grossman & Helpman (1994) par exemple, utilisent les indicateurs de restriction du commerce. Ces indicateurs de restriction du commerce sont également nécessaires lorsque les réformes commerciales font partie des conditions associées aux prêts de la Banque Mondiale ou du FMI ou lorsque cet indicateur est considéré comme un déterminant des aides d'allocations.

Ainsi, différentes méthodologies ont été développées afin de fournir un indicateur susceptible de mesurer le degré de restriction du commerce dû aux politiques commerciales de protection.

Initiée par Sachs & Warner (1995), une approche introduit une variable muette pour mesurer le taux d'ouverture d'un pays. Cette approche suppose qu'un pays est fermé si le tarif moyen $> x\%$ ou que les barrières non tarifaires couvrent plus de $x\%$, tel que « x » est un seuil d'ouverture défini équivalent à un taux exprimé en valeur en pourcentage. La limite de cette approche demeure dans le choix de la valeur de « x » qui semble arbitraire.

Une autre approche initiée par Frankel & Romer, (1999) et Dollar & Kraay, (2003) consiste à développer des variables « outcomes » telles que « commerce/PIB » ou « différences de prix » pour mesurer l'impact des politiques commerciales. La limite de cette méthode concerne l'existence d'autres facteurs (autres que les réformes commerciales) susceptibles d'influencer le commerce à savoir : les chocs macroéconomiques, l'environnement (pluies), changements de goûts des consommateurs, etc.

Le Fond Monétaire International tente de fixer un seuil tarifaire tel que les pays appliquant un tarif au-dessous du seuil fixé sont considérés comme des pays ouverts, et un score de 1 point correspond à leur niveau tarifaire. Un score plus élevé de points est attribué aux pays appliquant un tarif au-dessus du seuil et sont considérés comme pays moins ouverts. Le même raisonnement s'applique pour les barrières non tarifaires, tel que si la part des lignes tarifaires affectée par une barrière non tarifaire est au-dessous du pourcentage fixé, un score de 1 point est affecté et on augmente les points avec le niveau de la part tarifaire. Le choix de la valeur du seuil à fixer s'avère, ici encore, la limite de cette approche.

D'autres approches consistaient à définir un seul tarif moyen en admettant que toutes les autres mesures commerciales sont corrélées. Cette hypothèse suppose forcément que les tarifs et les barrières non tarifaires sont complémentaires, alors que ces derniers peuvent bien-être substitutifs.

Nous voyons ainsi que la mesure de la restriction des politiques commerciales est une tâche complexe. La plupart de ces études utilisent des indicateurs simples qui ne sont pas bien ancrés dans la théorie du commerce et souvent, ils définissent vaguement les aspects du caractère restrictif des politiques commerciales.

L'absence de fondement théorique n'a pas contribué à la performance de ces modèles. De plus, la difficulté d'identifier un seul indicateur restrictif du commerce prenant en compte toutes les mesures de protection commerciale était un frein majeur à la plupart de ces travaux de recherche.

2. Le TRI (Trade Restrictiveness Index) : indice de la restriction commerciale

Dans leurs travaux concernant la construction des indicateurs de restriction du commerce, Anderson & Neary (1992, 1994, 1996, 2003, 2007) cherchent un tarif moyen équivalent à l'ensemble des mesures existantes. Leur modèle propose de résoudre deux problèmes majeurs :

- Le premier problème concerne les instruments de politiques commerciales qui peuvent prendre différentes formes : droits de douane, quotas, règlements techniques, droits antidumping, subventions...etc. Comment peut-on donc à partir de ces différentes formes de politique commerciale dont l'unité de calcul est différente (tarif calculé en %, les quotas en tonnes, les subventions en millions de \$...) trouver une seule unité de mesure de restriction de commerce ?

Dans ce cas de figure, la plupart des études se réfèrent aux résultats de ces différentes mesures i.e. la part des importations. Celle-ci résume l'impact de tous ces instruments de politique commerciale dont l'unité est différente. Néanmoins, comme indiqué auparavant, le résultat reflété par la part des importations inclut l'impact d'autres mesures externes à savoir : les chocs macro-économiques, la variation de la demande due à la différence des goûts des consommateurs et d'autres mesures qui ne sont pas forcément liées aux instruments de la politique commerciale.

Une autre approche consiste à s'appuyer sur les données tarifaires et à considérer que tous les autres instruments de politique commerciale sont parfaitement corrélés avec les tarifs. Nous ne pouvons pas vérifier cette approche qui risque de générer des résultats biaisés.

Afin de résoudre ce problème d'agrégation des instruments de politiques commerciales différentes, une seule mesure est introduite. Il s'agit d'une mesure qui consiste à quantifier les barrières non tarifaires pour chaque pays à chaque ligne tarifaire en traduisant le montant de ces barrières en pourcentage de prix de produit (calculer un effet prix), c'est ce que nous avons appelé jusqu'à présent l'équivalent tarifaire ad-valorem.

- Le second problème concerne le niveau d'application des politiques commerciales. Une mesure commerciale est déterminée au niveau des lignes tarifaires. S'il existe environ 5000 lignes tarifaires (dans une liste tarifaire typique), comment peut-on prendre en considération toutes ces informations pour conclure en une mesure unique et globale susceptible de calculer les restrictions du commerce ? Les procédures d'agrégation utilisent généralement des moyennes simples, des moyennes pondérées d'importations, des fréquences et des ratios de couverture (Noguès et al, 1986; OCDE, 1995) ou des mesures de comparaison de prix (Andriamananjara et al, 2004; Bradford, 2003) ; et aucune de ces mesures n'a été basée sur un fondement théorique. De ce fait, le calcul de ces mesures peut induire à des résultats biaisés.

Pour résoudre ce problème, Anderson & Neary utilisent une procédure d'agrégation qui répond à des questions claires et précises sur les distorsions du commerce liées à des politiques commerciales de chaque pays.

Pour les deux auteurs, il était question de faire la distinction entre les mesures commerciales appliquées par le pays importateur lui-même réduisant ainsi son bien-être et les mesures commerciales appliquées par le pays partenaire sur le volume des importations agrégées du pays importateur.

Les auteurs partent du constat qu'un seul indicateur ne peut pas fournir une mesure des distorsions des échanges dues à la politique imposée par le pays lui-même tout en capturant les distorsions commerciales dues à la politique imposée par les partenaires commerciaux.

Anderson & Neary (1994,1996) développent un indice noté « TRI, Trade Restrictiveness Indexes » susceptible de mesurer l'inefficience domestique liée à la politique commerciale appliquée par le pays importateur lui-même. Il s'agit d'un tarif uniforme équivalent à toutes les mesures commerciales existantes en termes de bien-être du pays importateur.

Le TRI est un bon indice pour mesurer le degré d'inefficacité interne due à la politique commerciale domestique, sauf qu'il offre peu d'informations sur la restriction du commerce imposée par les partenaires.

Ainsi, un autre indicateur noté OTRI « Overall Trade Restrictiveness Index » défini comme tarif uniforme équivalent à l'ensemble des mesures existantes appliquées au volume des importations agrégées, est utilisé pour mesurer la restriction des politiques commerciales maintenues par le partenaire. Anderson & Neary, (2003)

En se basant sur les travaux d'Anderson & Neary, Kee & al. (2006, 2008, 2009), apportent une approche empirique pour calculer l'impact des politiques commerciales dues aux barrières non tarifaires pour une variété de pays à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.

3. L'équivalent tarifaire ad-valorem : AVE

La contribution de Kee & al. fût entièrement empirique. Les auteurs se basent sur le fondement théorique développé par Anderson & Neary pour calculer les indices de restriction commerciale Kee & al. (2006), puis pour calculer l'équivalent tarifaire ad-valorem des barrières non tarifaires dans 91 pays du monde. Kee & al. (2009).

En effet, si nous nous intéressons à la méthode de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem, l'estimation se fait en deux étapes.

1. Estimation de l'impact des barrières non tarifaires sur les importations des pays de l'échantillon (Leamer, 1990) (Harrigan, 1993).
2. Transformation de l'impact-quantité en impact-prix en utilisant des élasticités de la demande d'importations (Kee & al. 2009).

Le fondement théorique de l'estimation des barrières non tarifaires, à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem, est un modèle d'équilibre général n-biens n-facteurs avec le logarithme linéaire (Leamer, 1990).

L'équation de base est la suivante :

$$\textcircled{1} \ln M_{n,c} = \alpha_n + \sum_k \alpha_{n,k} C_c^k + \beta_{n,c}^{core} \text{Core}_{n,c} + \varepsilon_{n,c} \ln(1+t_{n,c}) + \mu_{n,c}$$

Avec :

$M_{n,c}$ est la valeur d'importation du bien « n » du pays « c » évaluée aux prix exogènes mondiaux ;

α_n représente la ligne tarifaire muette capturant les effets spécifiques des biens « n » ;

C_c^k fait référence à « k » variables qui fournissent les caractéristiques des pays i.e. les dotations factorielles et la taille des pays. L'équation introduit également une variable de gravité exprimée par la distance géographique ;

$\text{Core}_{n,c}$ représente une variable muette indiquant la présence des BNT.

$\beta_{n,c}^{core}$ est le paramètre qui capture l'impact des BNT appliquées sur le bien n dans le pays « c » ;

$t_{n,c}$ est le tarif ad-valorem du bien « n » dans le pays « c » ;

$\varepsilon_{n,c}$ est l'élasticité de la demande d'importations ;

Enfin $\mu_{n,c}$ est le terme d'erreur

Ce modèle nous permet de mesurer à la fois les effets des droits de douane et des barrières non tarifaires variant selon le pays importateur et le produit importé.

Ainsi, nous nous inspirons de la méthodologie de Kee & al. (2009) pour introduire un modèle économétrique qui évalue le coût de la non-intégration dû particulièrement aux barrières non tarifaires appliquées par les pays MED dans leurs importations en provenance des pays de l'Union Européenne.

Deux estimations économétriques seront effectuées pour évaluer l'impact des BNT à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.

Une 1^{ère} estimation intègre la variable non tarifaire suivant l'ancienne classification des BNT de la CNUCED établie en 1994 ; et la seconde introduit la variable non tarifaire en fonction de la nouvelle nomenclature des BNT mise en place par la CNUCED en 2009.

Il s'agit d'une nouvelle contribution à la littérature du commerce international à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT, d'une part pour le commerce de la région euro-méditerranéenne et d'autre part en appliquant la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) établie dans la base de données de la Banque Mondiale (2010).

II. Modèle et méthode économétriques

1. Construction du modèle économétrique

Afin de construire notre modèle économétrique, qui nous permettra de calculer les équivalents tarifaires ad-valorem des barrières non tarifaires appliquées par les pays MED, nous procédons en deux étapes :

1. Nous tentons de mesurer l'impact des barrières non tarifaires maintenues par les pays MED sur leurs importations en provenance de l'UE.
2. Nous introduisons ensuite l'élasticité de demande d'importations pour transformer l'impact-quantité en impact-prix afin d'obtenir la valeur de l'équivalent tarifaire ad-valorem, l'AVE.

Ainsi, nous introduisons une équation d'importation incluant des variables explicatives susceptibles d'avoir un impact direct sur le volume des importations à savoir : les dotations factorielles mesurant la taille des deux économies, celle du pays d'accueil (MED) et celle du pays d'origine (UE). Les dotations factorielles sont exprimées par la somme des PIB et le ratio PIB/hab. Egalement, nous intégrons une variable de gravité exprimée par la distance, soit la distance géographique entre chaque couple de pays i.e. chaque pays MED et UE.

Nous disposons de deux zones d'échange :

La zone UE (les pays exportateurs) qui englobe les 27 pays de l'Union Européenne.

La région MED (les pays importateurs) qui inclut dans la 1^{ère} base de données 6 pays méditerranéens (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc et Tunisie) et dans la 2^{ème} base de données 5 pays méditerranéens (Egypte, Liban, Maroc, Syrie & Tunisie).

Certains pays MED ne font pas partie des pays de l'échantillon tels qu'Israël et la Turquie en raison de l'indisponibilité de quelques données nécessaires à l'estimation.

La 1^{ère} estimation économétrique portant sur l'ancienne classification des BNT est réalisée pour les années « 1999 », « 2001 » ou « 2002 » ; alors que la 2^{ème} estimation économétrique, concernant la nouvelle classification des BNT, est réalisée pour les années « 2008 » ou « 2009 », également selon la disponibilité des données pour chaque pays.

Notre équation de base est construite comme suit :

$$\textcircled{2} \ln M_{i,j,n} = \alpha_n + \sum_k \alpha_{n,k} C_{i,j}^k + \beta_{i,j,n}^{bnt} bnt_{i,j,n} + \varepsilon_{i,j,n} \ln (1+t_{i,j,n}) + \mu_{i,j,n}$$

Avec :

$M_{i,j,n}$: Valeur d'importations des biens « n » du pays « i » (MED) en provenance du pays « j » (UE)

$C_{i,j}^k$: Vecteur des caractéristiques pays qui inclut les dotations factorielles exprimées, dans ce cas, par le PIB/hab., la taille économique (PIB) et une variable gravitaire, soit la distance géographique.

- La somme du PIB des deux partenaires UE & MED

$$\ln \text{somme PIB} = \ln (\text{PIB}_i + \text{PIB}_j)$$

- Le ratio PIB/hab. des deux partenaires UE & MED

$$\ln \text{ratio PIB/hab.} = \ln \left(\frac{\text{PIB/hab.UE}}{\text{PIB/hab.MED}} \right)$$

- La distance : distance géographique entre les pays « i » et les pays « j », il s'agit de la distance pondérée.

C'est la distance entre les principales villes du pays « i » et du pays « j » pondérée par la part de chaque ville dans la population totale du pays.

$\alpha_{n,k}$: Paramètre pour capturer les caractéristiques des pays ;

$bnt_{i,j,n}$: Variable muette (binaire) reflétant l'existence des barrières non tarifaires ;

$\beta_{i,j,n}^{bnt}$: Paramètre capturant l'impact des barrières non tarifaires sur les importations des biens « n » du pays « i » en provenance du pays « j » ;

$\varepsilon_{i,j,n}$: Elasticité de la demande d'importations ;

$t_{i,j,n}$: Le tarif douanier bilatéral appliqué sur les biens n sur les importations du pays « i » en provenance du pays « j » ;

$\mu_{i,j,n}$: Le terme d'erreur

$M_{i,j,n}$: valeur d'importations

Notre variable expliquée « $M_{i,j,n}$ », valeur d'importations prend la valeur zéro lorsqu'il n'existe pas de flux commerciaux entre les deux partenaires. Notre estimateur économétrique peut prendre en compte la problématique des flux nuls (observations nulles dues à l'absence des échanges), d'où notre choix de l'estimateur Heckman two-step que nous détaillerons ci-après.

A noter que les importations sont déclarées en milliers de dollars USD. Source : CNUCED (Comtrade data base).

1. La taille des pays : Somme des PIB :

La plupart des études empiriques prennent en compte la relation positive entre la taille de l'économie des pays et le flux des échanges commerciaux ; notons que le niveau du PIB capture la potentialité du marché d'échange qui constitue un facteur important à considérer pour calculer les flux des échanges commerciaux.

Le niveau du PIB, indicateur de la taille économique des pays, reflète la demande et la croissance potentielle des deux marchés d'échanges. La capacité à répondre à cette demande correspond au degré d'ouverture des deux économies à l'échange bilatérale.

Autrement, un PIB important dans un pays exportateur indique un haut niveau de production, donc un niveau d'exportations élevé. En effet, un pays ayant une vaste économie nationale va proportionnellement échanger plus qu'un petit pays en valeur absolue. En parallèle, le revenu du pays importateur détermine l'orientation de ses dépenses vers la production étrangère.

Ainsi, le volume des échanges entre les deux partenaires UE & MED dépendra de la taille économique des deux partenaires, exprimée dans l'équation (2) par la « somme des PIB ». En théorie, plus la taille des deux économies augmentent, plus il y'a d'échanges, donc d'importations. Le PIB des deux partenaires est en « \$ US courants », les données proviennent du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales : CEPII³³

2. Les dotations factorielles : Rapport PIB/hab.:

Le rapport PIB/hab. est souvent pris comme indicateur de la différence relative aux dotations factorielles, l'écart économique entre deux marchés d'échanges.

Selon Helpman & Krugman (1985), une plus grande différence de revenu par habitant impliquerait une plus grande disparité dans les dotations factorielles, qui se traduit par un niveau faible des échanges de type intra-branches. Il existe donc un lien négatif entre la différence (l'inégalité) du PIB/hab. des deux partenaires bilatéraux et le volume des échanges intra-branche.

Helpman & Krugman (1985) mentionnent que les différences des tailles de marché exprimées, dans notre cas, par le « rapport du PIB/hab. » indiquent les différences de la capacité des pays partenaires à produire des biens différenciés (l'absence des différenciations des produits). Autrement, la similarité des pays en termes de taille de marché est susceptible d'améliorer la demande des produits différenciés.

³³ **CEPII** : Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales est un centre de recherche français dans le domaine de l'économie internationale, il réalise des études, recherches, bases de données et analyses sur les grands enjeux de l'économie mondiale. Service du Premier ministre Français créé en 1978, il est membre du réseau coordonné par le Commissariat général à la stratégie et à la prospective. **Site internet** : www.cepii.fr

Par conséquent, le rapport PIB/hab. devrait prendre un signe négatif pour les échanges de type intra-branches et positif pour les échanges inter-branches.

Par ailleurs, des études économiques Péridy, (2004 / Dupuch/ El Mouhoub & Talahite, (2004) montrent que les échanges entre les pays de l'UE & les pays MED sont essentiellement de type inter-branches, confirmant ainsi la relation commerciale Nord-Sud entre ces deux partenaires et la prédominance de la logique d'avantages comparatifs avec une part très faible de réel commerce intra-branche.

Les échanges des produits de type inter-branches augmentent au fur et à mesure que la différence en termes de PIB/hab. augmente, comme le montre l'étude de Turkcan (2006). Autrement dit, plus notre ratio PIB/hab. augmente, plus il y a d'écart de PIB entre UE & MED, plus il y a d'échanges inter-branches. Ainsi, le signe attendu de la variable « ratio PIB/hab. » est plutôt positif mettant en exergue un commerce plutôt inter-branche entre les deux partenaires dont l'écart de revenu est important.

Le PIB/hab. des deux partenaires est en « \$ US courants », les données proviennent du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)

3. Distance :

La distance figure comme un déterminant essentiel des flux des échanges, en tant que proxy des coûts du commerce. La théorie suppose que la distance puisse augmenter les coûts liés au transport, les infrastructures, l'assurance, les frais de stock (délais d'expédition)... ; elle est donc considérée à juste titre comme une barrière à l'échange. Ainsi, plus les pays sont éloignés géographiquement, plus le commerce entre eux devient onéreux.

Comme mentionné auparavant, certaines études empiriques suggèrent que la distance joue un rôle non négligeable sur le volume des échanges particulièrement pour les échanges des denrées périssables Emlinger, C. & Jacquet, F. (2008).

Deux marchés éloignés devront supporter des frais supplémentaires liés à la distance géographique, agissant négativement sur les flux des échanges. Il n'est pas surprenant donc de constater que les pays commercent plus intensivement avec leurs voisins. Gaulier & al. (2004, 2005).

Par ailleurs, dans l'ensemble, les deux partenaires UE & MED jouissent d'un positionnement géographique favorable aux échanges, notamment en ce qui concerne les échanges entre les pays du Maghreb et les pays de l'UE-15. Toutefois, il convient de rappeler que la proximité géographique n'est une condition ni nécessaire ni suffisante à la formation d'un commerce régional profond.

Les données sur la distance pondérée entre les deux partenaires proviennent du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)

La variable tarifaire :

Nous disposons de trois variables tarifaires provenant de la base de données TRAINS (Trade Analysis and Information System), à savoir :

- NPF (Nation la Plus Favorisée) : c'est le tarif non discriminatoire appliqué à tout pays membre de l'OMC. Il est en général le tarif le plus élevé.
- PRF (Preferential tariff) : c'est le tarif appliqué à un accord bilatéral. Il est généralement plus bas que le tarif NPF.
- AHS (Effectively applied tariff): c'est le tarif défini comme le tarif disponible le plus bas. Si un tarif préférentiel existe, il sera utilisé comme le tarif effectivement appliqué, sinon c'est le tarif NPF qui sera appliqué.

Nous introduisons dans nos calculs le tarif de type « NPF » qui semble le plus approprié compte tenu la disponibilité des données le concernant.

En résumé, si les estimations des variables explicatives sont conformes à la littérature théorique : le volume des importations sera positivement corrélés à la taille de l'économie exprimée en « somme de PIB » puisque les flux du commerce bilatéraux augmentent avec la taille économique des pays, la variable « rapport PIB/ hab. » représentant la différence des dotations factorielles (l'écart en termes de PIB/hab.) entre les deux partenaires, on s'attend à un signe positif mettant en évidence les échanges de type inter-branches entre les 2 partenaires. Enfin, les barrières aux échanges, exprimés par la distance et les barrières non tarifaires, devront être négatives et significatives.

A priori, notre modèle économétrique « équation ② » nous permet d'estimer l'impact à la fois des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires sur les importations variant selon le bien échangé et le pays importateur.

Etant donné que l'impact des tarifs douaniers sur les importations dépend exclusivement de l'élasticité de la demande d'importations ; et que ces tarifs ont été estimés précédemment au niveau de chaque ligne tarifaire pour chaque produit à SH-2 chiffres, dans nos deux bases de données, Gonzalez & Parra (2010) et Banque Mondiale (2010), nous pouvons déplacer le terme tarifaire « $\epsilon_{i,j,n} \ln(1+t_{i,j,n})$ » au côté gauche de l'équation, comme employé par Kee & al. (2008). Cette transformation nous permettra de corriger le caractère « endogène » de la variable « tarifs douaniers »³⁴ et de nous éviter d'imposer toute structure d'estimation de ces paramètres qui peuvent biaiser le calcul de l'impact des barrières non tarifaires. Nous introduisons ensuite un nouveau terme d'erreur ($k_{i,j,n}$).

Cette spécification peut introduire des contraintes d'hétéroscédasticité qui peut avoir une variance non constante, i.e. $\text{Var}(k_{i,j,n}) \neq \sigma^2_e$) étant donné que l'élasticité de la demande d'importations a été estimée avec une erreur ; et que cette erreur de mesure de l'élasticité de la demande d'importations peut être associée à une erreur de mesure des barrières non tarifaires.

³⁴ Une méthode appliquée par Trefler (1993) et Lee & Swagel (1997)

Notons que l'hétéroscédasticité ne biaise pas l'estimation des coefficients, mais l'inférence habituelle n'est plus valide puisque les écarts-types trouvés ne sont pas les bons. Nous procédons dans un premier temps, à la détection de l'hétéroscédasticité. L'idée est de vérifier si le carré des résidus peut être expliqué par les variables du modèle ; si tel est le cas, il y'a hétéroscédasticité.

Nous introduisons donc la correction d'Eicker-White, une méthode qui consiste à utiliser les MCO³⁵ et corriger les écarts-types.

Après transformation et correction d'endogénéité, nous obtenons l'équation suivante :

$$\textcircled{3} \ln M_{i,j,n} - \varepsilon_{i,j,n} \ln (1+t_{i,j,n}) = \alpha_n + \sum_k \alpha_{n,k} C_{i,j}^k + \beta_{i,j,n}^{bnt} bnt_{i,j,n} + k_{i,j,n}$$

Suivant l'équation ③, l'impact des barrières non tarifaires varie donc selon le pays importateur « i » et la ligne tarifaire. Etant donné que nos données sur les BNT ne varient pas dans le temps (les données internationales sur les BNT ne disposent pas toutes de variation du temps), notre échantillon est une section transversale (données en coupe) de lignes tarifaires et de produits à SH-2 chiffres.

Ainsi, une certaine structure doit être imposée au paramètre $\beta_{i,j,n}^{bnt}$ (coefficient des BNT) pour lui permettre de varier selon les lignes tarifaires et les pays importateurs ; c'est-à-dire lui permettre d'avoir un impact produit et un impact effets spécifiques-pays qui seront capturés par les dotations factorielles de chaque pays, comme le montre Leamer, (1990) dans une approche d'avantage comparatif.

$$\textcircled{4} \beta_{i,j,n}^{bnt} = \beta_n^{bnt} + \sum_k \beta_{n,k}^{bnt} C_{i,j}^k$$

³⁵ MCO : la méthode des moindres carrés, indépendamment élaborée par Legendre en 1805 et Gauss en 1809, permet de comparer des données expérimentales, généralement entachées d'erreurs de mesure, à un modèle mathématique censé décrire ces données.

Avec $\beta_{n,k}^{bnt}$ qui sont des paramètres spécifiques au produit estimé. Les variations entre les pays émanent de l'interaction entre les variables de dotations factorielles (PIB, PIB/hab.) et la distance.

Nous remplaçons l'équation ④ dans ③ et nous obtenons l'équation suivante :

$$\textcircled{5} \ln M_{i,j,n} - \varepsilon_{i,j,n} \ln (1+t_{i,j,n}) = \alpha_n + \sum_k \alpha_{n,k} C_{i,j}^k + [\beta_n^{bnt} + \sum_k \beta_{n,k}^{bnt} C_{i,j}^k] bnt_{i,j,n} + k_{i,j,n}$$

Toutefois, notre variable explicative (bnt) est susceptible d'être corrélée à la variable expliquée, valeur d'importations, aux tarifs douaniers ou à l'élasticité de la demande d'importations (i.e. problème d'endogénéité, comme le suppose la littérature du commerce).

Ainsi, nous risquons avec une telle endogénéité d'aboutir à des résultats biaisés concernant l'impact de la variable (bnt) sur les importations comme expliqué dans (Trefler, 1993/ Lee & Swagel, 1997) ; ce qui pourrait conduire à une sous-estimation des équivalents tarifaires ad-valorem.

L'endogénéité des variables explicatives pose souvent problème lorsque l'on s'intéresse à l'économétrie des comportements. Dans ce cas, le recours à des estimations économétriques faisant appel à des variables qualitatives ou instrumentales peut être suggéré. Celles-ci peuvent apparaître en tant que variables explicatives ou expliquées. Sauf qu'à un niveau désagrégé, ces variables ne sont pas disponibles, ou présentent également des problèmes d'endogénéité. A titre d'exemple, l'une des variables instrumentales proposée par la littérature du commerce, concerne les échanges précédents les importations. Une telle variable pourrait être préconisée, mais elle présente la possibilité d'être corrélée également avec les importations et les droits de douane, et par conséquent, elle ne peut être utilisée comme variable instrumentale.

Pour remédier au problème d'endogénéité, nous utilisons un instrument supplémentaire qu'est la moyenne pondérée par les PIB des variable binaire « bnt » au niveau de chaque ligne tarifaire du produit pour les 5 pays les plus proches³⁶ de chaque pays importateur. L'idée est simple : des raisons culturelles, historiques et légales peuvent inciter les pays voisins à imposer des types de barrières non tarifaires similaires sur des produits semblables, Kee & al (2009). Ainsi, l'existence des BNT dans les pays voisins est susceptible d'expliquer la présence des BNT d'un pays donné, mais ils ne peuvent pas influencer les importations³⁷.

Le risque d'endogénéité liée à la variable binaire « bnt » peut également être pris en considération par l'estimateur Heckman two-stages noté « TSHP », une méthode d'estimation en deux étapes, qui permet d'obtenir des résultats non biaisés en présence du de l'endogénéité. Voir la méthodologie dans la section-2, ci-après.

L'estimateur Heckman two-stages devrait nous permettre de calculer le coefficient $\beta_{i,j,n}^{bnt}$ de la variable « bnt ». Notons que, théoriquement, le signe attendu du coefficient $\beta_{i,j,n}^{bnt}$ est négatif car les barrières non tarifaires sont considérées comme « restrictives » pour le commerce ou comme « nulles » si elles sont non-restrictives.

Néanmoins, l'estimation de notre modèle peut nous fournir des résultats affichant des coefficients positifs de la variable « bnt » que nous ne pourrions pas valider économiquement. Pour remédier à ce problème, nous partons du principe que ce coefficient est de signe négatif soit $\beta_{i,j,n}^{bnt} \leq 0$; et pour s'assurer d'obtenir le signe attendu pour ce coefficient, nous procédons à la transformation suivante :

³⁶ Les 5 pays les plus proches sont déterminés en mesurant la distance géographique entre les capitales.

³⁷ Les importations ne seront pas influencées si nous supposons que les marchés mondiaux sont parfaitement concurrentiels où chaque pays pris individuellement ne peut pas affecter les prix mondiaux.

Partant de l'équation ④ :

$$\beta_{i,j,n}^{bnt} = \beta_n^{bnt} + \sum_k \beta_{n,k}^{bnt} C_{i,j}^k$$

Nous obtenons l'équation ⑥ :

$$\beta_{i,j,n}^{bnt} = -e^{(\beta_n^{bnt} + \sum_k \beta_{n,k}^{bnt} C_{i,j}^k)}$$

Nous remplaçons ⑥ dans l'équation initiale ② et nous obtenons l'équation finale suivante :

$$\textcircled{7} \ln M_{i,j,n} - \epsilon_{i,j,n} \ln(1+t_{i,j,n}) = \alpha_n + \sum_k \alpha_{n,k} C_{i,j}^k + [-e^{(\beta_n^{bnt} + \sum_k \beta_{n,k}^{bnt} C_{i,j}^k)}] bnt_{i,j,n} + k_{i,j,n}$$

Le terme du côté gauche de l'équation reflète le volume des importations corrigées des tarifs, sa valeur dépend des caractéristiques du pays (dotations factorielles) et l'existence ou non des barrières non tarifaires.

2. Choix de l'estimateur économétrique

Notre variable expliquée, valeur d'importations « $M_{i,j,n}$ » prend la valeur zéro lorsqu'il n'existe pas de flux commerciaux entre les deux partenaires. Nous disposons donc des observations nulles dues à l'absence des flux d'importations, l'élimination de ces observations risque d'engendrer un biais de sélection.

Ainsi, notre estimateur économétrique doit prendre en compte la problématique des flux nuls et corriger le biais de sélection.

Nous proposons donc deux modèles qui ont été largement utilisés dans plusieurs littératures et qui traitent la problématique des flux nuls.

Il s'agit de l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance (PPML- Maximum Likelihood). Cet estimateur permet d'inclure les flux de commerce nuls dans la régression et offre une estimation non biaisée des coefficients en présence d'hétéroscédasticité.

Le biais de l'hétéroscédasticité est assez courant dans les modèles log-linéaire. Ce biais se traduit, plus généralement, par une corrélation entre certaines des variables explicatives et le terme d'erreur.

Pour corriger le problème de l'hétéroscédasticité, Santos Silva & Tenreyro (2006) proposent une méthode qui permet de tester X_{ij} (à la place de $\ln X_{ij}$) ; dans notre cas M_{ij} (à la place de $\ln M_{ij}$) en utilisant l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance,

Cet estimateur incorpore l'absence de flux d'échanges et résout le problème d'hétéroscédasticité. Ainsi, deux principales améliorations sont intégrées : les variables omises sont capturées par les effets spécifiques-pays et l'hétéroscédasticité est corrigée par l'estimateur PPML.

Il convient de noter qu'avec l'approche PPML-Maximum Likelihood, trois problèmes sont traités simultanément :

- Les effets fixes induisent un problème de paramètres de nuisance dans un modèle non linéaire, ce qui est résolu en calculant une vraisemblance conditionnelle ;
- Les flux nuls peuvent être inclus dans la régression puisque la variable dépendante n'est pas exprimée en logarithme ;
- L'hétéroscédasticité dans le terme d'erreur en niveau est prise en compte.

Toutefois, l'estimateur PPML n'explique pas la présence des flux zéro. Cet estimateur prend en compte les observations nulles qui sont soit abandonnées, soit censurées. Étant donné que ces procédures peuvent conduire à des biais de sélection lorsque les zéros dans l'échantillon ne sont pas aléatoires, l'une des solutions alternatives proposées dans la littérature est d'utiliser un échantillonnage Heckman modèle.

Heckman (1979) propose une méthode à deux étapes. Dans la première étape, une estimation par le maximum de vraisemblance du modèle « Probit » est introduite pour tester la probabilité que le pays « i » échange avec son partenaire « j ».

Dans la deuxième étape, nous intégrons l'espérance conditionnelle par le biais de la statistique de Mills «IMR : Inverse Mills Ratio» dans l'équation d'origine ; et nous estimons celle-ci par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) pour évaluer l'effet des barrières non tarifaires et d'autres variables sur les échanges si elles s'effectuent.

L'efficacité des estimations par Heckman two-stages demeure dans le fait que cet estimateur offre un moyen de corriger les échantillons non choisis au hasard. Les flux commerciaux nuls sont donc le résultat d'une procédure de sélection. Nous répondons à la question : pourquoi certaines firmes importent et d'autres non ?

Notons également que l'estimation en deux étapes de la méthode Heckman nous permet de prendre en compte le problème de l'hétéroscédasticité et de traiter le problème d'endogénéité de la variable explicative dichotomique « bnt ».

Ci-après une comparaison des deux méthodes d'estimation.

Tableau 15 : Comparaison des deux estimateurs économétriques : TSHP & PPML

Méthode d'estimation	Avantages	Limites
Heckman two-stages	<ul style="list-style-type: none"> - Ensemble des variables et des coefficients déterminent la probabilité de la censure et la valeur de la variable dépendante ; - Peu de problèmes de multicolinéarité ; - Il fournit une justification (explication) des flux commerciaux nuls (observations nulles) ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Il peut être difficile de trouver une identification de la restriction ; - Les variables d'exclusion sont requises ;
PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood)	<ul style="list-style-type: none"> - Il traite le problème des flux commerciaux nuls ; - Il fournit des estimations non biaisées en présence d'hétéroscédasticité ; - Toutes les observations sont pondérées ; - La moyenne est toujours positif ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Il peut présenter un biais lié à une limitation de la variable dépendante lorsque une part significative des observations est censurée ;

Source: Etabli par l'auteure

La comparaison entre les deux estimateurs suggère que le modèle Heckman two-stages est la méthode d'estimation la plus adéquate lorsque les données sont hétéroscédastiques et contiennent une proportion importante d'observations nulles.

Ainsi, nous privilégions l'estimateur Heckman two-stages dans l'estimation de notre équation économétrique ; nous nous baserons sur ce modèle pour l'interprétation de nos résultats compte tenu de sa performance. Comme analyse de sensibilité, nous introduisons l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance.

La méthode Heckman two-stages

Etape 1 : Estimation par le maximum de vraisemblance du modèle Probit

$$M_{i,j}^* = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$$

$M_{i,j}^* = 1$ si $M_{i,j} > 0$ si les échanges existent entre le pays i et le partenaire j

$M_{i,j}^* = 0$ si $M_{i,j} = 0$ si les échanges ne s'effectuent pas entre le pays i et le partenaire j

Tel que « $M_{i,j}$ » est une variable latente non observée et « $M_{i,j}^*$ » est une variable binaire. Nous estimons la probabilité que la variable « $M_{i,j}^*$ » prenne la valeur 1 avec un modèle de choix binaire de type « Probit ».

Dans la première étape, nous estimons le modèle de sélection avec l'ensemble des données en appliquant la méthode du maximum de vraisemblance.

Cette étape inclut les différentes variables susceptibles d'influencer la probabilité d'échanges entre les deux partenaires « i » et « j ». Ainsi, le modèle Probit permet de préciser les facteurs qui contribuent de manière significative à augmenter ou à réduire la probabilité que les pays « i » et « j » échangent.

Etape 2 : Estimation des barrières non tarifaires en incluant la statistique de Mills

Nous intégrons la statistique de Mills « IMR » qui est calculée comme suit :

$$IMR_i = \frac{\varphi(V'\alpha)}{1 - \Phi(V'\alpha)}$$

Tel que $\varphi(\cdot)$ et $\Phi(\cdot)$ sont respectivement, la fonction de densité de distribution et la fonction de la norme de distribution normale. Ainsi, la statistique de Mills est introduite dans l'équation d'origine ⑦ pour estimer l'espérance conditionnelle.

Dans la seconde étape, nous retenons le sous-échantillon des individus pour lesquels la variable « $M_{i,j}$ » est positive et nous estimons notre équation d'origine par la méthode de moindres carrées ordinaires.

Pour définir les variables susceptibles d'influencer la probabilité d'échanges entre les deux partenaires « i » et « j », nous pourrions supposer que la probabilité de l'exportation dépend également des exportations lors de la période écoulée. C'est ce qu'on appelle la théorie de l'hystérèse ou l'hystérésis.

Cette hypothèse émane de la nouvelle théorie du commerce de Baldwin & Krugman (1989). L'idée se base sur l'existence des coûts irrécupérables : quand une firme rentre dans un marché à l'export, elle sait d'avance qu'il existe des coûts irrécupérables (coût de la publicité par exemple), donc elle ne rentrera que si elle est sûre de pouvoir amortir ces coûts irrécupérables. La probabilité d'exporter en « t » sera donc d'autant plus importante que les exportations en « t-1 » sont élevées.

Nous utilisons donc les deux estimateurs TSHP et PPML et nous présentons les résultats des deux modèles à des fins de comparaison avec la littérature existante. Nous portons néanmoins une attention particulière dans notre interprétation aux résultats du modèle Heckman two-stages.

3. Méthode de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem

La dernière étape de la construction de notre modèle économétrique consiste à calculer les équivalents tarifaires ad-valorem. Pour ce faire, nous transformons l'effet-quantité (issu de l'équation ⑦) en effet-prix noté « AVE » tel que :

$$\textcircled{8} \text{ AVE} = \frac{\partial \ln P_d}{\partial b_{nt}}$$

Pour cette équation ⑧, on suppose que l'impact des BNT doit être calculé sur la base du prix des importations et non sur la quantité. Pour cela, nous introduisons la variable prix domestique (Pd).

Après différenciation de l'équation ⑧, nous obtenons l'équation ⑨ suivante :

$$\textcircled{9} \quad \frac{\partial \ln M_{i,j,n}}{\partial \text{bnt}_{i,j,n}} = \frac{\partial \ln M_{i,j,n}}{\partial \ln p_{i,j,n}^d} \times \frac{\partial \ln p_{i,j,n}^d}{\partial \ln \text{bnt}_{i,j,n}} = \varepsilon_{i,j,n} \text{AVE}_{i,j,n}^{\text{bnt}}$$

Tel que « $\text{AVE}_{i,j,n}^{\text{bnt}}$ » représente l'équivalent tarifaire ad-valorem des « $\text{bnt}_{i,j,n}$ » appliqué par le pays « i » sur le bien « n » sur les importations en provenance du pays « j ».

$$\textcircled{10} \quad \text{AVE}_{i,j,n}^{\text{bnt}} = \frac{1}{\varepsilon_{i,j,n}} \frac{\partial \ln M_{i,j,n}}{\partial \ln \text{bnt}_{i,j,n}} = \frac{e^{\beta_{i,j,n}^{\text{bnt}}} - 1}{\varepsilon_{i,j,n}}$$

Avec :

$\varepsilon_{i,j,n}$ représentant l'élasticité de la demande d'importations ;

Et $\text{bnt}_{i,j,n}$ représentant le coefficient de la variable « bnt »

L'équivalent tarifaire ad-valorem sera calculé au niveau de la ligne tarifaire de chaque pays pour des produits échangés codifiés selon le système harmonisé à 2 chiffres (SH-2).

L'AVE prend un signe négatif si la variable « bnt » est restrictive au commerce, il est égal à zéro si « bnt » est non restrictive. Il ne peut être positif du fait que l'élasticité de la demande d'importations ($\varepsilon_{i,j,n}$) est forcément négative.

III. Présentation des résultats et interprétation

1. Résultats de l'estimation économétrique

Nous estimons notre équation finale ⑦ en utilisant les estimateurs TSHP et PPML.

Notre variable dépendante : les importations corrigées des tarifs.

Dans un premier temps, nous utilisons les données issues de l'ancienne classification de la CNUCED établie dans la base de données de Gonzalez & Parra (2010).

Rappelons que dans cette base de données, la variable non tarifaire est introduite sous forme de 3 catégories classées en 7 groupes. Pour prendre en considération les sept groupes des barrières non tarifaires ainsi que les trois catégories (ntball, ntbllnot et ntbllspec), nous avons calculé la somme des sept groupes puis des trois catégories que nous avons transformée en variable binaire (muette) tel que $bnt=0$ si aucune barrière non tarifaire n'existe ; et $bnt=1$ s'il existe au moins une barrière non tarifaire.

Les résultats d'estimation à l'aide de l'ancienne classification de BNT sont affichés dans les tableaux 16 & 17.

Dans un deuxième temps, nous nous basons sur la nouvelle classification de la CNUCED (2009) et la base de données de la Banque Mondiale (2010) pour estimer notre modèle économétrique.

Notons que dans la seconde base de données, notre variable non tarifaire est introduite suivant la nouvelle classification qui les détaille en 16 catégories désignant chacune un type de BNT spécifique. Le nombre et la fréquence de chaque type de BNT dépend du produit échangé ainsi que du pays MED concerné. Afin de prendre en considération tous les types de BNT appliqués par chacun des pays MED, nous calculons la somme de BNT existantes dans le commerce de chaque pays MED puis nous transformons cette somme en variable binaire (muette) tel que $bnt=0$ si aucune barrière non tarifaire n'existe et $bnt=1$ s'il existe au moins une barrière non tarifaire.

Les résultats de l'estimation suivant la nouvelle classification sont affichés dans les tableaux 18 & 19.

Notre objectif est d'apprécier les coefficients liés aux barrières non tarifaires pour estimer leur impact sur les performances d'importations des pays MED en provenance des pays de l'UE à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. Aussi, à travers les deux estimations des BNT, nous pourrions comparer l'impact de ces barrières restrictives et leur évolution dans le temps quant aux échanges UE-MED.

Tableau 16: Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur Heckman two-stage) à l'aide de l'ancienne classification de BNT

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
Année d'estimation	2002	2001	2001	1999	2001	2002
Variables indépendantes						
bnt	-0,863***	-0,647**	-0,501***	-0,468***	-0,453**	-0,201**
ratio PIB/hab.	0,608*	0,09*	0,430***	-0,299**	0,07	1,0004***
somme PIB	1,36e-06***	1,22e-06***	1,25e-06***	1,36e-06***	1,59e-06***	1,83e-06***
distance	-0,0004***	-0,0001***	-0,0001***	-0,0002***	-0,0008***	-0,0008***
constante	1,046***	9,538***	4,911***	5,317***	9,807***	7,882***
Variable de sélection						
Importations retardées	0,027	0,2577***	0,254***	0,189***	0,325***	0,384***
Nombre d'observations						
Obs. censurées	235	446	183	220	289	301
Obs. non censurées	1492	1527	1435	1782	1532	1684

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 17 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur PPML) à l'aide de l'ancienne classification de BNT

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
Année d'estimation	2002	2001	2001	1999	2001	2002
Variables indépendantes						
bnt	-0,782***	-0,682***	-1,201***	-0,951**	-0,448***	-0,137***
ratio PIB/hab.	0,399	0,09*	0,596***	-0,104*	0,855***	0,226**
somme PIB	2,47e-06***	1,29e-06***	1,39e-06***	1,51e-06***	1,69e-06***	2,06e-06***
distance	-0,0001**	-0,0001***	-0,0008	-0,0002***	-0,0008***	-0,0007***
constante	6,685***	9,538***	6,257***	7,411***	10,954***	9,070***
R²/Pseudo R²	0,51	0,57	0,64	0,61	0,58	0,57
Nombre d'observations	1727	1973	1618	2002	1821	1985

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 18 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur Heckman two-stage) à l'aide de la nouvelle classification de BNT

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Année d'estimation	2009	2009	2009	2008	2009
Variables indépendantes					
bnt	-0,519***	-0,486***	-0,376**	-0,048*	-0,194**
ratio PIB/hab.	2,42*	-0,166*	0,995	0,75**	0,770**
somme PIB	2,29e-13***	1,24e-13***	7,94e-14***	4,31e-14**	1,31e-13***
distance	-0,0002***	-0,0009***	-0,0001***	-0,0001***	-0,0001***
constante	1,880***	3,563***	3,585***	1,144***	1,126***
Variable de sélection					
Importations retardées	0,181**	0,116***	0,6292**	0,2762***	0,6337***
Nombre d'observations	27 289	27210	32759	2844	27 620
Obs. censurées	529	2346	720	59	1171
Obs. non censurées	26 760	24 864	32 039	2 785	26 449

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 19 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur PPML) à l'aide de la nouvelle classification de BNT

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Année d'estimation	2009	2009	2009	2008	2009
Variables indépendantes					
bnt	-0,543***	-0,751**	-0,438***	-0,049*	-0,367***
ratio PIB/hab.	0,310***	-0,022***	0,132***	0,046	0,112***
somme PIB	2,85e-14***	3,15e-14***	1,95e-14***	1,34e-14**	3,24e-14***
distance	-0,0002***	-0,0003***	-0,0004***	-0,0001***	-0,0005***
constante	2,176***	2,138***	2,214***	2,164***	2,198***
R²/Pseudo R²					
	0,61	0,53	0,65	0,51	0,67
Nombre d'observations	36 296	32 299	40 852	4087	32 753

Source : Calculé par l'auteure

- *** significatif à 1%, ** significatif à 5%, * significatif à 10%
- L'équation est estimée pour les années : «1999», «2001» ou «2002» dans l'ancienne classification et pour les années « 2008 » ou « 2009 » dans la nouvelle classification selon la disponibilité des données ;
- Les résultats concernent les importations de chaque pays MED (mentionnés dans les tableaux ci-dessus) en provenance des 27 pays de l'UE

Toutes nos variables sont introduites en logarithme afin de réduire les problèmes de multicolinéarité.

Au vu des résultats obtenus, les variables explicatives sont quasiment toutes significatives. Le choix des méthodes TSHP ou PPML n'affecte pas le signe des coefficients, donc n'influe pas sur les conclusions que l'on peut déduire de notre équation d'importations.

L'estimateur PPML fournit un R² d'une valeur élevée, un résultat qui montre la robustesse de notre modèle ainsi que la significativité de nos variables.

Afin de valider la performance de notre modèle, nous introduisons un test de robustesse qui concerne la multicollinéarité des régresseurs. La présence de celle-ci peut être un problème majeur puisqu'elle est à l'origine de la non convergence des estimateurs et donc de leur faible précision. La présence de la multicollinéarité peut donc bouleverser considérablement les estimations et en particulier les écarts-types estimés (qui peuvent être gonflés inutilement), rendant de ce fait certains régresseurs non significatifs.

Dans notre modèle, bien que nous ayons utilisé nos variables explicatives en logarithme pour réduire la multicollinéarité, le risque de la présence de celle-ci est bien réel.

Ainsi, pour détecter le risque de colinéarité, nous calculons une mesure du changement de la variance de chacun des facteurs lorsqu'on les introduit dans la régression. Cette mesure est notée VIF pour Variance Inflation Factor (le facteur d'inflation de la variance). Ci-après les résultats du test VIF.

Tableau 20 : Le facteur d'inflation de la variance (VIF), avec l'ancienne classification

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
Variables indépendantes	VIF					
bnt	1	1	1,01	1	1	1
ratio PIB/hab.	1,3	1,33	1,38	1,62	1,34	1,19
somme PIB	1,27	1,32	1,34	1,25	1,24	1,2
distance	1,14	1,15	1,43	1,55	1,2	1,01
Moyenne VIF	1,18	1,2	1,29	1,36	1,36	1,1

Tableau 21: Le facteur d'inflation de la variance (VIF) avec la nouvelle classification

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Variables indépendantes	VIF				
bnt	1	1,01	1	1,01	1
ratio PIB/hab.	1,14	1,21	1,09	1,26	1,07
somme PIB	3,06	3,52	1,47	2,66	1,99
distance	3,26	3,88	1,4	3,02	1,9
Moyenne VIF	2,12	2,4	1,24	1,99	1,49

Dans la pratique, on mettra en évidence la multicolinéarité dans la régression si la VIF la plus élevée est plus grande que 10.

Notons qu'une VIF parfaite vaut 1 et une VIF qui tend vers l'infini montre une forte multicolinéarité, les résultats affichés dans les tableaux 20 & 21 nous permettent d'être confiants sur l'absence de multicolinéarité, et la performance de nos résultats d'estimation.

2. Interprétation des résultats

En se référant à l'estimation TSHP, on peut noter que les résultats de nos estimations pour tous les pays confortent les bases théoriques du modèle. Les coefficients des variables explicatives ont, dans la majorité des cas, le signe attendu et sont significatifs, dans la plupart de temps, à 1%.

Par ailleurs, ces résultats sont différents selon le pays importateur compte tenu des caractéristiques spécifiques liés au PIB, PIB/hab. et la distance géographique avec le pays partenaire.

Dans les quatre tableaux de l'estimation économétrique, la première ligne représente les résultats du coefficient de la variable « bnt », ce coefficient sera utilisé par la suite pour calculer les équivalents tarifaires ad-valorem en appliquant l'équation ⑩.

Nous nous référons dans nos interprétations à l'estimateur Heckman two-stages compte tenu de sa performance.

- Le résultat obtenu par notre estimation quant à la variable non tarifaire est celui espéré. Le coefficient de «bnt» est à la fois négatif et significatif pour tous les pays que ça soit pour la première estimation à l'aide de l'ancienne classification ou la seconde avec la nouvelle classification. Un résultat qui montre la présence des barrières non tarifaires dans les échanges UE-MED et l'impact restrictif sur le volume des importations MED en provenance du partenaire UE.

Ce résultat est conforme à la revue de littérature présentée dans les deux premiers chapitres. La multiplicité des normes dans les différents pays MED (la lourdeur des procédures administratives, les mesures techniques ou encore les restrictions quantitatives) implique de graves difficultés en termes d'échange commerciaux avec les partenaires européens.

Par ailleurs, le résultat est différent selon le pays MED considéré. Dans la 1^{ère} estimation, l'Algérie affiche le coefficient le plus élevé (0.863), suivie de l'Égypte, de la Jordanie et du Liban ; le Maroc et la Tunisie présentent les plus faibles valeurs du coefficient « bnt » (0.453 et 0.201 respectivement).

Le même résultat en termes de classification est obtenu dans notre 2^{ème} estimation à l'aide de la nouvelle classification. L'Égypte affiche le coefficient le plus élevé (0.519), suivie du Liban puis du Maroc ; la Tunisie & la Syrie affichent les plus faibles valeurs du coefficient « bnt » (0.194 et 0.048 respectivement).

Suite aux deux estimations, la variation des résultats d'un pays MED à l'autre découle de l'hétérogénéité des enjeux de la libéralisation de ces pays. Une hétérogénéité qui s'explique d'une part par l'avancée des négociations avec l'UE, en fonction du pays MED, et d'autre part le niveau de compétitivité ainsi que par la diversité de la structure des échanges UE-MED.

A partir de ces résultats, nous qualifions les barrières non tarifaires comme des mesures restrictives du commerce UE-MED, lors de la dernière décennie. Les efforts fournis en termes de libéralisation des échanges s'avèrent limités notamment de la part des pays comme l'Algérie qui reflète un niveau d'ouverture économique insuffisant par rapport à la 1^{ère} estimation et également l'Égypte qui applique un niveau de protection supérieur aux autres pays MED compte tenu d'un coefficient « bnt » élevé, dans la 1^{ère} et la 2^{ème} estimation.

Parallèlement, il est utile de rappeler que les pays de l'UE accordent des préférences aux exportations des pays MED, bien qu'il soit compliqué de mesurer les avantages accordés à chaque pays exportateur dans l'accès au marché européen. La question des niveaux de réciprocités des préférences doit être abordée.

En résumé, nos résultats suggèrent que la libéralisation des échanges UE-MED doit être complétée en supprimant les barrières non tarifaires qui viennent généralement remplacer ou se substituer aux tarifs douaniers.

Toute chose égale par ailleurs, la suppression de ces mesures de restriction doit contribuer significativement à l'évolution de ces échanges.

- La variable « somme PIB = $\ln(\text{PIB}_i + \text{PIB}_j)$ » est de signe positif et significatif quant aux deux estimations (avec l'ancienne puis la nouvelle classification de BNT). La croissance en termes de PIB reflète la stabilité économique et la demande potentielle croissante avec un impact positif sur l'économie des deux marchés d'échanges. Le résultat obtenu suggère que le volume des importations augmente avec la taille économique des deux partenaires.
- La variable « ratio PIB/hab. = $\ln\left(\frac{\text{PIB}/\text{hab.UE}}{\text{PIB}/\text{hab.MED}}\right)$ » est positive et contribue de manière significative à l'explication du modèle pour quasiment tous les pays à l'exception du Maroc et ceci dans les deux estimations. Ce résultat peut être expliqué par le fait que le commerce entre ces deux partenaires est influencé directement par l'écart de PIB/hab., lorsque l'écart s'accroît le commerce de type inter-branche s'améliore.

- En ce qui concerne le coefficient de la distance, proxy des coûts de transport, il est négatif et significatif mais avec un coefficient faible pour les deux estimations, suivant l'ancienne et la nouvelle classification. Ce résultat semble indiquer que bien que les deux partenaires UE & MED bénéficient d'un positionnement géographique favorable aux échanges, la distance exerce un effet relatif sur les échanges euro-méditerranéens. Ainsi, plus la distance entre les deux partenaires augmente, moins il y'a d'importations, donc d'échanges.

En effet, si la distance géographique est considérée comme une barrière à l'échanges, c'est parce qu'elle engendre des coûts de transports et de logistique importants.

Notons que ces coûts varient en fonction du niveau de la performance du dispositif logistique du pays, les pays sud-méditerranéens supporteront plus de frais de transport compte tenu de leur niveau de performance logistique faible au regard des pays de l'UE. La distance demeure donc une barrière aux échanges Euromed malgré le positionnement géographique favorable.

Nous analyserons de près l'indicateur des coûts de transport dans le chapitre suivant en l'intégrant comme proxy dans un deuxième modèle économétrique (équation gravitationnelle) pour mesurer son impact réel sur les échanges au sein de la zone euro-méditerranéenne.

Enfin, la variable de sélection, définie comme « les importations décalées » quant aux estimations à l'aide de Heckman two-stages, affiche un coefficient positif et significatif pour quasiment tous les pays à l'exception de l'Algérie pour la 1^{ère} estimation.

Ceci suggère que les entreprises exportatrices auront plus de chance d'exporter dans le futur que les autres, compte tenu de l'existence des coûts irrécupérables. Comme nous l'avons précisé auparavant, il s'agit de la théorie de l'hystérésis. La probabilité d'exporter en « t » dépend des exportations en « t-1 ».

3. Résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem

A partir du résultat de l'estimation économétrique dans les tableaux 17 & 18, en introduisant l'élasticité de la demande d'importations, nous pouvons transformer l'effet quantité des barrières non tarifaires en un effet prix. Pour ce faire, nous procédons au calcul des équivalents tarifaires ad-valorem « AVE» en appliquant l'équation ⑩.

Ainsi, nous intégrons les valeurs de l'élasticité de la demande d'importations, issues des données de Kee & al. (2008) et le coefficient « bnt » obtenu lors de nos estimations économétriques, puis nous calculons les équivalents tarifaires ad-valorem.

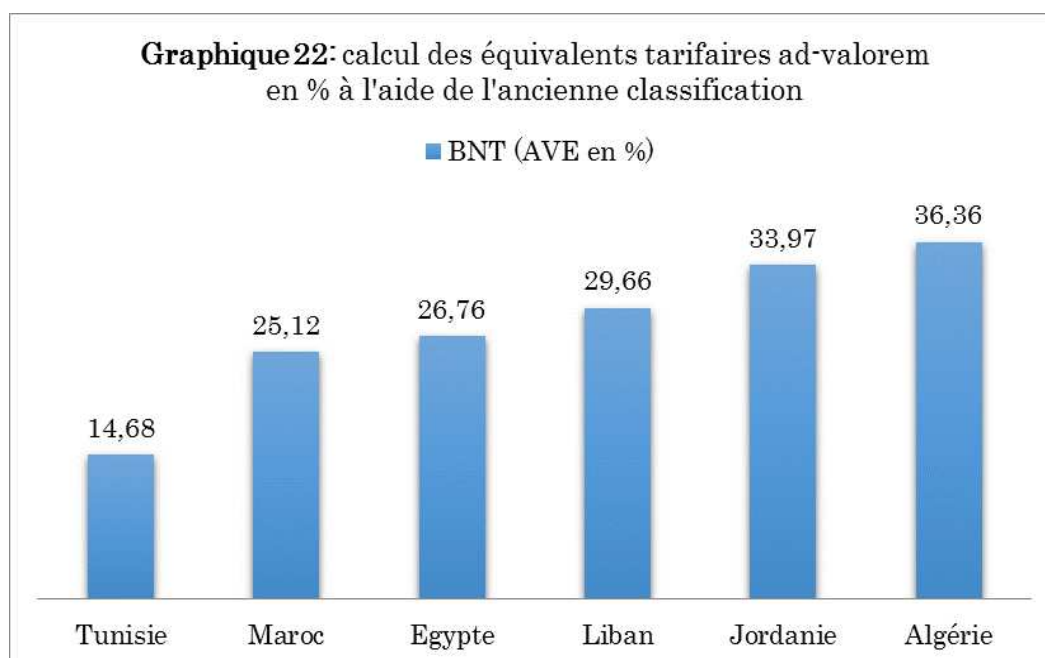
Les résultats de l'estimation avec l'ancienne classification des BNT sont affichés dans le tableau 22.

Tableau 22 : Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des pays MED-6 à l'aide de l'ancienne classification

Pays	Coefficient de «bnt» ($\beta_{i,j,n}^{bnt}$)	Elasticités de la demande d'importations ($\epsilon_{i,j,n}$)	Equivalent ad- valorem ($AVE_{i,j,n}^{bnt}$)
Algérie	-0.863	-1.59	36.35%
Egypte	-0.647	-1.78	26.76%
Jordanie	-0.501	-1.16	33.97%
Liban	-0.468	-1.26	29.66%
Maroc	-0.453	-1.45	25.12%
Tunisie	-0.201	-1.24	14.68%

Source : calculé par l'auteur

Nous représentons les résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem dans le graphique ci-dessous.



Source : calculé par l'auteure

Quant à la nouvelle classification des BNT, elle nous fournit une idée sur les différentes catégories de barrières non tarifaires appliquées par les 5 pays MED. Ainsi, il serait intéressant de calculer les équivalents tarifaires-ad valorem pour chaque type de BNT dans chaque pays de l'échantillon.

Toutefois, le calcul des AVE dépend de l'élasticité de la demande d'importations, comme indiqué dans l'équation ⑩, indisponible à un niveau désagrégé. Ainsi, le calcul des AVE a porté sur la moyenne des BNT calculé, donc le coefficient obtenu lors de l'estimation pour chacun des pays MED.

Les résultats de l'estimation avec la nouvelle classification des BNT sont affichés dans le tableau 23.

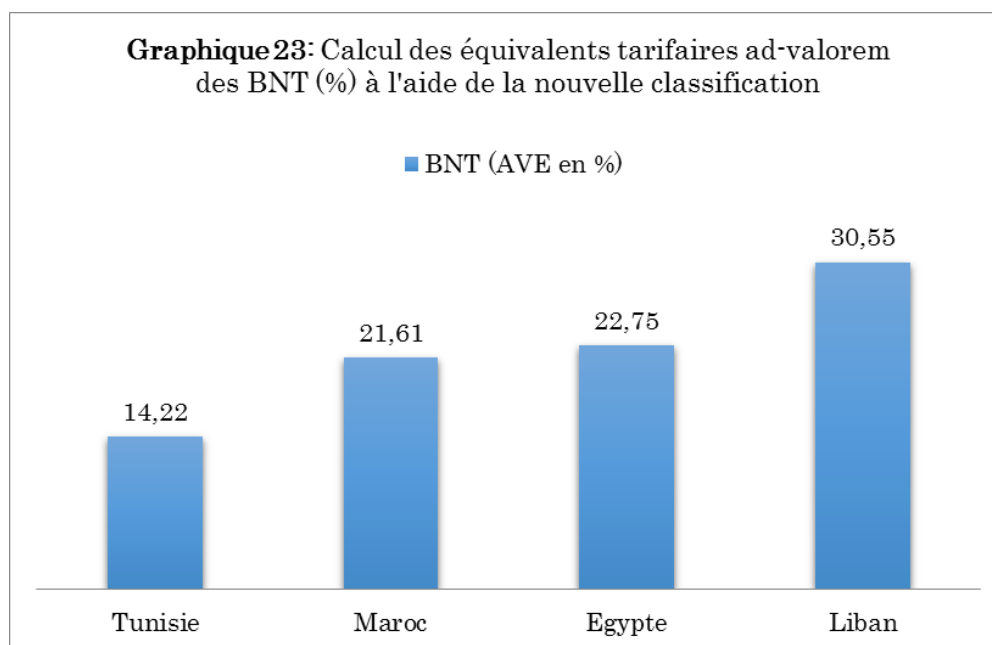
Tableau 23 : Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des pays MED-4 à l'aide de la nouvelle classification

Pays	Coefficient de «bnt» : $(\beta_{i,j,n}^{bnt})$	Elasticités de la demande d'importations ($\epsilon_{i,j,n}$)	Equivalent ad-valorem $(AVE_{i,j,n}^{bnt})$
Egypte	-0.519	-1.78	22.75%
Liban	-0.486	-1.26	30.55%
Maroc	-0.376	-1.45	21.61%
Tunisie	-0.194	-1.24	14.22%

Source : calculé par l'auteur

- La Syrie ne fait pas partie des pays pour lesquels nous calculons les équivalents tarifaires ad-valorem compte tenu de l'indisponibilité des données liées à l'élasticité de la demande d'importations.

Ainsi, nous représentons les résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem dans le graphique ci-après.



Source : calculé par l'auteur

Compte tenu de ces résultats, nous voyons que l'Algérie, suivie par la Jordanie (dans la 1ère estimation) et le Liban (dans les deux estimations) affichent les pourcentages les plus élevés en termes d'équivalents tarifaires ad-valorem. Des pourcentages élevés qui traduisent le niveau de protection induit principalement par les barrières non tarifaires.

Inversement, le Maroc et la Tunisie présentent le niveau le plus bas des équivalents tarifaires, en raison de la faiblesse du coefficient de «bnt» quant à la 1ère ou la 2ème estimation.

Quant à l'Egypte, bien qu'elle affiche un coefficient de «bnt» élevé, le pourcentage des AVE reste assez faible au regard des autres pays, dans les deux estimations, en raison de l'importance de l'élasticité de la demande d'importations dans ce pays.

A ce niveau, l'une des hypothèses que nous pouvons émettre, est que les efforts fournis en termes de réduction du niveau de protection non tarifaire dépendent fortement des perspectives de croissance entamées entre chaque pays MED et le partenaire UE. Autrement dit, les pays MED n'ont ni les mêmes intérêts ni les mêmes gains pour baisser leur niveau de protection vis-à-vis de l'UE, en présence d'autres acteurs économiques externes à la région à savoir : les Etats-Unis, les pays du Golfe et dans une moindre mesure la Chine.

Des pays comme le Maroc et la Tunisie restent orientés vers l'UE comme principal partenaire en raison des préférences commerciales accordées par celle-ci, d'où la faible valeur des AVE dans ces deux pays. A titre d'exemple, par rapport à une moyenne de 47% des échanges des pays MED avec l'UE, le Maroc et la Tunisie se situent au-delà des 70% alors que d'autres pays comme l'Algérie se situent entre 40% et 50% CREMed, (2010)

Quant à la Jordanie, l'UE n'absorbe que 3.15% des exportations de ce pays, tandis que l'Amérique du Nord et les pays du Golfe représentent respectivement 28% et 17% dans ses exportations CREMed, (2010).

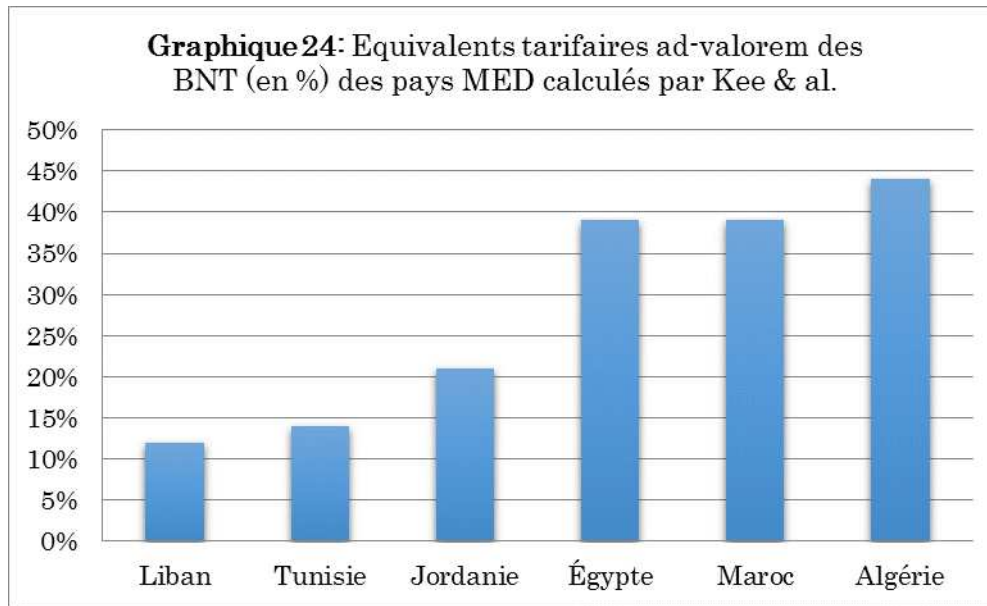
Ces mêmes constats sont notés pour le Liban dont les exportations ne dépassent pas les 17% vers l'UE et atteignent les 25% vers le Conseil de Coopération du Golfe. CREMed, (2010)

Dans l'ensemble, nous nous posons la question de la viabilité des accords de libre-échange appelant à abolir toute mesure restrictive au commerce avec des pays qui ne sont pas encore membre de l'OMC, en l'occurrence l'Algérie et le Liban.

Par ailleurs, si nous comparons les résultats obtenus lors de la 1^{ère} estimation avec l'ancienne classification et ceux de la seconde estimation à l'aide de la nouvelle classification, nous enregistrons le même classement en termes d'équivalents tarifaires des quatre pays MED, soit le Liban suivi de l'Égypte puis du Maroc et enfin la Tunisie.

Toutefois, nous notons une baisse d'équivalent tarifaire ad-valorem pour les 3 pays : l'Égypte, le Maroc et la Tunisie. Ce qui nous amène à conclure que les accords les plus récents (partenariat oriental, partenariat de Deauville...) stimulent une intégration plus profonde des échanges euro-méditerranéens. Tandis que le Liban affiche un taux plus élevé en termes d'équivalent tarifaire ad-valorem si nous comparons les deux estimations économétriques, ceci peut être expliqué par le fait que ce pays n'est toujours pas membre de l'OMC, comme mentionné auparavant, et qu'il ne bénéficie pas d'accords préférentiels de l'UE.

Autrement, une comparaison de nos résultats avec ceux obtenus par l'étude de Kee & al (2009) suggère une similitude, dans l'ensemble, en termes de classement des équivalents tarifaires ad-valorem des pays MED. Cependant, nous n'obtenons pas les mêmes valeurs des coefficients de la variable « barrière non tarifaire » pour l'ensemble des pays.

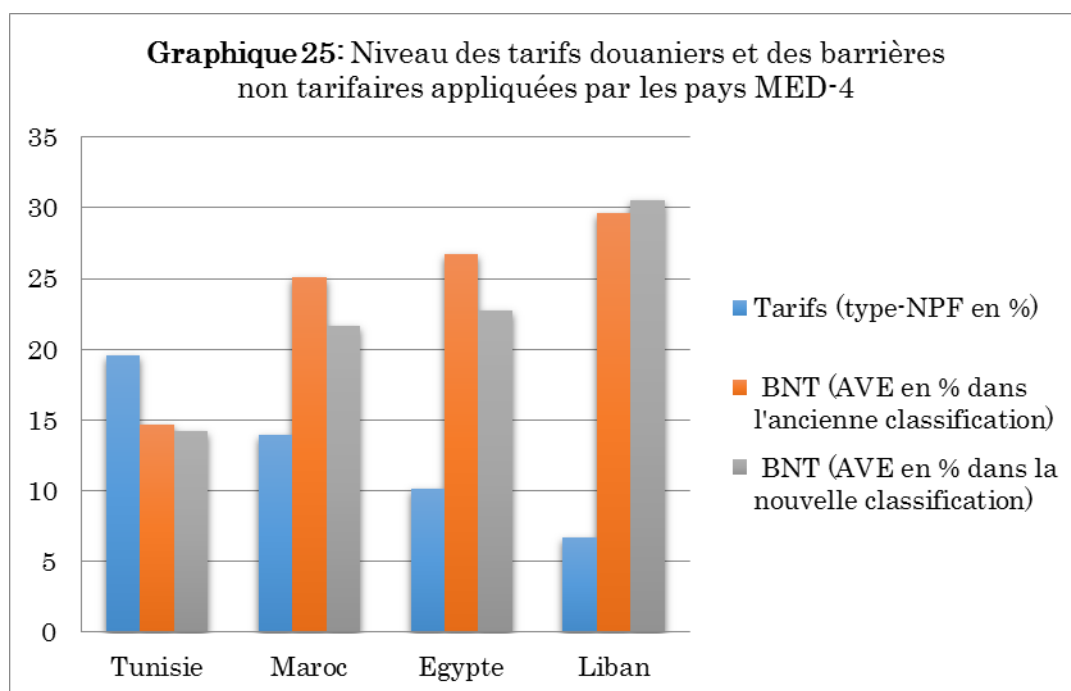


Source : Kee & al. (2009)

Les résultats de calcul d'équivalents tarifaires ad-valorem obtenus par Kee & al. (2009) sont semblables à nos résultats notamment pour des pays comme l'Algérie, l'Égypte ou la Tunisie. Toutefois, pour le Liban, le résultat semble différent quant à l'ampleur des BNT en termes d'équivalent tarifaire ad-valorem.

En effet, il est difficile de comparer les résultats des deux études compte tenu de la différence en termes de classification des produits échangés pris en compte dans chaque base de données. De plus, les données non tarifaires retenus varient selon l'année considérée, il est évident que la différence en termes de période peut être une source de dissemblance de résultats.

Afin de compléter notre analyse quant au niveau de protection appliqué par les pays MED, il semble important de comparer le niveau des tarifs douaniers et celui des barrières non tarifaires. Pour cela, nous comparons les résultats de calcul de l'AVE (suite aux deux estimations) avec le niveau de protection tarifaire de type NPF présenté dans le précédent chapitre. Le graphique ci-après illustre les résultats de comparaison.



Source : calculé par l'auteure

- Nous ne retenons que les pays pour lesquels nous disposons des résultats dans les deux estimations économétriques (l'ancienne & la nouvelle).

Au regard de ces résultats, il semble que le taux global de protection dans les pays MED est dû essentiellement au maintien d'un niveau élevé des barrières non tarifaires, à l'exception de la Tunisie qui enregistre un niveau de protection tarifaire plus élevé que la protection non tarifaire.

Globalement, les mesures de la politique commerciale liées à l'application des barrières non tarifaires demeurent très restrictives et agissent négativement sur les performances aux échanges entre les pays MED et les partenaires des pays de l'UE.

A ce jour, le volume des échanges commerciaux entre les partenaires méditerranéens reste encore très faible. Si on observe les échanges commerciaux entre l'Union européenne et ses partenaires méditerranéens, ils sont souvent plus concurrents que complémentaires.

Partant de l'idée que les exportations à destination de l'UE bénéficient d'ores et déjà des préférences commerciales réduisant le niveau des barrières tarifaires et non tarifaires, les pays MED doivent procéder à une libéralisation plus profonde et plus complète en fournissant plus d'efforts pour baisser leur niveau de protection. A noter que les mesures de protection n'élèvent pas les revenus mais les coûts (si on ne tient pas compte bien entendu des coûts d'ajustement à court terme).

Conclusion du troisième chapitre

En guise de conclusion de ce chapitre, il apparaît que les échanges euro-méditerranéens sont caractérisés par d'importants coûts non tarifaires que nous avons mis en évidence via un modèle économétrique issu des récentes recherches de Kee & al. (2009).

Les résultats de nos estimations économétriques nous montrent que les barrières non tarifaires maintenues par les pays MED ont un impact négatif et significatif et réduisent considérablement les échanges entre ces pays et le partenaire UE. Toute chose égale par ailleurs, la libéralisation des échanges UE-MED pourrait avoir un impact positif et relativement important quant à l'évolution de ces échanges.

Les résultats de nos estimations nous apprennent également que le niveau de protection dû aux barrières non tarifaires est variable selon le pays MED considéré. Une forte hétérogénéité des enjeux de la libéralisation des échanges dans les différents pays MED qui s'explique d'une part par l'avancée des négociations avec l'UE, en fonction du pays MED, et d'autre part par les caractéristiques spécifiques : structure des échanges, niveau de compétitivité de chaque pays MED. Ceci signifie que la discussion de scénarios de libéralisation doit tenir compte des spécificités de chaque pays ainsi des négociations en cours à l'OMC.

Nous pouvons également conclure l'existence d'autres déterminants des échanges extérieurs euro-méditerranéens à savoir : la taille économique mesurée par le taux de PIB, l'écart en termes de taille économique exprimé par le ratio PIB/hab. et la distance géographique entre les deux partenaires UE & MED. Les pays MED doivent se doter des moyens leurs permettant d'améliorer la taille économique de leurs marchés afin de réduire l'écart en termes de revenus par tête avec les pays de l'UE ; développer leur niveau de compétitivité ainsi que leur performance logistique afin de réduire les coûts de transport liés à la distance géographique.

Globalement, le processus de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens doit être envisagé avec l'instauration des principes de réciprocité pour que les deux partenaires UE & MED puissent bénéficier des avantages des accords conclus réciproquement. Une attention particulière doit être portée à la politique commerciale restrictive due essentiellement aux barrières non tarifaires en introduisant celles-ci dans les négociations au sein du partenariat euro-méditerranéen.

CHAPITRE 4

-

COUTS A L'ECHANGE : LE ROLE DES BARRIERES NON TARIFAIRES

Dans le précédent chapitre, nous avons pu montrer l'impact restrictif des barrières non tarifaires appliquées par les pays MED dans le cadre des échanges euro-méditerranéens, à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. L'objectif étant d'avoir une idée globale sur l'ampleur des BNT, et le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem nous a permis de comparer la restriction du commerce induite par les barrières non tarifaires et celle due aux tarifs douaniers. Nous avons ainsi conclu un impact restrictif lié aux BNT beaucoup plus élevé que celui relatif aux barrières tarifaires.

Toutefois, le modèle économétrique introduit dans le précédent chapitre ne nous permet, ni de préciser le type de barrière non tarifaire restrictive, ni le secteur de commerce (catégorie de produit) concerné par l'application de ces BNT, du fait que le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem intègre la variable « élasticité de la demande d'importations » que l'on ne peut pas introduire à un niveau désagrégé. La variable non tarifaire « bnt » a été ainsi introduite en tant que moyenne de tous les principaux types de BNT appliquées dans le commerce des pays sud-méditerranéens.

Dans le présent chapitre, nous nous appuyons sur la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) qui s'inscrit dans l'étude de la Banque Mondiale (2010). Cette base de données, comme précisé dans le second chapitre de la présente thèse, traite les produits codifiés en SH à 6 chiffres et détaille les principaux types de BNT existants dans le commerce de cinq pays sud-méditerranéens (Pour rappel : l'Égypte, le Liban, le Maroc, la Syrie & la Tunisie). En se référant à cette base de données issue de la nouvelle classification, le modèle économétrique introduit dans le présent chapitre devrait nous permettre d'aboutir à une analyse et à une modélisation plus fine des dites barrières non tarifaires.

Ainsi, l'objet de ce chapitre s'articule autour de 3 éléments :

- Mesurer le degré de restriction de chaque type de barrière non tarifaire appliquée par les pays MED quant à leurs échanges avec leurs partenaires européens. L'objectif est de définir quel type de BNT est le plus restrictif pour le commerce de ces pays ;

- Estimer l'impact de l'ensemble des BNT sur chaque (secteur) catégorie de produit échangée entre les deux partenaires UE & MED. L'objectif est de définir quel secteur est le plus touché par les BNT dans chacun des pays MED ;
- Calculer les coûts de commerce en introduisant une équation gravitationnelle des déterminants du commerce extérieur euro-méditerranéen.

Notre première contribution, à travers ce chapitre, s'inscrit dans le cadre du calcul de degré de restriction des barrières non tarifaires en s'appuyant sur la nouvelle classification détaillée des BNT de la CNUCED (2009) et en l'appliquant sur les échanges des pays sud-méditerranéens.

La seconde contribution est liée à l'application d'un modèle gravitationnel des coûts de commerce sur les échanges Euromed, en intégrant de nouvelles variables relatives aux caractéristiques influant les relations bilatérales, à savoir : la proximité culturelle, la facilitation des échanges comme facteur structurel et la gouvernance comme facteur institutionnel. L'objectif est de mesurer le rôle des barrières non tarifaires et d'autres coûts du commerce sur le commerce euro-méditerranéen, notamment la performance logistique.

Ainsi, nous nous appuyons sur le modèle gravitationnel, qui est sans doute l'un des standards de la modélisation des déterminants des échanges commerciaux, pour calculer les coûts de commerce et pour estimer le rôle des barrières non tarifaires dans le commerce euro-méditerranéen.

A travers de nombreuses contributions théoriques et empiriques, le modèle gravitationnel a été largement diffusé. Contrairement aux équations d'importations, les équations gravitationnelles permettent d'introduire aisément les mesures de protection commerciale.

Nous nous inspirons du cadre théorique développé par Anderson & Van Wincoop (2003, 2004) pour dériver une équation empirique gravitationnelle expliquant l'impact des déterminants du commerce (tarifs douaniers, coûts de transport, distance géographique...), et pour évaluer le degré de restrictivité de chaque type de barrière non tarifaire appliqué dans les échanges UE-MED sur chaque catégorie de produits échangée.

Dans la première section, nous passons en revue de littérature les divers travaux qui ont contribué à l'évolution des fondements théoriques du modèle gravitationnel, particulièrement, les recherches d'Anderson & Van Wincoop qui ont tenté d'expliquer les coûts de commerce à travers une équation gravitationnelle. La revue de littérature devrait nous permettre de déterminer les variables explicatives apportant des explications plus aisées et plus précises sur les flux commerciaux bilatéraux UE-MED.

La deuxième section de ce chapitre est consacrée à la définition de notre équation gravitationnelle et l'introduction de nos variables explicatives. Nous déclinons ensuite de l'équation gravitationnelle de base, deux équations. La première nous permettra d'estimer l'impact de chaque type de BNT sur les échanges UE-MED ; et la seconde nous conduira à l'évaluation de l'impact de l'ensemble des BNT sur chaque catégorie de produit échangée entre les pays MED et le partenaire UE.

Enfin, dans la troisième section nous présentons et interprétons les résultats d'estimation obtenus. Une analyse générale, puis spécifique pour chaque pays, portera sur la définition du type de BNT le plus restrictif et de la catégorie de produit la plus concernée par l'application des BNT.

I. Le modèle théorique : l'application économique sur le modèle de gravité

L'application économique sur le modèle de gravité date des années 60, lorsque Tinbergen (1962) et Pöyhönen (1963) se sont inspirés de la loi de Newton pour étudier les échanges bilatéraux internationaux. Ils cherchaient, via ce modèle, à expliquer certaines irrégularités des flux commerciaux que la théorie traditionnelle du commerce international ne parvenait pas à expliquer.

En se basant sur la loi gravitationnelle de Newton, ces auteurs supposent que les échanges entre deux pays dépendent de leurs masses économiques respectives comme facteur d'attraction et de la distance qui les sépare comme facteur de répulsion. Ainsi, le volume des échanges entre deux pays augmente avec le PIB³⁸ (comme indicateur de la taille économique) et diminue avec la distance géographique qui les sépare.

Dans sa formule la plus simple, l'application économique du modèle gravitationnel s'exprime comme suit :

$$\textcircled{11} \ln \text{trade}_{ij} = a + b \ln Y_i + c \ln Y_j + d \ln \text{dist}_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Trade_{ij} : représente les exportations (X_{ij}) ou les importations (M_{ij}) entre les régions (ou pays) « i » et « j » ;

a : représente est une constante ;

Y_i et Y_j : PIB du pays (ou région) « i » et « j » respectivement ;

b et c : représentent l'élasticité-revenu des échanges commerciaux ;

dist_{ij} : la distance géographique entre la région (ou pays) « i » et « j » ;

d : représente l'élasticité par rapport à la distance ;

ε_{ij} : un terme d'erreur

³⁸ La variable PIB/hab. sera ajoutée ultérieurement

Toutefois, l'utilisation du modèle gravitationnel, quoique très populaire dans la littérature économique, a fait l'objet de nombreuses critiques liées à l'absence du fondement théorique.

Le manque du fondement théorique va enclencher un mouvement de travaux de recherche sur les bases théoriques du modèle gravitationnel. Linnemann (1966) a développé un modèle qui a été largement utilisé et est abouti à des résultats empiriques significatifs. Pour améliorer le pouvoir explicatif des modèles de gravité, Linnemann (1966) introduit de nouveaux facteurs explicatifs des flux d'échange à savoir : l'offre d'exportation d'un pays (i), la demande d'importation d'un pays (j), et un facteur de résistance à un flux d'échange entre ces pays. Pour remplacer ces trois facteurs, des variables sont introduites soit, les revenus nationaux, la population, la distance géographique et l'existence d'un accord commercial préférentiel. Cependant, le support théorique de ce modèle était originellement pauvre du fait qu'il supposait implicitement les parfaites substitutions des biens et la vérification de la parité du pouvoir d'achat.

Le manque des fondements théoriques du modèle de Linnemann (1966) amène Bergstrand (1985,1989) à apporter une amélioration de ce modèle en cherchant à développer les justifications théoriques. Pour cela, Bergstrand construit un modèle d'équilibre général des échanges mondiaux dérivé d'un comportement de maximisation de l'utilité et du profit des individus sous l'hypothèse d'un seul facteur de production dans chaque pays.

La forme réduite de ce modèle spécifie les flux d'échange d'un pays exportateur (i) vers un pays importateur (j) comme une fonction des revenus nationaux (proxies des niveaux de productions), des revenus par têtes (proxies des dotations factorielles) et de la distance (proxy des coûts de transport). Pour montrer les limites de la parité du pouvoir d'achat ainsi que de la parfaite substituabilité des biens, Bergstrand incorpore des variables de prix et de taux de change dans le modèle gravitationnel.

Dans la même lignée de travaux, les recherches d'Anderson (1979) font partie des premières tentatives d'explication théorique du modèle gravitationnel. Anderson propose une équation gravitationnelle dérivée d'un modèle faisant appel à deux hypothèses :

1. Les biens sont différenciés selon leur lieu d'origine ;
2. Les préférences homothétiques sont représentées approximativement par une fonction d'utilité CES.

Notons que dans la théorie du consommateur, la fonction CES représente une élasticité de substitution constante, telle que pour tout couple de paniers de biens, une baisse d'une valeur 1% de la quantité d'un bien « X » peut être compensée par une hausse de $k\%$ de la quantité d'un autre bien « Y », avec « k » faisant référence à une constante indépendante du couple de paniers.

L'auteur dérive son modèle à partir de fonctions d'utilités Cobb-Douglas, puis de préférences à élasticité de substitution constante, en supposant que les consommateurs d'un pays (j) différencient les biens suivant leur provenance et dépensent dans chaque bien une fraction constante de leur revenu.

Anderson (1979) fournit également une explication théorique à l'équation gravitationnelle en identifiant des indicateurs des coûts de commerce tels que les droits de douane ou les coûts de transport.

Le modèle d'Anderson montre le rôle important des variables du revenu, des variables tarifaires ou encore des variables de coûts de transport dans l'explication des flux de biens (ou des capitaux). Ceci nous amène à inclure ces variables dans notre modèle économétrique gravitationnel dans la section suivante.

Anderson (1979) fût ainsi l'un des premiers auteurs à déduire l'équation de gravité et, ainsi, prouver son fondement théorique.

Au milieu des années 1990, en abordant de façon complémentaire ces fondements théoriques, on voit émerger de nombreux travaux qui aboutissent à des résultats significatifs sur la relation entre les modèles théoriques et l'équation gravitationnelle.

A l'instar de Bergstrand, Deardoff (1995) cherche à établir un lien entre les modèles classiques de commerce international et les principes de gravité. Pour cet auteur, ces modèles aboutissent aux mêmes conclusions en concurrence monopolistique. Une théorie qui suppose une spécialisation complète des firmes sur les variétés. Chaque pays produit ses propres variétés et il en devient l'unique exportateur. En appliquant un modèle de gravité, Deardoff confirme qu'une spécialisation portant sur la variété entraîne alors des échanges importants.

Dans la même approche, Feenstra, Markusen & Rose (1998) introduisent un modèle gravitationnel en se basant sur un modèle de « dumping réciproque » avec des biens homogènes. Ils concluent que d'autres structures de marché que la concurrence monopolistique, pouvaient s'appliquer aux échanges calculés par les modèles de gravité, c'est le cas pour le « duopole engagé » dans le dumping réciproque.

Théoriquement, les modèles gravitationnels basés sur la concurrence monopolistique sous-tendent une spécialisation complète. Mais parfois les données rejettent les modèles à spécialisation complète, tel est le constat d'Evenett & Keller (2002) qui spécifient un modèle de gravité tenant compte d'un degré partiel de spécialisation, en plus de dotations en facteurs et de rendements d'échelle. Ces auteurs concluent sur cette question que les modèles à spécialisation imparfaite avec des dotations factorielles expliquent le mieux les données du commerce.

Cependant, Haveman & Hummels (2004) précisent que les travaux d'Evenett et Keller (2002) ne peuvent pas être appliqués aux échanges entre plusieurs pays. Les premiers auteurs montrent que l'équation de gravité (dans sa relation statistique) peut être produite à partir d'un modèle de spécialisation incomplète avec des coûts de transaction ; ce qui peut être ensuite utilisé aisément dans un cadre d'échanges entre plusieurs pays.

Le modèle de gravité devenait peu à peu une référence dans l'analyse des déterminants du commerce ; mais ce qui a contribué considérablement à la performance du modèle de gravité est l'approche de McCallum (1995). Cet auteur a utilisé l'équation gravitationnelle pour évaluer l'effet frontière dans les flux des échanges commerciaux en comparant les données sur le commerce interprovincial aux données sur le commerce province-Etats.

McCallum part de l'équation gravitationnelle de base en expliquant les exportations entre les Etats américains et les provinces canadiennes par les PIB des deux régions et la distance qui les sépare, sauf qu'il introduit une variable dichotomique qui prend la valeur 1 pour les échanges interprovinciaux, 0 pour les échanges province-Etat.

L'introduction de cette variable dichotomique a pour objectif d'estimer l'impact des effets frontières sur les échanges entre les deux pays. La formule suivante est appliquée :

$$\textcircled{12} \ln X_{ij} = \alpha_1 + \alpha_2 \ln Y_i + \alpha_3 \ln Y_j + \alpha_4 \ln \text{dist}_{ij} + \alpha_5 \delta_{ij} + \mathcal{E}_{ij}$$

Avec : δ_{ij} est une variable dichotomique faisant référence aux échanges interprovinciaux et les échanges province-Etat.

Il obtient une variable « effet de frontière » positive et significativement différente de 0 lui permettant de conclure que les frontières affectent le profil des échanges bilatéraux des provinces canadiennes. De plus, l'auteur conclut qu'à distance égale et avec les mêmes niveaux de PIB, une province échangeait 22 fois plus avec une autre province qu'avec un Etat, il en déduit l'existence d'une préférence pour les échanges intra-provinces.

L'étude de McCallum révèle donc l'importance des effets frontières sur les échanges bilatéraux.

Frankel & Wei (1998), Helliwell (1998), Freudenberg & al. (1998 a & b), Deardorff & al. (1998) révisent les résultats de McCallum en ajoutant des variables d'éloignement « remoteness » dans l'équation de gravité. Une variable susceptible d'exprimer la nature multilatérale du commerce bilatéral. On désire contrôler pour la taille économique et la distance, non seulement d'un partenaire quelconque, mais de l'ensemble des partenaires alternatifs. L'introduction de la variable « remoteness » permet de relativiser le biais d'estimation introduit par la variable « distance ». Comme le souligne Polak (1996), la variable « distance absolue » introduit un biais d'estimation, en particulier en ce qui concerne les coefficients des variables d'accords régionaux. Ainsi, afin de bien estimer l'appartenance à une région ou à un regroupement, il faut prendre en compte la distance relative entre les pays, à savoir l'éloignement aux marchés alternatifs, et non la distance absolue.

L'introduction de la variable « remoteness » permet d'obtenir l'équation suivante :

$$\textcircled{13} \ln X_{ij} = \alpha_1 + \alpha_2 \ln Y_i + \alpha_3 \ln Y_j + \alpha_4 \ln \text{dist}_{ij} + \alpha_5 \ln \text{REM}_i + \alpha_6 \ln \text{REM}_j + \alpha_7 \delta_{ij} + \mathcal{E}_{ij}$$

Avec :

$$\textcircled{14} \text{REM}_i = \sum_{m \neq j} d_{im} / y_m$$

Les résultats obtenus à travers ce modèle confirment l'importance de l'effet frontière entre les provinces (Canada) et les États (États-Unis), sauf que cet effet frontière passe d'un facteur « 22 » à un peu moins de « 12 ». La variable « remoteness » capte une partie de l'effet frontière ; mais la plus grande partie de cette diminution s'est produite entre la signature de l'accord de libre-échange Canada/États-Unis et celle de l'Aléna. Les résultats restent donc sensiblement les mêmes que les résultats de McCallum (1995).

Dans le même contexte, il est intéressant de noter que la distance géographique comme « variable absolue » est généralement retenue dans les modèles gravitationnels comme proxy de coûts de transport. Cependant il est très difficile d'obtenir des données fiables relatives à ces coûts : il est compliqué de se servir de la différence CAF-FAB³⁹, alors que les bases de données qui permettent de définir les coûts de transport réels ne sont pas toujours disponibles.

Les travaux d'Hummels (1998) figurent parmi les premières tentatives abouties d'intégrer de « véritables » coûts de transport dans le modèle de gravité, à travers l'introduction des coûts de fret, et ceci pour un nombre de pays déclarant réduit.

En effet, l'introduction de la distance géographique comme seul proxy des coûts de transport peut poser plusieurs problèmes très concrets, comme précisé dans le document de l'ITC, (2001) :

- La trajectoire directe n'est pas nécessairement la route suivie par le fret ;
- L'existence de certains obstacles naturels (fleuve par exemple) peut exiger de longs détours entre des villes très proches ;
- L'incidence des coûts de transports sur les choix d'exportation n'est pas identique pour tous les pays Freudenberg & al. (1998)

³⁹ CAF: coût, assurance et fret. FAB: franco à bord

- Les distances intérieures doivent être parcourues même par les produits nationaux, alors qu'à distance égale, ces produits sont avantagés étant donné qu'ils sont beaucoup plus échangés.

Ainsi, il est intéressant d'introduire les coûts de transport dans le modèle de gravité pour calculer les coûts commerciaux sur le flux des échanges.

Notons que les coûts commerciaux sont modélisés comme des coûts « d'iceberg », qui représentent seulement une fraction des produits échangés, le reste ayant fondu dans le transit. Autrement, si les importations sont estimées à la valeur « CAF », les coûts de transport sont supposés monotones et croissantes avec la distance.

Largement utilisées dans la littérature du commerce, les équations gravitationnelles sont reconnues pour leurs succès empiriques. Des variables supplémentaires ont été introduites afin d'améliorer les justifications théoriques des modèles de gravité.

L'une des avancées les plus importantes de ces dernières années par rapport aux modèles de gravité, revient à Anderson & Van Wincoop (2003, 2004). Les auteurs reprochent à la spécification de McCallum et à ses prédécesseurs l'absence du fondement théorique et le manque de comparaisons statiques (test de robustesse). Selon eux, le modèle de McCallum ne permet pas de faire l'analyse de statistique comparative pour lequel on l'utilise ; donc l'équation de McCallum ne prend pas en considération la variable « résistance multilatérale ». Cette variable devrait permettre de prendre en compte le fait qu'un pays peut échanger avec plusieurs partenaires et non seulement avec un seul pays. Autrement, l'omission de cette variable ne lui permet pas d'avoir des résultats fiables et risque de fournir des résultats surestimés, donc l'équation de McCallum ne fonctionne pas correctement dans un cadre d'équilibre général.

Anderson et Van Wincoop tiennent compte dans leur modèle de l'effet «grand pays», ceci permet de supposer une interdépendance dans les échanges d'un petit pays avec son principal partenaire lorsque des barrières aux échanges sont mises en place.

En se basant sur la théorie d'Anderson (1979) de fonction CES, que nous avons présentée auparavant, Anderson & Van Wincoop construisent un modèle d'équilibre général. Ce modèle se base aussi sur un modèle de concurrence monopolistique à produits différenciés. Leurs résultats théoriques montrent que le commerce bilatéral est déterminé par les coûts de transaction du pays « i » vers « j » par rapport à l'ensemble de ses « résistance » à importer (moyenne pondérée des coûts de transaction) et à la "résistance" moyenne face aux exportateurs du pays j, et non simplement par les coûts de transaction absolue entre les pays i et j.

Les auteurs utilisent ainsi le modèle de gravité en équilibre général permettant d'introduire une analyse de statistique comparative :

$$\textcircled{15} \quad X_{ij} = \left\{ \frac{Y_i Y_j}{Y_w} \right\} \left\{ \frac{t_{ij}}{P_i P_j} \right\}^{1-\sigma}$$

Où :

X_{ij} : les exportations entre les pays « i » et « j » ;

Y_i et Y_j : PIB du pays « i » et « j » respectivement ;

Y_w : PIB mondial ;

t_{ij} : le coût de transport pour aller du « i » à « j » ;

P_i et P_j : les indices de prix à la consommation de « i » et « j » ;

σ : représente l'élasticité de substitution ;

Avec :

$$\textcircled{16} \quad P_i^{1-\sigma} = \sum_j P_j^{\sigma-1} \Theta_j T_{ij}^{1-\sigma}$$

$$\textcircled{17} \quad P_j^{1-\sigma} = \sum_i P_i^{\sigma-1} \Theta_i T_{ij}^{1-\sigma}$$

Où :

θ_i et θ_j : part des pays « i » et « j » dans le PIB mondial ;

$T_{ij}^{1-\sigma}$: représente les coûts commerciaux entre « i » et « j » ;

D'autre part, Anderson & Van Wincoop tirent trois implications importantes de leur exercice théorique :

1. Les barrières réduisent le niveau du commerce de façon plus importante entre les grands pays que les petits pays ;
2. Le commerce sera plus élevé entre les paires de pays qui sont loin du reste du monde qu'entre les paires de pays qui sont près du reste du monde ;
3. Les barrières augmentent le ratio de commerce interne dans le pays « i » plus que le commerce entre le pays « i » et le pays « j », tels que le pays « j » est plus grand que le pays « i »;

Les résultats d'Anderson & Van Wincoop confirment que l'effet frontière est moindre aux Etats-Unis qu'au Canada du fait que le premier est un grand pays comparativement au second. En effet, le commerce entre les Etats américains est non seulement développé mais aussi spécialisé ce qui permet à es Etats de mieux supporter à l'augmentation d'un effet frontière ou d'un tarif.

Une fois l'effet « grand pays » est expliqué, les auteurs estiment les coûts liés au transport (t_{ij}). Ils partent des hypothèses selon lesquelles (t_{ij}) est le produit de la distance entre « i » et « j » notée ($dist_{ij}$) ; en intégrant une variable (b_{ij}), telle que celle-ci prend la valeur « 0 » si les deux pays « i » et « j » appartiennent à la même région et la valeur 1 (en ajoutant un tarif à la frontière) si les deux pays sont issus de différentes régions.

La spécification proposée est la suivante :

$$\textcircled{18} \ln X_{ij} = k + \ln Y_i + \ln Y_j + (1-\sigma) \rho \ln dist_{ij} + (1-\sigma) \ln b_{ij} - (1-\sigma) \ln P_i - (1-\sigma) \ln P_j$$

Les résultats des estimations concluent que le commerce diminue plus entre les États-Unis et le reste du monde qu'entre le Canada et le reste du monde du fait que le Canada soit un petit pays comparativement aux États-Unis.

Les estimations montrent que les frontières ont un impact plus significatif sur le commerce entre provinces canadiennes que sur le commerce entre États. Les échanges intra-provinces canadiennes est quasiment 10 fois plus important qu'entre États et provinces. L'effet est moins significatif pour les États-Unis.

Enfin, Anderson & Van Wincoop se basent sur la fonction CES de 1979 comme fondement théorique qui contribue à la performance de leur équation gravitationnelle. De leurs travaux de recherches, il en découle 3 implications :

1. L'omission de certaines variables par McCallum peut engendrer une surestimation de l'effet frontière ;
2. Les échanges intra-national se substitue fortement au commerce international ;
3. L'effet frontière est plus significatif au sein des petits pays (provinces) qu'à l'intérieur des grands pays (États);

En résumé, Anderson & Van Wincoop (2003) règlent le problème des variables omises, commun aux modèles incluant la distance et l'éloignement comme les seules barrières. Leur exercice permet de mieux comprendre les barrières aux échanges, et donc la politique des échanges commerciaux, puisque le modèle les inclut explicitement dans l'effet de frontière et les variables de résistances multilatérales.

Contrairement au modèle gravitationnel d'Anderson & Wincoop (2003) qui dépend des indices de prix inobservables, d'autres auteurs développent une équation gravitationnelle qui provient d'un modèle d'équilibre général du commerce international. Il s'agit des travaux récents de Behrens & al. (2007). L'idée est d'éliminer les prix et les indices de prix en utilisant la demande inverse et en se basant sur le fait que les indices de prix dépendent des flux commerciaux.

Les auteurs obtiennent un système d'équations implicites qui ne dépendent que des variables observables et que l'on peut estimer par les techniques d'économétrie spatiale.

A noter que la modélisation de l'autocorrélation spatiale permet en effet de capter l'existence, l'ampleur et l'influence des effets de débordements géographiques, Ertur & Koch, (2005, 2006) et Fujita & al. (2001).

Une autre question qui a été soulevé récemment dans la littérature empirique du modèle gravitationnel est relative au fait que le commerce bilatéral n'est pas symétrique. Il s'agit de l'étude récente de Helpman & al. (2004) qui développe un modèle théorique pour déterminer à la fois les partenaires commerciaux d'un pays donné et le volume des échanges. Ce modèle est basé sur le commerce international des produits différenciés et d'entreprises hétérogènes quant aux entreprises qui font face à des coûts d'exportation variables et fixes.

En effet, le flux nul des échanges commerciaux (le zéro-commerce) entre un pays « i » et un pays « j » se produit lorsque la productivité des entreprises exportatrices dans le pays « i » est inférieur au seuil qui pouvait rendre l'exportation vers le pays « j » rentable. Ainsi, les asymétries entre le volume des exportations du pays « i » vers le pays « j » et du « j » vers « i » peuvent être expliquées par les différences en termes de coûts de transaction entre pays ou d'hétérogénéité des entreprises.

Helpman & al. Soutiennent que les observations nulles dues aux flux commerciaux nuls n'est pas une simple conséquence de la spécification log-linéaire de l'équation de gravité. Autrement, les auteurs soutiennent que la spécification standard d'un modèle de gravité, en imposant des flux commerciaux symétriques, tels que le volume des importations en provenance de « i » vers « j » est égal aux importations de « j » vers « i », est incompatible avec les données et peut biaiser les résultats.

Dans ce contexte, les auteurs proposent un processus d'estimation en deux étapes du modèle de gravité. La première étape estime la probabilité que deux pays échangent et la seconde estime le modèle gravitationnel augmenté des effets fixes et comprenant une variable de biais de sélection. Nous avons eu recours à ce processus d'estimation pour l'estimation de notre équation d'« importations » dans le chapitre précédent.

Concernant les études récentes s'intéressant à l'effet de la distance, Anderson (2000) argumente que la différence constatée entre la prédiction théorique et l'évidence empirique sur l'effet de la distance peut être expliquée par l'omission de variables dans les équations gravitationnelles.

Ainsi, des tentatives d'explication de ces variables ont été élaborées comme le soulignent Buch & al. (2004) ou Portes & Rey (2005) qui expliquent que l'effet de la distance capterait également l'impact des coûts de l'information. Une des explications du phénomène du « distance puzzle » qui laisse supposer qu'il y aurait d'autres facteurs implicites qui expliquent l'effet de la distance autre que les coûts de transport.

Par ailleurs, Disdier & Head (2008) constatent que l'effet distance évolue dans le temps. En effet, les auteurs notent que l'impact de la distance sur le commerce a évolué d'une façon assez monotone jusqu'aux années 1950, puis a connu une augmentation significative après les années 1970. Aussi, des données de 127 pays entre 1970 et 2006 ont permis à Carrère & al. (2011) de confirmer l'existence du phénomène "distance puzzle" dans le commerce entre pays à faible revenu.

Enfin, le renouveau des travaux empiriques analysant l'impact des mesures et des procédures commerciales sur le développement des flux commerciaux s'appuie sur les modèles de gravité pour évaluer l'ampleur des barrières à l'échange. Certaines de ces études utilisent le modèle de gravité pour évaluer l'impact des normes réglementaires nationales sur le commerce, nous citons Moenius (2004), Clougherty & Grajek (2008) et De Brujin & al. (2008).

Plus récemment, Li & Beghin (2012) utilisent des équations de gravité pour estimer les effets de mesures réglementaires sur le commerce de différents secteurs.

La mesure de l'importance des barrières à l'échange et les coûts de commerce euro-méditerranéen se fera, tout d'abord, par une détermination des variables explicatives des coûts de commerce dans la région Euromed suivant la littérature théorique du modèle gravitationnel ; puis elle sera affinée par l'estimation d'un modèle de gravité qui visera à déterminer dans quelle mesure les différentes barrières à l'échange, notamment les barrières non tarifaires, influencent le développement des flux commerciaux euro-méditerranéens.

II. Modèle et méthode empiriques

1. *Equations économétriques et variables explicatives*

En s'appuyant sur les considérations théoriques du modèle gravitationnel et en s'inspirant de la méthodologie d'Anderson & Van Wincoop (2003, 2004), nous estimons une équation gravitationnelle qui introduit les importations des pays MED notés « i » en provenance des pays UE notés « j » comme variable dépendante. Ensuite, nous intégrons toutes les variables indépendantes affectant le commerce euro-méditerranéen.

➤ Ainsi, notre équation gravitationnelle inclut les variables explicatives qui tiennent compte des variables standards du modèle gravitationnel à savoir : les PIB, les PIB par tête et la distance géographique. Nous calculons ainsi :

- La somme du PIB des deux partenaires « i » et « j » (UE & MED)

$$\ln \text{ somme PIB} = \ln (\text{PIB}_i + \text{PIB}_j)$$

- Le ratio PIB/hab. des deux partenaires « i » et « j » (UE & MED)

$$\ln \text{ ratio PIB/hab.} = \ln \left(\frac{\text{PIB/hab.UE}}{\text{PIB/hab.MED}} \right)$$

- La distance géographique entre le pays (i) et le pays (j), il s'agit de la distance entre les principales villes du pays (i) et du pays (j) pondérée par la part de chaque ville dans la population totale du pays.

➤ Nous introduisons également une variable tarifaire notée « tarifs » représentant les droits tarifaires de type NPF appliqués dans le commerce UE-MED. Cette variable constitue un obstacle au commerce et elle est largement utilisée pour mesurer les coûts des échanges bilatéraux.

- Notons que les coûts de transport peuvent avoir une influence sur les échanges UE-MED, nous introduisons donc une variable absolue notée « transcost », et qui fait référence aux coûts de transport maritimes supportés par les deux partenaires UE & MED lors des échanges commerciaux.

En sachant que 80% des échanges internationaux se font par voie maritime, notre étude se base sur la mesure des coûts de transport maritime issue des statistiques développés par Maersk, qui est l'une des principales sociétés de transport maritime dans le monde.

- En outre, l'impact des coûts de transport peut être traduit par l'interaction de facteurs multiples tels que l'efficacité du réseau de transport, les politiques commerciales, la performance logistique, le système de transport existant, le niveau des infrastructures et autres. Certaines de ces facteurs sont difficiles à observer directement.

Ainsi, une variable relative notée « IPL », qualifiée comme un indicateur représentant le niveau de la performance logistique dans les pays MED, est introduite. Cette variable capture l'impact de l'efficacité logistique sur les flux des échanges commerciaux.

- Nous intégrons la variable non tarifaire notée « bnt », elle nous permet de mesurer le rôle des barrières non tarifaires dans le commerce UE-MED. Elle nous permettra d'estimer l'impact des BNT sur les importations des pays MED en provenance des pays de l'UE.

D'autres déterminants peuvent être ajoutés à notre modèle gravitationnel ; en effet, d'autres caractéristiques influent sur les relations bilatérales. Les variables « standards » du modèle de gravité n'expliquent pas la totalité des échanges commerciaux. Notons que Linnemann (1966) est le premier à intégrer d'autres variables explicatives afin d'améliorer le pouvoir explicatif des modèles de gravité tout en gardant les variables les plus influentes, soient les PIB des pays et la distance géographique. Le modèle de gravité permet ainsi de quantifier toute une série d'éléments qui n'avait pas été appréhendée auparavant que de manière qualitative, Deardorff, (1998).

Nous décidons ici d'ajouter deux variables qualitatives, à savoir la langue commune, l'historique colonial ; ainsi que deux variables quantitatives, la facilitation des échanges et la gouvernance, permettant ainsi d'affiner le modèle de gravité « de base ».

- Les deux variables qualitatives indiquant la proximité culturelle sont représentées par « la langue commune » et l'« historique colonial ». Elles nous permettront d'évaluer si le fait de partager une langue ethnique (c'est-à-dire une langue parlée par au moins 9% de la population dans les deux pays) ou d'avoir un historique colonial, peut influencer positivement sur les échanges bilatéraux. Ainsi, ces deux variables sont introduites dans notre modèle gravitationnel, dans la mesure où celles-ci sont susceptibles de réduire les coûts de transaction.
- La variable quantitative faisant référence à la « facilitation des échanges » est introduite pour examiner les démarches requises lors de l'importation des biens des pays MED et capturer ainsi l'impact de la facilitation du commerce sur le développement des flux d'échanges bilatéraux.
- Enfin, la dernière variable quantitative concerne « la gouvernance » qui représente les perceptions de la gouvernance dans les pays MED, elle capture l'impact de la qualité des institutions sur le commerce bilatéral.

Ainsi, notre équation gravitationnelle de base s'écrit comme suit :

$$\textcircled{19} \ln M_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{somme PIB}_{ij} + \alpha_2 \ln \text{ratio}_{ij} \text{ PIB}_{/\text{hab.}} + \alpha_3 \ln \text{dist}_{ij} + \alpha_4 \ln t_{ij} + \alpha_5 \text{transcost}_i + \alpha_6 \ln \text{IPL}_i + \beta_{i,j}^{\text{bnt}} \text{bnt}_{i,j} + \alpha_7 \text{lang}_{ij} + \alpha_8 \text{lien_col}_{ij} + \alpha_9 \ln \text{trade}\text{-}F_i + \alpha_{10} \ln \text{gov}_i + \varphi_i + \phi_j$$

- La variable « M_{ij} » représente les importations déclarées par les pays MED en milliers de dollars USD en provenance des pays de l'UE. Source : CNUCED (Comtrade data base). Nous disposons du volume des importations en « 2008 » et en « 2009 ».

Notons que l'existence de variables omises (fréquence des $M_{ij} = 0$) est due à l'absence des échanges entre les deux partenaires. Notre variable expliquée « $M_{i,j}$ », valeur d'importations, prend la valeur zéro lorsqu'il n'existe pas de flux commerciaux. Nous optons pour l'un des estimateurs économétriques susceptible de prendre en compte la problématique des observations nulles dues à l'absence des échanges, en l'occurrence l'estimateur Heckman two-stages (TSHP) ou le Poisson Maximum de Vraisemblance (PPML), deux estimateurs utilisés dans le chapitre précédent.

- Les trois variables explicatives : « somme PIB_{ij} », « ratio_{ij} PIB_{hab} » & « dist_{ij} » ont, déjà, été introduites dans le modèle économétrique « équations d'importations » dans le chapitre précédent. Aussi, elles sont des variables standards des équations gravitationnelles et nous avons montré leur importance à travers la revue de littérature concernant la performance théorique des modèles gravitationnels.

Rappelons que pour les variables « somme PIB » et « ratio PIB », on s'attend à ce que les coefficients soient positifs et significatifs ; alors que la « distance » étant considérée comme une barrière aux échanges, son coefficient « doit » être négatif et significatif.

Notons également que les données concernant les variables « PIB » et « PIB/hab. » sont mesurées en \$ US courants. Source : CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales)

Quant à la distance, il s'agit de la distance entre les principales villes des deux partenaires UE & MED pondérée par la part de chaque ville dans la population totale du pays. Source : CEPII

- La variable « t_{ij} » qui représente les droits tarifaires de type NPF appliqués sur les produits en provenance du pays (j) vers les pays (i) est mesurée à chaque ligne tarifaire correspondant à chaque catégorie de produit codifié à SH à 6 chiffres. Elle nous permet de calculer l'impact des droits de douane, à chaque ligne tarifaire, sur le volume des importations des pays MED. Un signe négatif de cette variable soutiendra l'idée des tarifs douaniers comme barrière à l'échange.

La variable tarifaire « t_{ij} » provient de la base de données TRAINS (Trade Analysis And Information System).

- La variable « $transcost_i$ » est utilisée comme 1^{er} proxy des coûts de transport. Elle nous permet de mesurer l'influence des coûts de transport sur les échanges.

Nous nous basons sur la mesure des coûts de transport maritime issue des statistiques développés par Maersk. Le tableau ci-après nous fournit les coûts de transport maritime pour une sélection de pays exportateurs (l'UE). A noter que l'unité de mesure correspond à un conteneur de 20 pieds.

Tableau 24 : Coût du transport maritime euro-méditerranéen (en \$ US) pour un conteneur de 20 pieds

Exportateur	Importateurs	Transcost	Exportateur	Importateur	Transcost
Allemagne	Algérie	1914.56	Allemagne	Maroc	1439.73
Espagne		1940.52	Espagne		1265.98
France		1872.62	France		1431.07
Italie		1709.09	Italie		1515.2
Pays-Bas		1858.3	Pays-Bas		1350.19
Royaume-Uni		1906.98	Royaume-Uni		1552.95
Allemagne	Egypte	1219.68	Allemagne	Tunisie	1436.59
Espagne		1409.07	Espagne		1296.13
France		1574.17	France		1394.65
Italie		859.46	Italie		879.65
Pays-Bas		1160.43	Pays-Bas		1252.19
Royaume-Uni		1348.61	Royaume-Uni		1464.54

Source : Maersk, 2007

Comme nous ne disposons pas de la variable « transcost » pour tous les pays exportateurs et importateurs, nous avons appliqué une régression linéaire sur des données de panels. En se servant de la distance comme variable explicative (dont nous disposons de sa valeur pour tous les pays de notre base de données), nous posons l'équation suivante :

$$\textcircled{20} \ln \text{transcost}_i = \alpha_0 + \gamma_i + \gamma_j + \lambda \ln \text{dist}_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

Pour estimer cette équation, nous utilisons le modèle à effet fixe tel que γ_i et γ_j reflètent les effets spécifiques.

Le résultat de cette estimation est significatif à 5%, nous l'écrivons comme suit :

$$(21) \ln \text{transcost}_i = 1292.831 + 0.0707234 \ln \text{dist}_{ij}$$

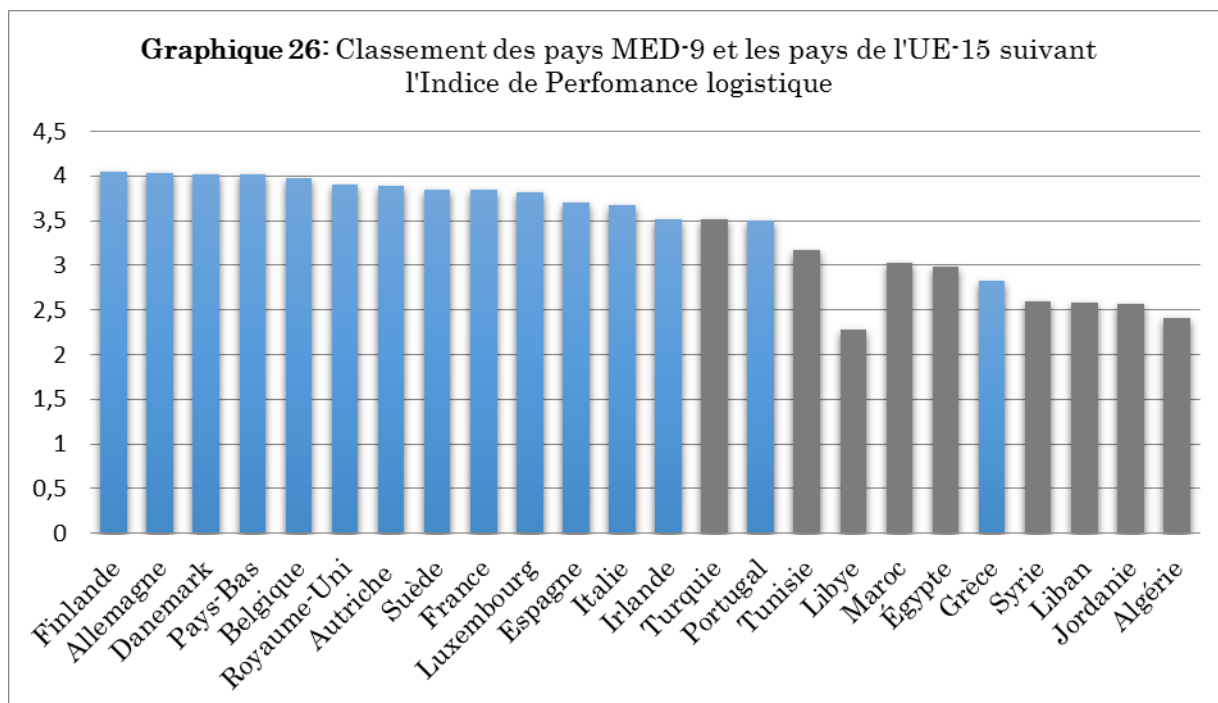
Nous appliquons ainsi ce résultat pour trouver les valeurs manquantes du coût du transport maritime. Le signe attendu de cette variable est significatif et négatif.

- La variable «IPL_i », l'indicateur du niveau de la performance logistique dans les pays MED, il reflète les perceptions relatives à la logistique d'un pays.

L'indicateur couvre sept domaines à savoir : l'efficacité des processus de dédouanement, la qualité des infrastructures commerciales et des infrastructures de transports connexes, la facilité de l'organisation des expéditions à des prix concurrentiels, la qualité des services d'infrastructures, la capacité de suivi et de traçabilité des consignations et la fréquence avec laquelle les expéditions arrivent au destinataire dans les délais prévus. Ainsi, l'IPL est une moyenne pondérée de ces variables, il varie entre 1 (pour une performance faible) et 5 (élevée). Source : Banque Mondiale

(<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/LP.LPI.OVRL.XQ>)

Le graphique ci-dessous illustre une image de classement des pays MED et les pays de l'UE suivant l'indicateur de la performance logistique.



Source : Banque Mondiale, 2012

Nous notons un écart de performance logistique significatif entre les pays de l'UE-15 et les pays MED-9. A l'exception de la Turquie (qui se classe avant le Portugal et la Grèce), les autres pays MED sont classés derniers en termes de performance. Ceci reflète les problèmes majeurs liés au transport et à la logistique dans certains pays MED.

Certains pays MED fournissent de réels efforts afin de développer leur niveau de performance logistique. A titre d'exemple, un pays comme le Maroc a mis en place une politique d'amélioration d'infrastructures dans le cadre du projet « Tanger Méditerranée », ce qui a permis au pays d'améliorer son classement en termes de performance logistique en passant d'un indice de 2.38 en 2009 à 3.03 en 2012. Banque Mondiale, (2009-2012)

Cependant, des efforts similaires doivent être faits dans d'autres pays MED en vue d'accroître l'efficacité et la compétitivité de leur commerce. Nous intégrons, ainsi la variable « IPL », pour mesurer l'impact du niveau de performance logistique sur le volume des échanges UE-MED. Le signe attendu de cette variable est positif. Plus l'IPL augmente (moins il y aura des coûts de transport à supporter), plus le commerce évolue.

- La variable « $bnt_{i,j}$ » est une variable muette reflétant l'existence ou pas des barrières non tarifaires, elle prend la valeur « 1 » si il existe au moins une barrière non tarifaire, « 0 » autrement. Elle devrait avoir un signe négatif correspondant ainsi à l'impact restrictif de la présence des ce type de barrières aux échanges commerciaux UE-MED. Deux équations économétriques seront détaillées par la suite pour déterminer l'impact de chaque type de BNT sur chaque catégorie de produit échangée. Source : TRAINS

Les deux variables « $lien_{col_{ij}}$ » et « $lang_{ij}$ » indiquent respectivement l'existence d'un lien colonial et d'une langue commune entre les deux partenaires (i) et (j).

- La variable colonisation « $lien_{col_{ij}}$ », elle reflète les liens coloniaux qu'avaient les deux partenaires sur une longue période de temps, avec une participation significative dans la gouvernance du pays colonisé. Cette variable muette est égal à « 1 » si des liens coloniaux existent et « 0 » autrement.

Cette variable peut contribuer au développement des flux des échanges. On s'attend ainsi à un signe plutôt positif. Source : CEPII

- La variable langue commune « $lang_{ij}$ » est une variable muette qui prend la valeur « 1 » si un langage commun est parlé par au moins 9% de la population dans chacun des pays partenaire et « 0 » autrement.

Cette variable marque l'existence d'un langage commun entre au moins 9% de la population dans chaque pays des deux partenaires. La langue commune est un facteur de facilitation des échanges, elle est introduite afin d'évaluer indirectement l'impact des diasporas et leur rôle dans les échanges commerciaux. En effet, la présence d'une même communauté ethnique dans les deux pays peut favoriser l'existence de réseaux et donc, par-là, les échanges entre ces derniers. A ce titre on s'attend également à un signe positif. Source : CEPII

Notons que les deux variables, langue et colonisation sont des facteurs de facilitation des échanges, elles peuvent favoriser l'évolution du commerce et ont été largement utilisées dans les équations gravitationnelles comme le montre la démarche de Fontagné & al. (1998) qui mettent en évidence l'importance des facteurs historiques et culturels.

- La variable « gov_i » est un indicateur capturant les perceptions de la gouvernance et exerçant un impact important sur la croissance durable et le développement économique. La qualité des institutions et des facteurs politiques jouent un rôle important dans la création du commerce. Source: Worldwide Governance Indicators (WGI) Banque Mondiale

L'importance de cet indicateur réside dans le fait qu'il couvre six aspects⁴⁰ à savoir : le caractère démocratique des institutions politiques, qui évalue dans quelle mesure les citoyens sont en mesure de participer au choix de leur gouvernement, la stabilité politique et l'absence de violence et de terrorisme, l'efficacité des pouvoirs publics (du gouvernement), la qualité et le poids de la réglementation, la primauté du droit, et enfin la lutte contre la corruption. Kaufman & al. (2010)

Le tableau ci-après nous fournit une comparaison entre les indicateurs de la gouvernance dans les pays MED et les pays de l'UE.

⁴⁰ Pour plus de détails, voir l'article de Kaufman & al. (2010)

Tableau 25 : Indicateurs de la gouvernance

Pays	Voix/ démocratie	Stabilité politique	Efficacité du pouvoir public	Qualité de la réglementation	Primauté du droit	Corruption	Moyenne Gouvernance
Finlande	1,53	1,36	2,13	1,73	1,94	2,22	1,82
Danemark	1,56	1,04	2,19	1,82	1,87	2,42	1,82
Suède	1,56	1,1	1,99	1,66	1,93	2,23	1,75
Luxembourg	1,55	1,44	1,76	1,64	1,83	1,97	1,70
Pays-Bas	1,55	0,95	1,69	1,68	1,78	2,1	1,63
Autriche	1,37	1,13	1,63	1,47	1,76	1,75	1,52
Irlande	1,37	0,98	1,3	1,63	1,71	1,72	1,45
Royaume-Uni	1,31	0,3	1,48	1,54	1,71	1,54	1,31
Belgique	1,39	0,79	1,48	1,27	1,37	1,43	1,29
France	1,26	0,55	1,44	1,19	1,43	1,41	1,21
Portugal	1,21	0,79	1,21	1,04	1,04	1,08	1,06
Espagne	1,19	-0,18	0,94	1,17	1,13	1,01	0,88
Italie	1,04	0,53	0,52	0,9	0,39	0,05	0,57
Grèce	0,88	-0,06	0,61	0,8	0,64	0,12	0,50
Jordanie	-0,85	-0,23	0,28	0,36	0,38	0,27	0,04
Turquie	-0,12	-0,88	0,35	0,31	0,12	0,09	-0,02
Tunisie	-1,27	0,23	0,41	0,1	0,22	0,02	-0,05
Maroc	-0,79	-0,43	-0,11	-0,01	-0,16	-0,23	-0,29
Égypte	-1,12	-0,63	-0,3	-0,14	-0,03	-0,41	-0,44
Liban	-0,33	-1,51	-0,67	-0,07	-0,64	-0,8	-0,67
Algérie	-1,04	-1,2	-0,59	-0,94	-0,73	-0,49	-0,83
Syrie	-1,63	-0,68	-0,61	-1,07	-0,47	-0,96	-0,90

Source : Kaufman & al. (2010)

Nous notons une faible performance de la gouvernance dans les pays MED avec une moyenne inférieure à « 0 », par rapport aux pays de l'UE-15 qui reflètent une bonne gouvernance avec une moyenne proche de 1,50.

Cette faible performance dans les pays MED est liée à une mauvaise qualité de gouvernance, ce qui peut avoir un impact négatif significatif sur l'économie de ces pays. Toute chose égale par ailleurs, une bonne gouvernance accroît considérablement la croissance économique, donc l'évolution des échanges commerciaux.

Nous introduisons cette variable comme la moyenne des six aspects de la gouvernance affichés dans le tableau ci-dessus. Ainsi, on s'attend à un signe positif de la variable « gouvernance ». Plus la moyenne des six aspects de la gouvernance augmente, plus il y'a d'échanges.

- Enfin, la variable « trade-F₁ », facilitation des échanges est introduite pour représenter les démarches nécessaires à l'importation d'un chargement normalisé des marchandises susceptibles d'avoir un impact sur les flux des échanges bilatéraux entre les pays de l'UE et les pays MED. Elle est mesurée par le nombre de jours nécessaires à importer. Source : Doing Business de la Banque Mondiale

Cette variable inclut toutes les procédures officielles, de l'accord contractuel entre les deux parties à la livraison, ainsi que le temps nécessaire pour conclure l'opération. Nous intégrons cette variable pour mesurer l'impact de l'ensemble des démarches requises lors des importations des pays MED sur le volume des flux des échanges bilatéraux. Source : Doing Business de la Banque Mondiale

(<http://français.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>)

Ainsi, le signe attendu de cette variable est plutôt négatif. Plus le nombre des jours nécessaires à importer augmente, signifiant une lenteur des démarches pour l'importation, moins il y'a d'importations, donc d'échanges. Les dernières variables explicatives (φ_i et ϕ_j) sont introduites dans le modèle pour représenter les effets spécifiques qui permettent de corriger l'hétérogénéité des données.

En se basant sur l'équation (19), nous estimons deux équations gravitationnelles. La première nous permettra de mesurer l'impact de chaque type de barrière non tarifaire sur les échanges UE-MED et la seconde nous conduira à l'estimation de l'ampleur de l'ensemble des BNT sur chaque catégorie de produit échangée entre les deux partenaires UE & MED.

Pour ce faire, nous procédons comme suit :

- Nous introduisons, dans un premier temps, un indice noté « x » représentant les différents types de barrières non tarifaires existantes dans le commerce de chaque pays MED et nous obtenons l'équation suivante :

$$(22) \ln M_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{somme PIB}_{ij} + \alpha_2 \ln \text{ratio}_{ij} \text{ PIB}_{\text{hab.}} + \alpha_3 \ln \text{dist}_{ij} + \alpha_4 \ln t_{ij} + \alpha_5 \text{transcost}_i + \alpha_6 \ln \text{IPL}_i + \sum_x \beta_{i,j,x}^{bnt} \text{bnt}_{i,j,x} + \alpha_7 \text{lang}_{ij} + \alpha_8 \text{lien_col}_{ij} + \alpha_9 \ln \text{trade-F}_i + \alpha_{10} \ln \text{gov}_i + \phi_i + \phi_j$$

L'équation (22) nous permettra donc de mesurer l'impact de chaque catégorie de barrière non tarifaire, notée « x », existante dans les lignes tarifaires de chaque pays MED sur leur commerce avec le partenaire UE, afin de déterminer quel type de BNT est le plus restrictif.

- Nous introduisons, dans un second temps, un indice noté « y » représentant les différentes catégories de produits (secteurs) concernées par les barrières non tarifaires maintenues par chacun des pays MED ; et nous obtenons l'équation suivante :

$$(23) \sum_y \ln M_{i,j,y} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{somme PIB}_{ij} + \alpha_2 \ln \text{ratio}_{ij} \text{ PIB}_{\text{hab.}} + \alpha_3 \ln \text{dist}_{ij} + \alpha_4 \ln t_{ij} + \alpha_5 \text{transcost}_i + \alpha_6 \ln \text{IPL}_i + \beta_{i,j}^{bnt} \text{bnt}_{i,j} + \alpha_7 \text{lang}_{ij} + \alpha_8 \text{lien_col}_{ij} + \alpha_9 \ln \text{trade-F}_i + \alpha_{10} \ln \text{gov}_i + \phi_i + \phi_j$$

L'équation (23) nous conduit au calcul de l'impact de l'ensemble des catégories de barrières non tarifaires sur chaque catégorie de produits, notée « y ». Ceci nous permettra d'identifier le secteur le plus touché par les barrières non tarifaires appliquées par les pays MED dans le cadre des échanges euro-méditerranéens.

Enfin, dans le tableau ci-après, nous résumons le signe attendu de chaque variable explicative dans les deux équations (22) et (23).

Les signes attendus de l'ensemble des variables explicatives

Variables explicatives	Impact sur la variable expliquée (Mij)
somme PIB	+
ratio PIB/hab.	+
distance	-
tarifs	-
transcost	-
IPL	+
barrière non tarifaire	-
langue	+
lien_col	+
trade_F	-
gov	+

2. La méthode économétrique

Comme on l'a déjà indiqué dans le chapitre précédent, nous disposons des observations nulles dues à l'absence des flux d'importations entre nos deux partenaires, la suppression de ces observations risque de créer un biais de sélection. Nous opterons donc pour des estimateurs économétriques qui peuvent prendre en compte la problématique des flux nuls, soit les mêmes estimateurs utilisés dans le précédent chapitre : Heckman two-stages et l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance.

Rappelons qu'en utilisant l'estimateur Heckman two-stages (TSHP), nous retenons une variable de sélection, soit les importations décalées (M_{ij-1}), afin de corriger le biais de sélection introduit par l'absence des échanges.

Notons également que l'utilisation de l'estimateur Poisson Maximum de Vraisemblance (PPML) proposé par Santos Silva & Tenreyro (2006) nous permet de tester « M_{ij} » (à la place de $\ln M_{ij}$). Ce qui permet d'inclure les flux de commerce nuls dans la régression et d'obtenir une estimation non biaisée des coefficients.

Comme analyse de sensibilité, nous introduisons un troisième estimateur souvent appliqué dans la littérature pour résoudre le problème des flux nuls, soit le modèle de régression censurée : Tobit Simple.

Ce modèle décrit une situation dans laquelle une partie des observations sur la variable dépendante est censurée (des flux nuls). Ainsi, ce modèle se situe à mi-chemin entre les modèles de régression linéaires où la variable endogène est continue et observable, et les modèles qualitatifs.

Les modèle Tobit se réfèrent de façon générale à des modèles de régressions dans lesquels le domaine de définition de la variable dépendante est contraint sous une forme ou une autre. En économie, de tels modèles ont été initiés par James Tobin (1958), même si le terme de modèle Tobit n'est apparu qu'en 1964 dans un article de Goldberger.

Dans son étude, Tobin cherche à modéliser la relation entre le revenu d'un ménage et les dépenses en biens durables. Il observe que l'une des caractéristiques essentielles des données conduisait à ce que plusieurs observations pour le montant des dépenses de consommation sont nulles. En effet, ces observations sont nulles pour tous les ménages n'ayant pas acheté de biens durables sur la période. Pour ces individus, on dispose ainsi d'observations sur le revenu mais pas d'observations sur les dépenses de consommation : on dispose donc d'un échantillon censuré.

C'est le cas pour notre équation de coûts du commerce. Nous ne disposons pas de certaines observations sur les échanges (importations) entre les deux partenaires ; les échanges entre les pays MED et les pays de l'UE sont parfois nuls, d'où un échantillon censuré.

Cette caractéristique remet en cause l'hypothèse de linéarité et montre que la méthode des moindres carrés ordinaires n'est pas la méthode la plus pertinente pour estimer une telle relation. De façon plus générale, on ne peut pas utiliser ici une densité continue pour expliquer la distribution conditionnelle des échanges: en effet, une distribution continue est incompatible avec le fait que certaines observations des échanges soient nulles. C'est donc dans ce contexte que le modèle Tobit simple à échantillon censuré pourrait résoudre cette problématique.

Ainsi, nos deux équations gravitationnelles (22 & 23) seront estimées à l'aide de trois estimateurs : TSHP, PPML et l'estimateur Tobit Simple. Nous nous référons quant à nos interprétations aux résultats fournis par l'estimateur TSHP pour les mêmes raisons avancées dans le chapitre précédent et qui sont liées à la performance de cet estimateur.

III. L'estimation économétrique : résultats et interprétation

1. *Les résultats de l'estimation économétrique et tests de robustesse*

1.1 Résultats par catégorie de barrières non tarifaires

Nous estimons l'équation gravitationnelle (22) qui nous permettra de mesurer l'impact de chaque type de barrière non tarifaire sur le commerce des cinq pays MED.

Les estimateurs utilisés sont : Heckman two-stages (TSHP), Poisson Maximum de Vraisemblance (PPML) et le Tobit simple (TS).

Notre variable dépendante : les importations « Mij » des pays MED (i) en provenance des pays de l'UE (j).

Les tableaux 26, 27 & 28 illustrent les résultats de l'estimation.

Tableau 26: Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur TSHP

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	
Années	2009	2009	2009	2008	2009	
Variables indépendantes						
Catégories de barrières non tarifaires	bnt_a	-0.335**	-0.260**	-0.259***	-0.259	-0.429***
	bnt_b	-0.014**	-0.153***	-0.023	-0.603**	-0.027
	bnt_c	-0.736***	-	-0.121***	-	-0.647***
	bnt_d	-0.091	-	-0.009	-	-0.389***
	bnt_e	-1.609***	-0.137*	-0.216***	-0.193**	-
	bnt_f	-1.213***	-	-0.087	-0.016	-0.433**
	bnt_h	-	-	-3.628	-0.031	-0.027
	bnt_j	-0.018	-	-0.103	-	-
	bnt_p	-0.147	-0.285**	-0.863***	-0.699***	-0.339***
	somme PIB	1.85E-13***	1.74E-13***	8.29E-14***	3.97E-15**	1.02E-13***
Ratio PIB/hab.	0.521**	0.356***	2.889***	1.543***	1.179***	
distance	-0.0005***	-0.0005**	-0.0002***	-0.0003**	-0.0001***	
tarifs	-0.035**	-0.704	-2.180***	-0.102***	-0.689***	
transcost	-0.712**	-0.310**	-0.108**	-0.008*	-0.002*	
IPL	1.797***	1.61***	2.591***	1.457***	2.782***	
langue	0.737***	0.392***	1.073***	0.518**	0.865***	
lien_col	0.652***	0.636***	2.165***	0.070	1.835***	
trade_F	-0.037***	-0.035**	-0.080***	-0.011**	-0.009**	
gov	0.666***	1.357**	3.043***	0.187***	2.174***	
Variable de sélection						
Importations décalées	0.171***	0.194***	0.182***	0.314***	0.200***	
Nombre d'observations	36 667	31572	37 675	3724	31 443	
Obs. censurées	7774	5983	6392	1227	6169	
Obs. non censurées	28 893	25589	31283	2497	25274	

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 27 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur PPML

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	
Années	2009	2009	2009	2008	2009	
Variables indépendantes						
Catégories des barrières non tarifaires	bnt_a	-0.062***	-0.212***	-0.083***	-0.048	-0.250**
	bnt_b	-0.017***	-0.168***	-0.013	-0.017**	-0.067
	bnt_c	-0.698***	-	-0.013***	-	-0.270***
	bnt_d	-0.002	-	-0.080	-	-0.049**
	bnt_e	-1.684***	-0.640*	-0.083**	-0.020*	-
	bnt_f	-0.284***	-	-0.005	-0.048	-0.129***
	bnt_h	-	-	-0.200	-0.035	-0.006
	bnt_j	-0.006	-	-0.107	-	-
	bnt_p	-0.020	-0.151***	-0.330***	-0.206***	-0.496***
Somme PIB	1.82E-14***	1.91E-14***	8.80E-15***	3.16E-16**	1.06E-14***	
Ratio PIB/hab.	0.058**	0.036***	0.304***	0.116**	0.125***	
distance	-0.0005**	-0.0005**	-0.0003**	-0.0002**	-0.0003***	
Tarifs	-0.0037*	-0.735**	-0.227***	-0.095**	-0.089***	
transcost	-0.107***	-0.332*	-0.489***	-0.390*	-0.244*	
IPL	0.181***	0.182***	0.274***	0.358**	0.299***	
langue	0.770***	0.451***	0.110***	0.383***	0.089***	
Col	0.695***	0.729***	0.217***	0.051	0.835***	
trade_F	-0.003***	-0.003***	-0.009***	-0.08**	-0.003**	
gov	0.698***	0.151***	0.321***	0.153**	0.233***	
Pseudo R²	0.72	0.79	0.64	0.68	0.70	
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	3724	25 274	

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 28 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur Tobit Simple

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	
Années	2009	2009	2009	2008	2009	
Variables indépendantes						
Catégories des barrières non tarifaires	bnt_a	-0.064***	-0.214***	-0.839***	-0.623	-0.250***
	bnt_b	-0.179***	-0.641***	-0.324	-0.222**	-0.674
	bnt_c	-0.710***	-	-0.132***	-	-0.270***
	bnt_d	-0.073	-	-0.053	-	-0.764***
	bnt_e	-1.292***	-0.961*	-0.093**	-0.102*	-
	bnt_f	-0.292***	-	-0.059	-0.601	-0.130***
	bnt_h	-	-	-0.036	-0.064	-0.089
	bnt_j	-0.007	-	-0.108	-	-
	bnt_p	-0.211	-0.389***	-0.337***	-0.261**	-0.495**
Somme PIB	1.86E-13***	1.74E-13***	8.28E-14***	3.32E-15**	1.03E-13***	
ratio PIB/hab.	0.528**	0.352***	2.88***	1.502**	1.194***	
distance	-0.0005***	-0.0005***	-0.0003**	-0.0003**	-0.0001***	
Tarifs	-0.037**	-0.677***	-2.198***	-0.118**	-0.890***	
transcost	-0.108***	-0.444*	-0.463***	-0.488*	-0.622***	
IPL	1.796***	1.623***	2.593***	0.448***	2.820***	
Langue	0.743***	0.394***	0.07***	0.491**	0.869***	
Col	0.658***	0.638***	0.216***	0.064	0.840***	
Trade_F	-0.037***	-0.035***	-0.080***	-0.010**	-0.008**	
Gov	0.666***	1.352***	0.304***	0.191**	0.205***	
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	2497	25 274	

Source : Calculé par l'auteure

1.2 Résultats par catégorie de produits échangée

Nous estimons l'équation gravitationnelle (23) qui nous permettra d'évaluer l'ampleur des barrières non tarifaires sur chaque catégorie de produit échangée entre les cinq pays MED et le partenaire UE. Ceci nous permettra d'identifier le secteur le plus touché par la présence des BNT.

Nous utilisons les mêmes estimateurs économétriques : TSHP, PPML et TS.

Les tableaux 29, 30 & 31 illustrent les résultats de l'estimation.

Tableau 29 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur TSHP

		Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années		2009	2009	2009	2008	2009
Catégories des produits échangés	01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.331	-0.482	-0.060**	-0.088	-0.471***
	06-15: Produits de règne végétal	0.246	-0.053	-0.575***	0.083	-0.038***
	16-24: Denrées alimentaires	0.040	-0.544	-0.408	-0.067	-0.188
	25-27: Produits minéraux	-0.022	0.702	0.075	0.095	-0.062
	28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.270**	-0.291***	-0.372	-0.247**	-0.247***
	39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.451**	-1.210**	0.383	-0.250**	-0.036***
	41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-1.746***	0.696	-0.184	-	-0.067*
	44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.486***	0.447	0.290	0.085	-0.608***
	50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	1.026	0.326	-0.318*	-0.301***	0.099
	64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	1.425	0.481	-	-0.862***	-0.582
	68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.271***	-0.570***	-0.351***	-0.394***	-0.423***
	72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.422***	-0.326***	-0.296**	-0.380**	-0.385**
	84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.439***	-1.231***	-1.164***	-0.201**	-0.254***
	86-89: Matériel de transport	0.067	0.454	-	-0.018	0.647
Somme PIB		1.85E-13***	1.74E-13***	8.29E-14***	3.97E-15**	1.02E-13***
Ratio PIB/hab.		0.521**	0.356***	2.889***	1.543***	1.179***
distance		-0.0005***	-0.0005**	-0.0002***	-0.0003**	-0.0001***
Tarifs		-0.035**	-0.704	-2.180***	-0.102***	-0.689***
transcost		-0.712**	-0.310**	-0.108**	-0.008*	-0.002*
IPL		1.797***	1.61***	2.591***	1.457***	2.782***
Langue		0.737***	0.392***	1.073***	0.518**	0.865***
Col		0.652***	0.636***	2.165***	0.070	1.835***
Trade_F		-0.037***	-0.035**	-0.080***	-0.011**	-0.009**
Gov		0.666***	1.357**	3.043***	0.187***	2.174***
Variable de sélection		0.171***	0.194***	0.182***	0.314***	0.200***
Nombre d'observations		36 667	31572	37 675	3724	31 443
Obs. censurées		7774	5983	6392	1227	6169
Obs. non censurées		28 893	25589	31283	2497	25274

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 30 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur PPML

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années	2009	2009	2009	2008	2009
01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.053	-0.326	-0.090**	-0.073	-0.158**
06-15: Produits de règne végétal	0.041	-0.025	-0.055**	0.108	-0.090***
16-24: Denrées alimentaires	0.082	-0.108	-0.055	-0.195	-0.015
25-27: Produits minéraux	-0.060	0.438	0.755	0.015	-0.136
28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.046***	-0.145**	-0.603	-0.466**	-0.126***
39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.091***	-0.216**	0.484	-0.254**	-0.085***
	(-2.64)	(-2.25)	(1.18)	(-2.52)	(-3.07)
41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-0.217***	0.063	-0.324	-	-0.072*
	(-3.32)	(1.55)	(-1.08)		(-1.79)
44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.831***	0.015	0.667	0.213	-0.347**
50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	0.038	0.419	-0.141*	-0.283***	0.084
64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	0.275	0.163	-	-0.461***	-0.066
68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.642***	-0.354***	-1.020***	-0.409***	-0.248***
72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.288**	-0.259**	-0.692**	-0.508**	-0.532**
84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.415***	-1.457***	-1.029***	-0.175***	-0.438***
86-89: Matériel de transport	0.144	0.045	-	-0.021	0.647
Somme PIB	1.82E-14***	1.91E-14***	8.80E-15***	3.16E-16**	1.06E-14***
Ratio PIB/hab.	0.058**	0.036***	0.304***	0.116**	0.125***
distance	-0.0005**	-0.0005**	-0.0003**	-0.0002**	0.0003***
Tarifs	-0.0037*	-0.735**	-0.227***	-0.095**	-0.089***
transcost	-0.107***	-0.332*	-0.489***	-0.390*	-0.244*
IPL	0.181***	0.182***	0.274***	0.358**	0.299***
Langue	0.770***	0.451***	0.110***	0.383***	0.089***
Col	0.695***	0.729***	0.217***	0.051	0.835***
Trade_F	-0.003***	-0.003***	-0.009***	-0.08**	-0.003**
Gov	0.698***	0.151***	0.321***	0.153**	0.233***
Pseudo R²	0.72	0.79	0.64	0.68	0.70
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	3724	25 274

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 31 : Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur Tobit Simple

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années	2009	2009	2009	2008	2009
01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.538	-0.713	-0.773**	-0.057	-0.239**
06-15: Produits de règne végétal	0.394	-0.015	-0.459**	0.380	-0.027***
16-24: Denrées alimentaires	0.702	-0.035	-0.503	-0.266	-0.115
25-27: Produits minéraux	-1.056	0.464	0.407	0.221	-0.137
28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.391**	-0.253**	-0.072	-0.484*	-0.195***
39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.205**	-0.182*	0.053	-0.274**	-0.794**
41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-1.341**	0.476	-0.151	-	-0.717*
44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.678**	0.147	0.071	0.241	-0.277**
50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	0.301	0.111	-0.155*	-0.201***	0.656
64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	0.719	0.205	-	-0.481***	-0.465
68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.478***	-0.131***	-0.120***	-0.481***	-0.345***
72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.214**	-0.280**	-0.844***	-0.323**	-0.333**
84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.293***	-1.038***	-1.582**	-0.262***	-0.421***
86-89: Matériel de transport	0.141	0.045	-	-0.228	0.352
Somme PIB	1.86E-13***	1.74E-13***	8.28E-14***	3.32E-15**	1.03E-13***
ratio PIB/hab.	0.528**	0.352***	2.88***	1.502**	1.194***
distance	-0.0005***	-0.0005***	-0.0003**	-0.0003**	-0.0001***
Tarifs	-0.037**	-0.677***	-2.198***	-0.118**	-0.890***
transcost	-0.108***	-0.444*	-0.463***	-0.488*	-0.622***
IPL	1.796***	1.623***	2.593***	0.448***	2.820***
Langue	0.743***	0.394***	0.07***	0.491**	0.869***
Col	0.658***	0.638***	0.216***	0.064	0.840***
Trade_F	-0.037***	-0.035***	-0.080***	-0.010**	-0.008**
Gov	0.666***	1.352***	0.304***	0.191**	0.205***
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	2497	25 274

Source : Calculé par l'auteure

- *** significatif à 1%, ** significatif à 5%, * significatif à 10% ;
- L'équation est estimée pour l'année 2009 ou 2008 selon le pays ;
- Les résultats concernent les importations de chaque pays MED (mentionné dans les tableaux) en provenance des 27 pays de l'UE

En vue de valider la performance de notre modèle et la robustesse de nos résultats obtenus, nous introduisons quelques tests de robustesse.

Le premier test concerne la présence de multicollinéarité entre les variables. Nous utilisons le facteur d'inflation de la variance, VIF, comme déjà mentionné dans le chapitre précédent. Ci-après, les résultats du test VIF.

Tableau 32 : le facteur d'inflation de la variance (VIF)

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Variables indépendantes	VIF				
bnt	1,02	1,02	1,02	1	1,03
somme PIB	6,42	4,47	1,66	2,98	2,34
ratio PIB	6,06	5,34	3,95	4,88	4,06
distance	7,94	6,82	2,88	6,14	4,09
Tarifs	1,01	1,01	1,03	1,12	1,05
transcost	4,64	3,68	4,03	5,66	4,8
IPL	4,87	3,58	3,9	5,46	3,78
langue	4,59	2,52	2,58	4,73	2,94
col	2,7	1,8	2,27	1,05	2,7
trade_F	7,62	4,39	5,4	8,01	4,89
Gov	2,64	2,26	1,83	1,61	3,13
Moyenne VIF	4,50	3,35	2,78	3,88	3,16

Des valeurs élevées de VIF indiquent la présence de multicollinéarité. Dans la pratique, une VIF supérieure à 10 indique une présence de multicollinéarité. Ici, ce critère semble respecté, ce qui nous permet d'être confiants sur l'absence de multicollinéarité.

Le second test concerne l'hétéroscédasticité. La présence de celle-ci ne biaise pas forcément l'estimation des coefficients, mais peut générer des résultats des écarts-types biaisés, donc une mauvaise interprétation de nos résultats.

Nous utilisons ainsi le test de rang, Szroeter, (1978) qui permet d'identifier les variables responsables de l'hétéroscédasticité.

L'hypothèse (Ho) stipule que la variance des erreurs est supposée constante : c'est l'hypothèse d'homoscédasticité. Ci-après les résultats du test d'homoscédasticité.

Tableau 33 : test de Szroeter d'homoscédasticité

Ho : variance constant

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Variabiles indépendantes	p				
bnt	0,6564	0,5563	0,376	0,3572	0,3306
somme PIB	0,0521	0,0764	0,0515	0,3152	0,0761
ratio PIB	0,0096	0,7841	0,9767	0,404	0,6742
distance	0,3966	0,2276	0,2563	0,1401	0,3706
tarifs	0,1834	0,1873	0,1864	0,1459	0,1861
transcost	0,3107	0,1966	0,2236	0,1872	0,0946
IPL	0,2627	0,069	0,9166	0,6025	0,531
langue	0,0827	0,7027	0,1816	0,4122	0,4303
Col	0,335	0,1436	0,3969	0,2193	0,3398
Trade_F	0,2537	0,37	0,1306	0,4163	0,2744
Gov	0,1856	0,7905	0,416	0,3672	0,2749

D'après les résultats obtenus, l'hypothèse d'homoscédasticité est acceptée. Toutes les variables explicatives affichent un $p > 0.05$. Ceci nous permet d'être confiants sur l'absence d'hétéroscédasticité.

2. Interprétation des résultats

Nous nous intéressons, tout d'abord, au signe et à la significativité de la variable « bnt » dans les deux équations (22) et (23), et ensuite nous interprétons les résultats obtenus des autres variables explicatives.

2.1 Catégories de barrières non tarifaires

L'équation (22) nous a permis de mesurer l'impact de chaque type de barrière non tarifaire existante dans le commerce des 5 pays MED de l'échantillon. Les résultats de l'estimation rapportés dans les tableaux 26, 27 & 28 nous montrent que chaque pays MED applique des barrières non tarifaires spécifiques pour protéger son commerce. Ces barrières ayant une ampleur différente, donc un impact restrictif plus ou moins important sur les échanges de chaque pays.

Quel que soit l'estimateur utilisé, les coefficients des différentes catégories de BNT ont quasiment, tous le signe négatif. Ceci montre l'impact restrictif de ce type d'obstacles sur le commerce des pays MED.

Afin d'analyser de près l'ampleur de ces barrières non tarifaires existantes dans le commerce des cinq pays de l'échantillon, nous nous référons aux résultats fournis par l'estimateur Heckman two-stages (tableau 26) et nous procédons en deux temps.

Dans un premier temps, nous fournissons une analyse générale des coefficients des différentes catégories de la variable « bnt » pour l'ensemble des pays MED afin de fournir une idée globale sur la politique commerciale restrictive appliquée par l'ensemble de ces pays.

Dans un second temps, nous procédons à une analyse spécifique qui portera sur chaque pays de l'échantillon. Ceci nous conduira à mesurer l'ampleur de chaque catégorie de BNT maintenue par le pays MED, mais aussi à comprendre les mesures prises par chaque pays en vue de protéger son marché domestique.

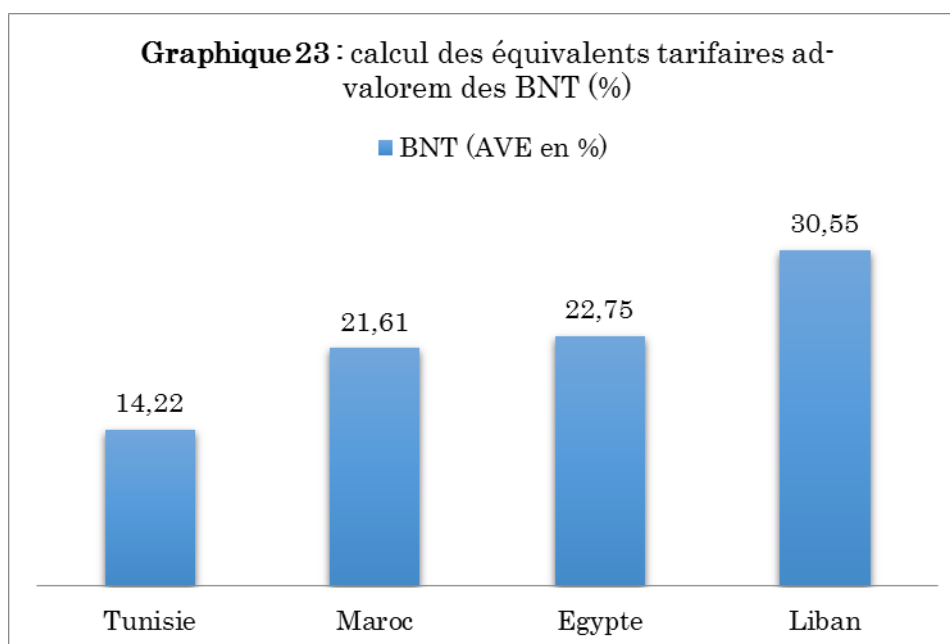
- *Analyse générale des cinq pays MED :*

- ✓ Le premier constat se porte sur le nombre de barrières non tarifaires appliquées par chaque pays MED.

Le Liban et la Syrie affichent un nombre réduit de barrières non tarifaires, au regard des autres pays MED qui affichent un nombre important de BNT tels que le Maroc ou la Tunisie.

Notons que dans le chapitre 3, lors du calcul des équivalents tarifaires ad-valorem (AVE), nous avons obtenu des résultats montrant que le Liban affiche le niveau de protection le plus élevé, tandis que le Maroc ou encore la Tunisie appliquent un niveau de protection plus bas, comparativement à leurs voisins méditerranéens.

Nous reprenons les résultats de calcul des AVE pour illustrer la comparaison.



Nous déduisons donc que le niveau de protection dû aux barrières non tarifaires ne dépend pas forcément de nombre de BNT appliqué par le pays. Ce niveau de protection peut être expliqué, en partie, par le volume des échanges.

En effet, le fait que le Liban n'applique qu'un nombre réduit de BNT est lié en quelque sorte à son faible niveau d'échanges avec l'UE (environ 373 millions € d'exportations vers l'UE en 2012) ; alors que le Maroc et la Tunisie sont parmi les premiers partenaires sud-méditerranéens de l'UE (respectivement 9 134 millions et 9 515 millions € d'exportations vers l'UE ; www.ec.europa.eu <European Commission < trade >).

Ainsi, nous pouvons supposer que « plus le volume des échanges est réduit plus l'impact des barrières non tarifaires sera élevé sur le développement des flux commerciaux du Liban ».

Notons également que la codification des produits n'est pas strictement la même dans tous les pays MED qui utilisent des différentes versions de nomenclature SH-6, 8 ou 10 chiffres.

Tout de même, nous pouvons conclure que le fait d'appliquer un nombre réduit de BNT n'implique pas un niveau de protection bas. Comme exemple, le Liban qui affiche un niveau d'équivalent tarifaire ad-valorem élevé, reflétant une politique commerciale très restrictive, applique un nombre réduit de BNT : un nombre certes réduit de BNT mais avec un impact élevé compte tenu du volume d'échanges réduit. Quant au Maroc et à la Tunisie, ils appliquent un nombre important de BNT mais avec un impact réduit compte tenu d'un volume d'échanges très important avec l'UE.

- ✓ Un deuxième constat porte sur un type de barrière non tarifaire qui s'affiche comme principale mesure restrictive significative ayant une valeur importante et qui est présente dans quasiment tous les pays de l'échantillon à l'exception de la Tunisie. Il s'agit de la barrière non tarifaire de type E (bnt_e), les restrictions quantitatives à l'importation sous forme de licences, de prohibitions et de contingents appliqués à la frontière ayant un effet direct sur les importations.

Notons que les prohibitions sont généralement des interdictions d'importation absolues, tandis que les contingents limitent l'importation de produits particuliers en fixant une quantité ou une valeur maximale pour les marchandises dont l'importation est autorisée.

Nous pouvons expliquer la tendance à la hausse de ce type de mesure par un faible degré de transparence des systèmes de restrictions quantitatives.

En effet, les analyses spécialisées soulignent à quel point il est difficile de mesurer les retombées commerciales et économiques réelles des restrictions quantitatives. OCDE, (2004). Bien que les restrictions quantitatives soient interdites, les pays MED appliquent certaines de ces restrictions en profitant de plusieurs exceptions à la règle autorisant l'application des dites restrictions quantitatives. Ces exceptions sont consenties pour des raisons économiques ou non économiques, comme l'explique le rapport de l'OCDE, 2004 :

Dans le cadre non économique, des restrictions peuvent être autorisées pour :

- L'application de normes ou réglementations concernant la classification, le contrôle de la qualité ou la commercialisation de produits destinés au commerce international ;
- La réalisation de certains objectifs publics tels que la protection de la moralité publique et la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou la préservation des végétaux ;
- Le commerce de produits qui porteraient préjudice aux intérêts de la sécurité d'un pays, les armes et les munitions par exemple.

Dans le cadre économique, des restrictions peuvent être autorisées pour :

- Préserver sa position financière extérieure et sa balance des paiements afin de réguler le niveau général des importations ;
- Faciliter la création d'une branche de production déterminée lorsqu'une aide de l'Etat est nécessaire ;
- Empêcher que l'augmentation brutale des importations ne cause un dommage grave aux producteurs nationaux ou pour soulager ceux qui en ont été victimes.

A ce niveau, nous pouvons avancer deux hypothèses concernant le niveau élevé de ce type de restrictions dans le commerce des pays MED.

- L'ensemble des pays MED peuvent faire appel à ce type de restrictions qui sont appliquées dans différents secteurs ou catégories d'échanges afin de protéger leurs producteurs nationaux. Ces pays profitent des exceptions consenties par le GATT et l'OMC pour établir leur propre régime d'importation.

- Certaines études regroupent les barrières non tarifaires protectionnistes et les restrictions quantitatives protectrices (autorisées) dans le même groupe, ce qui complique l'analyse de la portée et l'utilisation de ces mesures permises. Ainsi, le manque de transparence au niveau de l'application de ces mesures peut expliquer l'évolution des restrictions quantitatives dans les importations des pays MED.
- Comme troisième constat, les résultats de l'estimation économétrique affichés dans les tableaux 26, 27 & 28 montrent que les barrières non tarifaires de type A, B et P sont quasi présentes dans les cinq pays de l'échantillon à une significativité plus ou moins importante.

Ceci signifie que les mesures de type sanitaires et phytosanitaires (A ou SPS), les obstacles techniques au commerce (B ou OTC) et les mesures liées à l'export (P) sont les mesures les plus restrictives au commerce des pays MED.

Les études détaillées en revue de littérature, et qui sont présentées dans les deux premiers chapitres de cette thèse, confortent ces résultats. Des études, portant essentiellement sur les mesures SPS et les OTC, précisent que la théorie économique ne donne pas d'indications claires au sujet des effets de ces deux types de mesures. Ces dites mesures sont axées sur la protection de la santé publique et l'environnement en corrigeant les défaillances du marché dues à l'asymétrie informationnelle. Mais, elles peuvent, aussi, être utilisées par les responsables politiques pour protéger les producteurs nationaux.

Ainsi, nous notons que les mesures SPS, OTC suivies par les mesures liées à l'export demeurent les mesures les plus restrictives du commerce international ainsi que le commerce méditerranéen.

- *Analyse spécifique à chaque pays MED :*

Egypte

Plusieurs types de barrières non tarifaires sont présents, ce qui signifie que malgré les progrès importants que l'Égypte a accompli en matière de réduction de barrières non tarifaires, la dispersion reste forte.

De plus, au regard des autres pays de l'échantillon, l'Égypte est l'un des pays appliquant un nombre important de barrières non tarifaires. Ce résultat est conforme avec le compte rendu du rapport sur la compétitivité établi par la République Arabe d'Égypte / Africa Development Bank, (2010) qui mentionne que le pays applique une barrière non tarifaire pratiquement sur toutes les lignes tarifaires. Le même rapport, précise que contrairement aux autres pays où 70 % des lignes tarifaires « seulement » comptent une BNT, en Égypte 98 % des lignes tarifaires en comptent deux. Même lorsqu'on fait abstraction des interdictions, la moitié des lignes tarifaires revêt une certaine forme de règlement technique.

Ainsi, l'Égypte maintient un niveau extrêmement élevé des barrières non tarifaires en dépit de son faible volume d'importations avec ses partenaires de l'UE.

Suivant le tableau 26, les barrières de type E, F, C et les mesures SPS et OTC s'affichent comme les principales mesures restrictives en raison de leur significativité et leur valeur.

- Les barrières de type E ayant l'impact le plus élevé sur le commerce égyptien (-1,609) ne sont appliquées que sur quelques lignes de produits (voir graphique 17). Un résultat qui s'explique particulièrement par les licences et les prohibitions qui se fondent essentiellement sur l'origine à travers l'interdiction de certaines importations telles que celles venant d'Israël.

De plus, l'Égypte figure parmi les pays qui ont déjà notifié à l'OMC le recours à des interdictions d'importations à des fins de balance de paiement. Le pays précise que ces mesures restrictives ont été appliquées à quelques produits seulement, le plus souvent à des produits agricoles, comme nous pouvons le constater sur le graphique 17.

- Les barrières de type F sont relativement importantes avec un impact restrictif significatif élevé sur les importations égyptiennes (-1,213). Ce résultat s'explique par le fait que les impositions appliquées aux importateurs comprennent différentes taxes et redevances qui sont appliquées en vue de financer l'amélioration des services douaniers.

Les impositions et les taxes appliquées lors des importations peuvent inclure : un impôt statique, une surtaxe douanière, des impositions frappant certains produits spécifiques, des droits de certification et de timbre, majorées d'une taxe additionnelle frappant certaines marchandises assujetties à des droits d'importation spécifiques. Selon le rapport Africa Development Bank (2010), il existe bien d'autres redevances additionnelles pour des services douaniers et inspections.

Une utilisation excessive de redevances et impositions expliquent l'impact restrictif important de ce type de mesure considéré comme une barrière entravant les importations égyptiennes.

- Le même raisonnement s'applique lorsqu'il s'agit d'expliquer l'importance de la barrière non tarifaire de type C dans le commerce de ce pays, dont le coefficient est négatif et significatif (-0,736). Des procédures de vérification et de contrôle de marchandises avant leur expédition alourdissent le processus des échanges et génèrent des frais liés aux retards dans l'exécution ou à des frais de stockage.
- Enfin, les mesures techniques de type SPS et OTC, demeurent des mesures restrictives au commerce égyptien comme c'est le cas pour quasiment tous les pays MED. Ce constat, comme expliqué auparavant dans l'analyse générale, est dû forcément à la difficulté d'évaluer leur degré de limitation réel. Des mesures dont l'impact est « ambigu » dans le sens où leur application réduit le commerce mais peut permettre de révéler la qualité d'un produit au consommateur à travers l'étiquetage par exemple (auquel cas, cela peut favoriser le bien-être).

La multiplication de barrières non tarifaires dans le commerce égyptien alourdit les coûts de transaction et limite les échanges autant en termes d'importations que d'exportations. Les importateurs égyptiens se plaignent des contraintes dues principalement au contrôle et inspection ou encore à des redevances et des taxes imposées. Ainsi, les mesures en vigueur appliquées par le pays limitent les opportunités des échanges en alourdissant les procédures de transaction.

Liban

Malgré le niveau de protection dû aux barrières non tarifaires très élevé au Liban, le pays applique un nombre réduit des BNT au regard des autres pays. Ceci est dû en partie, comme mentionné dans l'analyse générale, à la faiblesse du volume des échanges entre le Liban et les pays de l'UE. Des échanges qui restent limités malgré les réformes réglementaires et les mesures structurelles pour réactiver les négociations permettant de conclure l'accord d'association avec l'UE.

Notons également que le Liban est l'un des rares pays qui ne sont toujours pas membres de l'OMC malgré l'accélération des préparatifs d'adhésion depuis les années 2000. Une réforme du système est en cours pour réduire sensiblement les tarifs douaniers, pour éliminer les barrières non tarifaires et pour encourager les échanges.

Le tableau 26 nous montre que le commerce de ce pays se caractérise par la présence significative de quatre principales barrières non tarifaires restrictives ayant plus ou moins le même degré d'impact, soient des mesures de type A (-0,260), B (-0,153), E (-0,137) et P (-0,285).

- Des mesures d'ordre technique telles que les mesures SPS (bnt_a) et OTC (bnt_b) restreignent le commerce libanais. A titre d'exemple, l'importation des produits pharmaceutiques fait face à des interdictions en raison de contrôles sévères des autorités sanitaires libanaises. En effet, la politique commerciale du Liban inclut des exigences liées à ces deux mesures en adoptant des normes pour assurer la sécurité notamment des aliments. Ces exigences, liées au système de contrôle, s'avèrent parfois contraignantes aux importations libanaises.
- Des licences et des contingents (bnt_e) sont appliqués aux importateurs de certains produits spécifiques tels que les automobiles. Par ailleurs, le Liban interdit l'importation de certains produits (notamment d'origine végétale ou animale) occasionnellement en provenance de l'UE, et privilégie des échanges avec des pays voisins tels que la Syrie ou la Jordanie.
- Des mesures liées à l'export (bnt_p) viennent entraver également les exportations libanaises vers l'UE. Face aux tentatives des délégués européens qui soulignent la nécessité d'organiser des consultations plus systématiques concernant l'accès au marché de l'UE, le Liban réclame la baisse de ce type de mesures afin d'améliorer ses exportations en vue de l'autorisation de certaines exportations d'origine végétale vers les pays de l'UE.

Maroc

Les importations marocaines sont caractérisées par la présence de plusieurs types de barrières non tarifaires qui constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès au marché. Ce résultat est conforme avec le compte rendu du rapport du Centre du Commerce International (ITC) réalisé en 2012, qui précise que plus de 40% des entreprises interviewées lors de l'enquête font face à des barrières non tarifaires contraignantes, les exportateurs sont nettement moins affectés que les importateurs.

Les résultats de l'estimation économétrique présentés dans le tableau 26 nous apprennent que les mesures de type A, C, E et P sont les plus restrictives au commerce marocain, compte tenu des coefficients négatifs et significatifs.

- Les mesures sanitaires et phytosanitaires SPS, quasi restrictives pour le commerce de tous les pays MED, sont contraignantes au commerce marocain (-0,259). Ceci est dû aux exigences sanitaires mis en place par le Maroc pour contrôler la qualité de certains produits. Notons que toutes les importations d'animaux ou végétaux au Maroc sont soumises à une inspection sanitaire et un certificat est exigé notamment pour les animaux.

A titre d'exemple, en 2007, des produits importés pour une valeur de plus de 5 millions de DH ont été refoulés à la douane marocaine car ils n'étaient pas conformes aux règlements sanitaires marocains imposés. ITC, (2012)

Les différents mécanismes d'inspection et de certification sanitaire et phytosanitaire visent à assurer la sécurité des consommateurs, sauf que les importateurs rencontrent des obstacles pour prouver la conformité des produits importés. Ce qui génère de nombreux retards et freine ainsi le développement des flux commerciaux.

- La barrière non tarifaire de type C « inspection avant expédition » s'avère également importante en termes de restrictions commerciales (-0,121). Ce résultat s'explique par le fait que le Maroc a mis en place des procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant ou à l'entrée du pays, comme l'inspection physique des marchandises permettant d'établir la nature des marchandises importées.

Il semble également que l'inspection physique et le contrôle des produits importés est de loin la plus importante mesure parmi les principales barrières non tarifaires rencontrées par les importateurs marocains.

A titre d'exemple, les importations de semences et plants sont soumises à l'autorisation préalable du Ministère en charge de l'agriculture ; les produits végétaux doivent également subir une inspection technique par les services compétents du Ministère en charge de l'agriculture. De même, l'importation et la commercialisation des produits pharmaceutiques sont du ressort d'établissements pharmaceutiques autorisés par le Secrétariat général du gouvernement, et leur autorisation de mise sur le marché est délivrée par le Ministère en charge de la santé.

Les importations marocaines rencontrent des problèmes liés à cette barrière non tarifaire qui entraîne des frais et des charges liés aux contrôles ou aux frais de magasinage.

- Les barrières non tarifaires de type E, notées : « licences, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif », s'avèrent également restrictives aux importations marocaines (-0, 216). Ceci s'explique essentiellement par les licences à l'importation ou, moins fréquemment, les prohibitions que le Maroc impose pour contrôler la qualité des produits.

Notons que le Maroc a mis en place une série de contingents tarifaires qui ne sont pas appliqués en pratique étant donné que les droits de douane hors contingent sont inférieurs aux taux applicables aux contingents. En revanche, ces contingents sont appliqués à des taux préférentiels dans le cadre d'accords bilatéraux notamment avec l'UE.

- Enfin, les mesures relatives à l'export (P) sont également des barrières non tarifaires restrictives aux échanges marocaines selon les résultats de l'estimation économétrique (-0,863). Ce résultat est dû particulièrement au nombre de règles et de procédures applicables aux exportations. Certains produits doivent obtenir l'agrément de l'établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE) pour être destiné à l'export. De plus, une licence d'exportation est parfois exigée pour certains produits dits sensibles. Notons également que les produits exportés doivent, comme à l'importation, être accompagnés de la Déclaration Unique de Marchandises.

Le rapport ITC, étudiant les perspectives des entreprises marocaines, explique le niveau de protection élevé dû aux mesures liées à l'export par deux types de contraintes :

- ✓ Des exigences en matière d'inspection à l'exportation qui occasionnent des retards et des coûts. Ces exigences se traduisent par deux types de contrôle : un contrôle documentaire et un examen physique, avec un troisième contrôle technique spécifique à certains produits tels que les produits d'origine animale et végétale.
- ✓ D'autres exigences liées à l'enregistrement à l'exportation qui expliquent la forme et les modalités d'enregistrement des déclarations. Ces exigences consistent à procéder à la déclaration des marchandises à l'aide d'un système informatique de la douane, une procédure qui s'avère relativement contraignante pour les exportateurs.

Syrie

La Syrie se retrouve en position intermédiaire par rapport aux autres pays MED, appliquant un nombre de barrières non tarifaires autant voire plus élevé au regard des pays du Maghreb, mais avec des mesures moins restrictives que son voisin libanais.

Cette position s'explique par le fait que la Syrie a connu un déséquilibre économique marqué par des cours de pétrole bas et une sécheresse importante ; et elle tente de retrouver la voie d'une croissance économique modérée mais significative, dans le sillage du développement des secteurs agricole et pétrolier.

Néanmoins, ce développement est restreint par une multitude de barrières non tarifaires. Notons que la Syrie est l'un des pays méditerranéens les plus fermés au libre-échange, elle utilise divers moyens pour contourner la réduction des barrières au commerce et pour limiter l'accès de certains produits importés.

Des procédures d'évaluation de la conformité des produits, des processus et des services à des prescriptions ou à des normes spécifiques impliquent généralement des éléments à savoir des essais et des systèmes de certification et d'accréditation. Toutes ces procédures ont un impact négatif sur la démarche de libre-échange et entravent ainsi les flux des échanges commerciaux.

Les résultats de l'estimation économétrique, fournis par le tableau 26, nous montrent la présence de trois principales barrières non tarifaires de type B, P et E, dont l'impact est négatif et significatif.

- Les obstacles techniques au commerce (bnt_b) s'avèrent les mesures les plus contraignantes et les plus coûteuses pour le commerce syrien (-0,603). Ces normes visent à la base la protection des personnes ou de l'environnement, mais de par leur nature ou leurs répercussions, elles exercent une forte influence sur l'accès au marché et nuisent ainsi au commerce syrien.
- Des interdictions d'importation (bnt_e) sont aussi appliquées en Syrie (-0,193). Le pays figure parmi les pays appliquant des interdictions absolues de certains produits à savoir : le matériel médical.
- Les mesures liées à l'export (bnt_p) sont relativement importantes dans le commerce syrien (-0,699). La présence de ce type de mesures restrictives s'explique par le fait que le pays connaît une spécialisation sectorielle de ses exportations (hydrocarbures, coton) ; ce qui ne lui permet pas de disposer d'une influence au niveau du marché international. Ces mesures fragilisent les exportations du pays qui a exporté en 2005 vers moins de 5% des marchés existants au niveau mondial.

Tunisie

La Tunisie est l'un des pays MED qui cherche à approfondir son intégration avec l'Union Européenne, d'où les efforts pour réduire le niveau de protection relatif aux barrières non tarifaires. De plus, la Tunisie a pour objectif d'accentuer son intégration dans l'économie mondiale en augmentant sa part d'échanges pour contribuer à l'activité économique.

Toutefois, la présence de plusieurs types de barrières non tarifaires dans le commerce tunisien se traduit par une libéralisation incomplète du commerce du pays. L'estimation économétrique qu'affiche le tableau 26 nous montre que des mesures de type A, C, D, F et P sont les mesures les plus restrictives du commerce tunisien.

- La réglementation technique fait entrave au commerce tunisien par le biais des mesures SPS maintenues sur les produits importés. Le pays exige que ces produits soient conformes aux normes obligatoires en matière de qualité, de santé et de sécurité applicables aux produits similaires d'origine nationale.

Les règlements techniques énonçant des normes obligatoires ne cessent d'augmenter en Tunisie et dans la plupart des pays MED. Cette évolution est due à la réponse des autorités au fait que la population demande, de plus en plus, que les produits mis en vente répondent à des normes de qualité et de sécurité minimales et qu'ils n'aient pas d'impact sur la santé des consommateurs et sur l'environnement. Ces considérations incitent les organes de réglementation à fixer des réglementations techniques de plus en plus rigoureuses.

- La Tunisie maintient également des obligations du contrôle de la qualité, de quantité et de prix des marchandises, reflétées par le niveau important des mesures d'inspection avant expédition (bnt_c), (-0,647).

Le recours à cette pratique consiste à s'adresser à des sociétés privées pour vérifier les détails de l'expédition des marchandises commandées à l'étranger. Ceci relève de la politique du pays à protéger les intérêts financiers nationaux dans l'objectif de faire face à la fuite des capitaux ainsi qu'à la fraude commerciale). Également, la politique du pays s'intéresse au non-paiement des droits de douane et à la compensation des carences des structures administratives.

Néanmoins, comme c'est le cas pour toutes les barrières non tarifaires, les importateurs se voient pénalisés par les coûts liés à l'inspection avant expédition ; ainsi que par le retard et le grand nombre de documents requis pour le dédouanement relatif à ces procédures. Une mesure qui contribue à la complexité des procédures d'importations en Tunisie.

- Les résultats de l'estimation nous montrent également que des mesures de contrôle de prix (bnt_d) sont appliquées par le gouvernement tunisien (-0,389) en vue de protéger le marché domestique et soutenir les prix nationaux. L'État tunisien a la capacité d'influencer directement les prix en fixant un prix officiel pour certains produits de consommation.

La réglementation tunisienne, compte tenu de l'état de la concurrence et de la sensibilité de certains produits vis-à-vis du consommateur, applique un régime de prix appelé : l'homologation. Ainsi, les produits homologués sont ceux dont les prix ont été préalablement fixés par l'administration tunisienne à partir des coûts et des documents comptables de l'entreprise. Notons que les produits homologués ne sont pas des produits subventionnés.

Une politique d'élimination de l'impact des aléas des prix mondiaux sur les prix nationaux engendre des distorsions du système budgétaire et entraîne ainsi un effet négatif sur l'économie globale du pays.

- Des impositions et des taxes (bnt_f), sont également appliquées par le gouvernement tunisien (-0,433). Ceci s'explique particulièrement par le fait que le pays applique un droit sur les marchandises qui concurrencent les produits locaux similaires afin de contribuer au financement du « Fonds pour le développement et la compétitivité ».

D'autres taxes et redevances sont imposées aux importateurs sur toutes les opérations douanières. De plus, l'absence de transparence sur ces redevances et impositions (les redevances et impositions peuvent être modifiées très rapidement et sans préavis) engendre des coûts temporels et financiers pour les importateurs, ce qui accroît le risque financier et nuit aux échanges du pays.

- Enfin, les mesures relatives à l'export (bnt_p) font partie des barrières non tarifaires restrictives au commerce tunisien. Comme c'est le cas pour le Maroc, la Tunisie garde des exigences en matière d'inspection à l'exportation et/ ou des exigences liées à l'enregistrement à l'exportation. Des démarches qui semblent très contraignantes pour les exportateurs.

2.2 Catégories de produits échangées

L'équation (23) nous a permis d'évaluer l'impact des barrières non tarifaires existantes dans le commerce des 5 pays MED sur chaque catégorie de produit échangée. Les résultats de l'estimation, rapportés dans les tableaux 29, 30 & 31, nous montrent que l'impact des barrières non tarifaires varie d'un secteur à l'autre et d'un pays MED à l'autre.

Ces barrières présentent une ampleur différente suivant la catégorie de produit échangée, donc un impact restrictif plus ou moins important sur les échanges de chaque pays de l'échantillon.

Afin d'analyser de près l'ampleur de ces barrières non tarifaires existantes dans chaque catégorie de produit échangée pour chacun des cinq pays de l'échantillon, nous nous référons aux résultats fournis par l'estimateur Heckman two-stages (tableau 29) et nous procédons en deux étapes, comme déjà fait pour les catégories de BNT.

Dans un premier temps, nous fournissons une vue d'ensemble des coefficients de la variable « bnt » appliquée dans chaque secteur d'activité, afin de fournir une idée globale sur les catégories de commerce les plus concernées par la politique commerciale restrictive dans les pays MED.

Dans un second temps, nous procédons à une analyse spécifique portant sur chaque pays MED de l'échantillon. Ceci nous conduira à mesurer l'impact réel des BNT sur chaque catégorie de produit échangée dans le cadre du commerce euro-méditerranéen.

- *Analyse générale des cinq pays MED :*

Le premier constat concerne les secteurs les plus touchés par les barrières non tarifaires pour les cinq pays de l'échantillon. Les résultats de régression nous montrent que, dans quasiment l'ensemble des cinq pays de l'échantillon, les coefficients des barrières non tarifaires sont négatifs et significatifs pour trois secteurs à savoir :

- L'industrie chimique (28-38/39-40)
- Les pierres et les métaux (68-71/72-83)
- Les machines & le matériel électrique (84-85)

Ceci signifie que ces trois secteurs sont les plus concernés par les barrières non tarifaires appliquées communément par les cinq pays MED.

- Les deux catégories de l'industrie chimique à savoir les produits chimiques & matières en plastiques et caoutchouc représentent les secteurs qui se heurtent le plus à des barrières non tarifaires maintenues par les pays MED, à l'exception du Maroc. Ceci s'explique essentiellement par la complexité du système d'autorisation préalable d'importation des produits chimiques et réactifs, et à la politique protectionniste appliquée par ces pays en vue de protéger les industries nationales.

Dans les pays MED, l'importation des produits chimiques et réactifs est soumise à une réglementation très stricte étant donné la nature de ces produits qui peut se révéler dangereuse.

Les entreprises méditerranéennes opérant dans ce secteur d'activité se heurtent à la présence des obstacles techniques au commerce (OTC) et à l'obtention des autorisations d'importation qui demeure extrêmement difficile et ardue. De plus, cette catégorie de produits étant des intrants de production non disponibles sur le marché domestique pour tous les pays, les difficultés d'importations peuvent constituer des contraintes majeures pour les pays MED.

Par ailleurs, selon l'OCDE, se basant sur les notifications qui ont été présentées à l'OMC par les pays en développement (incluant les pays MED), la catégorie des produits chimiques suscite beaucoup de préoccupations par rapport à certains produits spécifiques, à savoir : les produits pharmaceutiques (23% des notifications), parfumeries, cosmétiques et produits d'hygiène (20%), engrais (11%) et savons et produits détergents (6%). OCDE, 2005

- Les deux catégories des pierres & métaux font face également à des barrières non tarifaires qui handicapent le développement de ce secteur d'activité. Les pays MED disposent de beaucoup de ressources naturelles pour développer une offre compétitive de ce type de produits, mais l'offre actuelle n'est ni fiable ni bien organisée. La lourdeur des procédures douanières et administratives, suivie par des mesures commerciales correctrices telles que les droits antidumping, les droits compensatoires et les sauvegardes et dans une moindre mesure les obstacles techniques au commerce, sont les principaux obstacles au développement de ce secteur d'activité. Les gouvernements des pays MED devraient soutenir les entreprises locales, en leur facilitant l'accès aux compétences et aux financements, afin de pouvoir réduire les droits sur les importations des métaux et des produits métalliques.

L'exploration de notre base de données nous montre que les produits en métaux de base, ainsi que les produits céramiques et les ouvrages en verre, sont les plus touchés par l'application des barrières non tarifaires. Dans le même sens, selon l'OCDE, les produits les plus concernés par les BNT sont les produits sidérurgiques qui représentent 70% des notifications et des articles divers en métaux de base (22% des notifications). OCDE, 2005

- Quant au secteur des machines et du matériel électrique, les résultats de l'estimation montrent que cette catégorie de produits est touchée également par la présence des barrières non tarifaires dans l'ensemble des pays MED.

Dans cette catégorie de produits, les obstacles techniques au commerce OTC sont les plus fréquents, avec une prévalence des règlements techniques par rapport aux autres formes des OTC. Les procédures douanières et administratives concernent aussi ce secteur d'activité, elles ont trait principalement aux prescriptions et aux procédures d'octroi de licences d'importation.

Dans ce secteur, les produits touchés sont essentiellement les appareils et matériels électriques (téléviseurs, appareils de reproduction du son et pièces et accessoires correspondants), ainsi que les appareils et engins mécaniques suivant une analyse de notre base de données. Aussi, selon l'OCDE, 68% des notifications adressés à l'OMC concerne les machines, appareils et matériels électriques et 32% portent sur les réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques, et parties de ces machines ou appareils.

Le deuxième constat porte sur les secteurs les moins touchés (peu concernés) par les barrières non tarifaires pour l'ensemble des cinq pays MED. Les résultats de l'estimation nous montrent que le coefficient des barrières non tarifaires est non significatif pour trois secteurs dans l'ensemble des pays de l'échantillon, à savoir :

- Les denrées alimentaires (16-24)
- Les produits minéraux (25-27)
- Le matériel de transport (86-89)

En effet, la catégorie des denrées alimentaires subit quelques normes sanitaires et phytosanitaires qui prennent la forme de prescriptions en matière d'évaluation de conformité ou encore des formalités douanières concernant l'octroi de licences d'importation. Toutefois, ces obstacles à l'importation ont beaucoup régressé, les formalités d'importations sont soumises à des modifications afin de répondre aux demandes de l'industrie nationale et à des objectifs de développement industriel. Notons que les denrées alimentaires représentent une part importante des importations des pays MED compte tenu d'un faible taux d'autosuffisance alimentaire qui demeure dépendant des conditions climatiques. Ainsi, le secteur des denrées alimentaires tend vers une politique de libéralisation en réduisant les droits à l'importation notamment pour les pays du Machrek qui sont des pays moins agricoles que les pays du Maghreb (Maroc et Tunisie).

Quant à la situation du commerce de produits minéraux, elle est différente de celle du commerce des produits chimiques: les marchés méditerranéens sont généralement très ouverts quant à l'importation des produits minéraux. Le programme est donc avant tout d'ordre intérieur. En effet, l'importation des produits minéraux en tant que biens intermédiaires s'inscrit en repli, la libéralisation de ce secteur s'oriente donc vers une volonté de stimuler la demande dans ce secteur et de relancer ainsi la consommation de ces produits.

Une autre catégorie, qui semble moins concernée par les barrières non tarifaires appliquées par les pays MED, concerne le matériel de transport. Ce résultat pourrait être dû à la coopération des pays MED avec leur partenaire UE dans le domaine des transports et des infrastructures qui y sont très liées afin d'améliorer l'efficacité des mouvements de marchandises ainsi que de passagers.

Les efforts fournis par les deux parties consistent à appliquer des normes élevées de sûreté et de sécurité dans le domaine des transports maritimes et aériens.

De plus, la normalisation de l'équipement technique et la promotion de programmes communs de technologie et de recherche contribuent à la réduction de l'impact néfaste des barrières non tarifaires sur ce secteur d'activité. Ceci n'empêche pas que le secteur de transport peut subir quelques obstacles portant sur les procédures d'essai et d'homologation, les obstacles techniques au commerce ainsi que des mesures avant expédition comme le montre les graphiques 17, 18, 19, 20 & 21.

- *Analyse spécifique à chaque pays MED :*

Egypte

En Egypte, plusieurs secteurs sont concernés par les barrières non tarifaires. Les résultats de régression affichés dans le tableau 24 montrent des coefficients négatifs et significatifs pour les secteurs d'activité suivant : l'industrie chimique (28-38/39-40), les peaux/cuir & bois (41-43/44-49), les pierres et métaux (68-71/72-83) et enfin les machines et les appareils électriques (84-85). Ce sont tous des catégories de produits subissant un impact restrictif de la présence des barrières non tarifaires.

Comme mentionné précédemment, ces résultats peuvent s'expliquer par le fait que le pays applique une barrière non tarifaire pratiquement sur toutes les lignes tarifaires. Aussi, l'Egypte exige l'expédition des marchandises directement depuis leurs pays d'origine et la légalisation des certificats d'origine dans le pays d'origine de marchandises. Ceci impacte négativement certains biens qui subissent des transformations dans plusieurs pays.

L'industrie chimique :

Les produits chimiques font partie des principaux produits importés par l'Egypte. L'UE est l'un de ses premiers partenaires. Toutefois, son processus d'importation s'avère complexe.

Le pays impose en effet des certificats d'origine légalisés et authentifiés par le consulat égyptien dans le pays d'origine des produits importés en l'occurrence les produits chimiques.

Une catégorie qui subit également des restrictions quantitatives telles que les interdictions d'importation qui concernent certaines substances chimiques et pesticides, les déchets dangereux et les substances destructrices de la couche d'ozone afin de protéger la santé et l'environnement. Sauf que certaines de ces restrictions peuvent être destinées à protéger la production nationale, surtout que le pays est également exportateur de certains produits chimiques.

S'ajoutent à ceci, les procédures administratives et douanières qui sont des contraintes importantes quant à l'importation des produits chimiques. Des difficultés s'imposent pour évaluer la valeur des marchandises en douane, les importateurs supportent également des frais excessifs de manutention ou d'entreposage des marchandises, ainsi que des retards occasionnés par la lenteur des procédures douanières, notamment les inspections physiques et techniques des produits chimiques importés.

Peaux, cuirs & bois :

L'Égypte renforce sa réglementation dans le secteur des peaux, cuirs & bois en termes d'importation. Le pays exige des certificats de conformité pour la mise sur le marché de ces produits, des certificats qui sont délivrés par des organismes agréés.

Sous l'égide du Ministère du Commerce et d'Industrie Égyptien, des contraintes lourdes et coûteuses sont imposées aux importateurs lors du dédouanement sur le territoire égyptien agissant négativement sur le développement de ce secteur.

Toutefois, le pays tente d'harmoniser sa réglementation avec la réglementation européenne pour dynamiser les flux d'échanges, sauf que les tests de conformité systématiques maintenus par le Ministère du pays ne permettent pas de libérer ce secteur.

Pierres, verres et métaux :

Cette catégorie de produits semble également subir un impact négatif et très significatif des barrières non tarifaires maintenues par l'Égypte. Le pays importe et exporte certains produits métalliques.

Mais dans son processus d'échange, certaines interdictions et restrictions standards sont appliquées à des fins de balance de paiement. Certains produits métalliques sont prohibés à l'importation.

De plus, des documents douaniers supplémentaires peuvent être demandés en ce qui concerne l'importation de certains produits de cette catégorie à savoir : les verres, les pierres précieuses... Une démarche supplémentaire qui alourdit encore le processus d'échange et qui cause des retards ainsi que des frais pour les importateurs.

Machines et matériel électrique :

Le secteur des machines et du matériel électrique est l'un des secteurs les plus touchés par les barrières non tarifaires dans l'ensemble des pays MED, comme on l'a vu dans l'analyse générale.

L'Egypte est l'un des rares pays appliquant des interdictions absolues de certains produits faisant partie de cette catégorie à savoir : le matériel médical. De plus, le pays s'appuie sur sa participation au Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone pour interdire l'importation de climatiseurs, de réfrigérateurs et de produits aérosols employant des substances nocives pour la couche d'ozone. OCDE, (2005)

L'interdiction d'importation de ce type de matériel par le gouvernement égyptien a également une visée préventive en termes d'économie d'énergie, l'un des objectifs du plan de coopération avec le Ministère de l'électricité.

Des réglementations et des procédures qui visent certes la protection du bien-être du consommateur et de l'environnement, mais aussi, qui demeurent restrictives pour la diffusion de technologie ainsi que pour le développement de cette catégorie de produits.

Liban

Le Liban est un pays fortement importateur, près de 90% des produits consommés sont importés. Il importe dix fois plus qu'il n'exporte. Les principales importations sont les produits miniers, les équipements électriques et électroniques et les produits chimiques. Sa balance commerciale a été toujours déficitaire.

A des fins de balance de paiement, le Liban pratique des restrictions quantitatives à l'importation autorisées par l'OMC. De plus, le pays applique des exigences pour l'importation spécifiques aux produits variant entre licence, contrôle, interdictions ou restrictions qui forment des barrières non tarifaires aux échanges extérieurs du pays.

Ainsi, certains secteurs d'activité sont concernés par la présence de ces types de barrières non tarifaires. Les résultats de l'estimation économétrique affichés dans le tableau 24 indiquent un coefficient négatif et significatif particulièrement pour les trois secteurs suivants : l'industrie chimique (28-38/39-40), les pierres, verres et métaux (68-71/72-83) et le secteur des machines & appareils électriques (84-85).

L'industrie chimique :

Compte tenu des résultats de la régression, l'industrie chimique semble être parmi les secteurs les plus touchés par le maintien de certaines barrières non tarifaires au Liban.

Le pays s'avère en retard dans l'harmonisation de ses normes de qualité et se réfère tant aux standards européens qu'internationaux, faute de réglementation propre. Les produits chimiques, notamment les manufacturés, subissent une obligation de contrôle. Une autorisation d'importer est requise pour introduire de telles marchandises. Ces opérations de contrôle ont pour but de vérifier les importations et de protéger le peu de producteurs nationaux, une procédure qui a pour conséquence de freiner les opérations de passage en douane.

Les produits chimiques subissent également des interdictions d'importations dues au fait que le Liban est adhérent au Boycott d'Israël, mené par les Etats de la ligue arabe, interdisant l'importation de certains produits.

Pierres, verres & métaux :

Le secteur « pierres, verres & métaux » semble également subir l'impact négatif des barrières non tarifaires maintenues par le Liban.

Les importations libanaises dans ce secteur reposent essentiellement sur les pierres précieuses/métaux précieux et métaux communs (ouvrages en fonte, fer et acier, aluminium et cuivre). En termes d'exportation, les pierres précieuses/métaux précieux gardent la même place, suivis par les métaux communs. Ceci montre que le pays applique des mesures de contrôle strictes et rigoureuses qui répondent à la nécessité de contrôler les importations afin de protéger les producteurs nationaux et favoriser la production domestique.

De plus, le Liban est l'un des pays méditerranéens, qui impose des exigences à l'importation en matière de documents administratifs et qui alourdit les procédures douanières. L'importation des produits tels que les pierres et les métaux n'échappent pas à cette règle.

Machines et matériel électrique :

Comme pour l'ensemble des pays MED, le secteur des machines et du matériel électrique figure parmi les catégories des produits les plus concernées par les barrières non tarifaires appliquées par le Liban.

Cette catégorie de produits, principalement importée par le Liban, subit des barrières non tarifaires contraignantes. Ceci s'explique en grande partie par les mesures de contrôle technique (BNT de type « B ») ainsi que par les standards comme le montre le graphique 18. Ce type d'obstacles est astreignant, d'autant plus que les exigences spécifiques à chaque type de produit changent régulièrement.

La lenteur des procédures douanières et administratives ainsi que les évaluations de la conformité sont aussi des mesures auxquelles les importateurs libanais font face. Ces mesures sont contraignantes et coûteuses et elles impliquent des délais importants.

De plus, certains produits de cette catégorie subissent des restrictions quantitatives notamment des interdictions d'importations ; une politique protectionniste appliquée par le Liban à des fins de balance de paiement et/ou pour protéger la production nationale, sachant que le pays exporte certains sous-ensembles des équipements électroniques et électriques.

Maroc

La perception des barrières non tarifaires varie d'un secteur à un autre. Au Maroc, quatre principaux secteurs sont confrontés à des barrières non tarifaires restrictives à savoir : les secteurs des produits agricoles de règne animal ou végétal (01-05/06-15), les matières de textile (50-63), les ouvrages en pierres/métaux (68-71/ 72-83) et les machines & appareils électriques/électroniques (84-85).

Les produits agricoles (de règne animal ou végétal):

Les résultats de l'estimation économétrique affichent un coefficient négatif et significatif des barrières non tarifaires sur les produits agricoles (animaux vivants/produits de règne animal et végétal).

Ceci s'explique par le fait que le Maroc impose certaines exigences d'ordre sanitaire ou administratif afin de contrôler ses importations de produits agricoles. Ces exigences semblent contraignantes pour la plupart des pays partenaires, notamment le partenaire UE.

Le besoin de s'assurer de la conformité des produits importés par le pays se traduit par des exigences en matière d'inspection à l'importation.

Celles-ci génèrent des lourdeurs administratives coûteuses en temps et en argent. De plus, le Maroc étant un pays principalement agricole et exportant une part importante des produits d'agriculture, a tendance à mettre en place des procédures commerciales restrictives en vue de protéger sa production domestique. Notons que, les entreprises exportatrices de produits de la mer semblent être les plus affectées par les barrières non tarifaires appliquées par le Maroc.

Les formalités appliquées par le Maroc sur l'ensemble des produits agricoles à savoir : l'inspection avant expédition, l'évaluation de la conformité, les règlements techniques et les redevances et taxes engendrent des obstacles procéduraux tels que les retards liés aux procédures administratives et douanières, et à la multiplicité des organismes responsables des procédures de contrôle.

Selon l'ITC, l'inspection et le contrôle des marchandises sont, de loin, les mesures les plus fréquemment rapportées par les importateurs qu'ils aient une activité de production ou non. Des mesures qui portent sur les contrôles physiques, les inspections techniques, les exigences d'essai, d'inspection et de certification quand il s'agit des échanges des produits agricoles. ITC, (2012).

Ces mesures restrictives engendrent de nombreux retards et des frais excessifs entravant l'un des secteurs les plus importants de l'économie du Maroc. Un secteur qu'il convient de soutenir en soutenant les importateurs locaux qui semblent être très affectés par les barrières non tarifaires.

Les matières de textile :

L'estimation économétrique a montré que le secteur du textile est relativement contraint par la présence des barrières non tarifaires, et qui semblent exercer un impact négatif sur les importations des produits de textiles au Maroc.

Ce secteur d'activité est l'un des plus importants au Maroc. Il représente 4% du PIB, et plus d'un tiers des emplois industriels marocains. ITC, (2012) Toutefois, les importateurs marocains semblent faire face à des barrières non tarifaires contraignantes dont la moitié concerne des exigences en matière d'inspection physique des marchandises.

D'autres mesures telles que les exigences d'essai et l'évaluation en douane entravent également les importations du pays. Chacune de ces mesures et exigences est appliquée par le Maroc en vue de protéger la santé et la sécurité de ces consommateurs.

Les exigences en matière d'essai touchant, particulièrement les entreprises important la laine, le coton et les tissus de laine ou de coton, semblent nécessaires pour contrôler l'importation des tissus et matériaux contenant des matières pouvant être nocives à la santé. Cependant, ces mesures génèrent des frais liés aux retards quant à la délivrance des certificats de conformité que dénoncent régulièrement les importateurs marocains.

Enfin, l'évaluation en douane qui vise à contrôler la valeur déclarée du produit importé cause dans la plupart du temps des retards occasionnés par les agents d'évaluation d'établissement de la valeur.

Dans ce secteur d'activité, il semble que les règlements nationaux ne sont pas contraignants en soi mais génèrent de nombreux obstacles procéduraux. Des obstacles qui provoquent des retards, des délais et des frais supplémentaires irrécupérables pour les importateurs.

Le dynamisme du secteur de textile dépend fortement de l'approvisionnement en matière première et produit intermédiaire. Les barrières non tarifaires, dont l'impact entrave les échanges aussi bien les exportations que les importations, doivent être réduites. Il conviendrait de simplifier les procédures d'évaluation et de contrôle pour faciliter le processus d'échanges sans pour autant les supprimer : une démarche vitale pour le développement d'un des secteurs les plus importants de l'industrie marocaine.

Les ouvrages en pierres/métaux :

Les ouvrages en pierres et les métaux communs font partie des produits manufacturés importés par le Maroc et sont concernés par les barrières non tarifaires maintenues par le pays. Les résultats de l'estimation montrent un secteur touché par ces BNT affichant un coefficient négatif et significatif.

Le Maroc importe particulièrement le cuivre, les ouvrages en fonte, le fer et l'acier. Ces produits importés subissent des procédures de dédouanement qui engendrent des obstacles au commerce de ce secteur d'activité. Ces procédures concernent spécifiquement l'inspection physique et le contrôle des importations occasionnant des retards et des coûts de magasinage.

Dans ce secteur, l'évaluation en douane des produits est l'un des principaux problèmes. Dans la juste détermination de la valeur du produit, réside l'une des difficultés lors de l'importation.

Les machines et les appareils électriques et électroniques :

Le secteur manufacturé des machines et des produits électriques et électroniques figure parmi les secteurs faisant face à des barrières non tarifaires contraignantes entravant le commerce de cette activité. Nos résultats économétriques montrent un secteur très concerné par la présence des BNT en indiquant un coefficient à la fois négatif et significatif.

Les contraintes d'ordre administratif et douanier sont à l'origine des obstacles aux importations des machines et produits électriques et électroniques. Selon l'ITC, 2012 près de la moitié des barrières contraignantes rencontrées à l'importation concernent l'inspection physique des marchandises. Ces mesures d'inspection sont rapportées en lien avec les défis liés aux infrastructures.

S'ajoute à ceci l'inspection technique et l'évaluation de la conformité qui demeurent une procédure obligatoire quant à l'importation de certains appareils et composants électroniques comme le montre le graphique (19) avec un niveau élevé des BNT de type « B ».

Cette dite procédure peut être très coûteuse compte tenu de la difficulté de se conformer à certaines normes variant selon la nature du produit importé. Ces réglementations causent dans la plupart du temps des retards et des coûts quasi irrécupérables.

En outre, l'évaluation en douane représente également un obstacle aux importations des produits et machines électriques et électroniques comme dans le cas de toutes les importations marocaines.

Cette procédure englobe des frais à l'importation et elle manque de transparence malgré le fait qu'elle soit encadrée par un accord de l'OMC. Notons que les importateurs marocains se plaignent du comportement arbitraire des douaniers et considèrent que les intervenants font preuve d'un comportement incohérent et irresponsable.

La complexité des normes et des réglementations techniques, la lourdeur des procédures administratives et la lenteur du processus douanier concernent la quasi-totalité des produits importés par le pays et impactent négativement le commerce des produits électriques et électroniques.

Syrie

Les échanges syriens sont le reflet d'une économie encore peu diversifiée. Avec une économie contrainte et bureaucratifiée, le système d'échange syrien est très peu performant. La Syrie importe principalement des biens d'équipement, et des produits de l'industrie manufacturière en particulier le textile, la métallurgie, avec comme premier partenaire commercial, l'UE qui conserve sa prédominance. Ses importations sont soumises au régime de la licence.

Cette politique commerciale relativement protectionniste se traduit par la mise en place des barrières non tarifaires et engendre un impact négatif sur certains secteurs d'activité. Les résultats de la régression affichés dans le tableau (29) nous montrent un coefficient négatif et significatif des barrières non tarifaires concernant des secteurs comme : l'industrie chimique, le secteur de textile, les ouvrages en pierres/métaux et les machines & appareils électriques/électroniques.

L'industrie chimique :

L'importation syrienne en matière de produits chimiques en provenance de l'UE ne cesse d'augmenter. Toutefois, la Syrie impose des taxes et impositions qui constituent une véritable barrière non tarifaire au commerce du pays notamment dans l'industrie chimique comme le montre le graphique (20).

En outre, les montants de droits et taxes varient en fonction du produit échangé (et de son nécessité jugée par le gouvernement). Le manque de

transparence, quant à la détermination de la valeur en douane du produit importé, a des répercussions négatives sur le développement du secteur de l'industrie chimique.

De plus, dans l'optique de réorganiser le secteur industriel, notamment dans les domaines de l'importation et l'exportation des produits chimiques, l'Etat syrien impose des normes et exigences quant à l'obtention des licences et autorisations d'importations. Une telle politique visant la protection de la santé, la sécurité et l'environnement est généralement jugée lourde et coûteuse pour les importateurs qui doivent effectuer des demandes de licences et supporter les coûts financiers et temporels. Notons que les demandes de licence sont effectuées auprès de la fédération syrienne des chambres de commerce, via les services des ambassades dans le pays d'origine.

La politique commerciale concernant l'industrie syrienne, visant à réorganiser les échanges en matière des produits chimiques, entraîne également des procédures de contrôle technique comme le montre le graphique (20) avec l'application des BNT de type « B ». Ce type d'obstacle, impliquant des exigences spécifiques à chaque produit, est dans la majorité des cas contraignant pour les importations du secteur en question.

Le textile :

La Syrie opère ces dernières années un ensemble de mesures pour le développement de son industrie manufacturière, en particulier le secteur textile. Ce secteur textile concentre 30% du PIB manufacturier et 15% des exportations.

Le gouvernement syrien procède souvent à un ré-haussement des taxes et d'impositions concernant le coton et instaure des prix minimum pour les produits textiles importés. Un système protectionniste qui constitue un obstacle au développement de ce secteur d'activité.

S'ajoute à ceci, un système public basé sur le monopole et qui forme de lourds handicaps en matière d'importations de textiles. Le pays renforce cette politique de monopole en fermant les portes à la concurrence.

Les ouvrages en pierres/métaux :

La métallurgie fait partie des principaux secteurs industriels en Syrie. Le pays importe essentiellement dans le secteur des métaux et produits métalliques : la fonte, le fer ou l'acier et les ouvrages en fonte, fer ou acier.

Tout comme le secteur de textile, la Syrie favorise le système de monopole en fermant les portes aux produits étrangers. Le pays impose également des taxes et impositions à l'import qui restent lourdes et irrécupérables pour les importateurs.

Le pays a récemment revu à la baisse sa politique basée sur les taxes et les impositions dans le cadre de l'accord d'association de la Syrie avec l'UE et son éventuelle adhésion à l'OMC. Or, la liste des produits encore imposés ou interdits à l'importation demeure longue.

Les machines et appareils électriques :

Les machines électriques font partie des principaux produits importés par la Syrie. L'UE figure parmi les principaux partenaires. Mais, de par sa politique basée sur la protection de la production nationale qui se traduit par la mise en place des barrières non tarifaires à l'échange, le secteur des machines et appareils électriques n'échappe pas à ces barrières restrictives.

L'importation de ces produits subit plusieurs formes de barrières restrictives comme le montre le graphique (20), nous citons les réglementations techniques, les licences, les charges et taxes, et les mesures d'export.

En effet, la mise en place des contrôles techniques est justifiée pour des raisons tenant à la santé, à la sécurité ou à l'environnement. L'octroi d'une licence préalable d'importation est exigé par le pays pour l'importation de plusieurs types de produits faisant partie de la catégorie des machines & appareils électriques, à l'exception des machines et matériels entreposés en zones franches syriennes et provenant directement du pays d'origine.

Quelle que soit la forme de barrière non tarifaire, les importations syriennes en matière de machines et matériels subissent un impact négatif de la politique restrictive du pays tournée vers la protection du marché domestique.

Tunisie

En Tunisie, plusieurs catégories de produits sont concernées par les barrières non tarifaires. Dans le tableau 29, les résultats d'estimation affichent un coefficient de barrières non tarifaires négatif et très significatif pour les secteurs suivants : le commerce agricole (les produits de règne animal ou végétal), l'industrie chimique, peaux/cuir et bois, les ouvrages en pierres/métaux, et les machines & appareils électriques.

Les produits agricoles :

En Tunisie, le secteur agricole est l'un des principaux secteurs qui est en pleine expansion tant au niveau des exportations que des importations. Le pays importe essentiellement le blé tendre, le maïs, l'huile de soja, le sucre raffiné et le tourteau de soja. Près de 75% de ces importations proviennent des pays de l'UE.

Toutefois, la politique protectionniste appliquée par le pays pour affronter la concurrence internationale. Plusieurs entreprises d'Etat interviennent à tous les niveaux de l'importation et de la commercialisation. Une intervention lourde engendrant des procédures non transparentes et qui peut être expliquée par la crainte d'une libéralisation totale des échanges agricoles.

Selon l'AFDB «la Banque Africaine de Développement», l'Etat contrôle les marges des ventes en détail, négocie avec les grossistes pour qu'ils gardent les prix bas, effectue des importations quand les prix sont à la hausse (légumes), et plafonne les prix de certains produits agricoles.

Les pouvoirs publics ont tendance à protéger le secteur agricole. Les importations sont, en effet, réglementées par le biais d'un certain nombre d'instruments commerciaux, à savoir : les mesures sanitaires et phytosanitaires, les charges & taxes ou les mesures avant expédition... comme nous pouvons le constater dans le graphique (21).

Selon l'AFDB, la politique protectionniste maintenue par le pays engendre, pour certains produits agricoles (viandes bovine et ovine), une protection à la frontière non seulement élevée mais aussi complexe. Banque Africaine de Développement, (2010)

Selon cette même source, la Tunisie allège sa politique commerciale en levant les restrictions quantitatives (quotas à l'importation) par rapport à son engagement avec l'OMC. Toutefois, ces efforts restent limités étant donné que les restrictions à la frontière restent élevées en comparaison aux normes régionales et mondiales.

L'industrie chimique :

En Tunisie, le secteur des industries chimiques est caractérisé par de grands ensembles de transformation de matières premières importées telles que l'industrie des caoutchoucs et pneumatiques, pharmaceutiques et la parachimie. Le premier partenaire de la Tunisie est l'UE en matière d'importations de produits chimiques.

La production tunisienne en matière d'industrie chimique ne cesse d'augmenter, une croissance considérable liée à une évolution des exportations que la Tunisie privilégie, expliquant l'excédent de sa balance commerciale. Pour garder une balance commerciale excédentaire, la Tunisie peut avoir recours à des restrictions quantitatives en s'appuyant sur l'exception autorisée par l'OMC. Cette politique explique l'impact négatif sur les importations du pays et la raison pour laquelle ce secteur d'activité peut être touché par la présence des barrières non tarifaires.

Le projet de jumelage entre la Tunisie et les trois pays, à savoir : la France, l'Autriche et la Suède dans le cadre d'améliorer la gestion et le contrôle des produits chimiques, amène le pays à garantir un contrôle plus strict et plus efficace de la manipulation des substances chimiques et de leurs rejets. Ceci signifie que la Tunisie applique tant en exportations qu'en importations des réglementations et des normes très rigoureuses qui peuvent être lourdes et coûteuses pour ses importateurs.

Ainsi, l'objectif d'une telle politique est de promouvoir une industrie respectueuse de la santé et de l'environnement à travers le renforcement de la compétitivité en matière de contrôle des produits chimiques, mais l'impact peut s'avérer parfois négatif sur le développement du secteur en question. Les entreprises importatrices tunisiennes considèrent ces exigences comme obstacle technique au commerce, une nouvelle barrière non tarifaire.

Peaux/cuir & bois :

Les importations tunisiennes en matière d'intrants, soient le cuir, les peaux et pelleteries, cumulent chaque année une importante évolution. L'Italie, la France et l'Allemagne sont les principaux partenaires du pays. Le Centre National du Cuir et de la Chaussure explique que ces importations sont essentiellement l'œuvre des entreprises off-shore qui ont l'habitude de s'approvisionner en totalité à partir de leurs pays d'origine.

Toutefois, certaines maladies telles que « l'épizootie d'encéphalopathie spongiforme bovine » (ESB) ou l'épizootie de fièvre aphteuse donnent parfois lieu à des mesures de restriction du commerce des cuirs et peaux bruts afin d'éviter l'introduction des infections dans la chaîne alimentaire.

Ces mesures de restrictions à l'importation de cuirs et matières bruts, qu'applique la Tunisie, ont un impact indéniable sur l'industrie du cuir, des peaux et pelleteries. Ces mesures de protection sanitaire provoquent des interruptions inattendues des approvisionnements, avec des effets sensibles sur les disponibilités et les prix des cuirs et peaux pour l'industrie du cuir.

En outre, la Tunisie peut imposer des restrictions à l'exportation des cuirs et peaux pour des raisons purement économiques à travers des taxes et surtaxes d'exportation et/ou des prohibitions à l'exportation de ces produits.

En tout état de cause, le maintien des barrières non tarifaires à travers l'application des restrictions quantitatives a des effets sensibles sur l'environnement concurrentiel et restrictifs sur le développement du secteur du cuir, peaux et pelleteries en Tunisie.

Les ouvrages en pierres/métaux

La Tunisie a vu, ces dernières années, ses importations évoluer à la hausse en ce qui concerne les matières premières et produits semi industrialisés destinés aux industries (métaux) pour la fabrication des composants chimiques. Son premier partenaire reste l'UE.

Les deux partenaires (Tunisie et UE) coopèrent ensemble pour la fourniture des matières premières aux industries en aval. Cette coopération impose à la Tunisie d'apporter des éléments de réponses quant aux informations sur les matières premières et les politiques minières, En découle, la stratégie tunisienne qui doit contrôler et évaluer les produits importés en métaux et pierres afin de limiter les risques pour la santé humaine et l'environnement en raison de la présence des métaux lourds dans certains matériaux de production tels que les additifs alimentaires et les additifs pour l'alimentation des animaux et d'engrais. Ceci impacte négativement les importateurs tunisiens.

Le secteur des ouvrages en pierre/métaux semble être touché par la présence des barrières non tarifaires pour des questions de sécurité et de santé que le pays a instaurée suite à sa collaboration avec les pays de l'UE. Les importateurs tunisiens demeurent touchés par les retombées de telles initiatives qui ont pour effet d'alourdir les processus d'informations, donc d'échanges.

Les machines et appareils électriques

En matière d'importations de produits mécaniques et électriques, la Tunisie importe des machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction de son, appareils d'enregistrement ou de reproduction d'images et du son en télévision et parties et accessoires de ces appareils. Le principal partenaire est l'Union Européenne.

Une catégorie de produits qui subit certaines formes de barrières non tarifaires. Ces BNT exercent un impact négatif sur l'importation de ces produits. Des BNT sous forme de contrôle technique à l'importation visant à vérifier la conformité des produits à la réglementation technique en vigueur et notamment celle relative à la sécurité et à la santé des consommateurs.

En outre, la Tunisie procède parfois à des restrictions quantitatives ou des majorations des droits de douane qui peuvent être décidées pour prévenir ou éliminer une concurrence aux producteurs nationaux. Le pays n'a pas encore pris des mesures en matière de « mesures commerciales de circonstance ».

2.3 Interprétation des variables explicatives

Les résultats des estimations obtenus selon les trois méthodes économétriques confortent les bases théoriques. Les coefficients des variables explicatives, dans les deux équations (22) et (23) ont, dans la majorité des cas, le signe attendu et sont significatifs dans la plupart des cas à 1%.

Les variables standards des équations gravitationnelles, telles que la somme PIB, le ratio PIB ou encore la langue commune et les liens coloniaux, ont toutes le signe positif. Les variables des coûts de commerce telles que la distance, les tarifs douaniers, les coûts de transport et la variable facilitation des échanges (mesurée par le nombre de jours nécessaires pour importer), affichent toutes un signe négatif. Tandis que la variable de performance logistique et la variable gouvernance indiquent un coefficient positif.

- La variable « somme PIB », reflétant la taille économique des deux partenaires en termes de PIB, apparaît avec un signe positif et significatif pour tous les pays dans les deux équations (22) et (23). Le résultat obtenu suggère que le volume des importations augmente avec la taille économique des deux partenaires. Le même résultat est obtenu dans le chapitre précédent dans l'estimation de l'équation d'importations.
- La variable « ratio PIB/hab. » est positive et contribue de manière significative à l'explication du modèle pour tous les pays et dans les deux équations. Ce résultat peut être expliqué par le fait que le commerce entre ces deux partenaires est influencé directement par l'écart de PIB/hab. lorsque l'écart de PIB entre l'UE et les pays MED diminue, les échanges de type inter-branches baisse. Ainsi, le signe positif de la variable « ratio PIB/hab. » met en exergue un commerce de type inter-branches entre les deux partenaires dont l'écart en termes de PIB/hab. est important. Ce même résultat a été expliqué auparavant dans le chapitre précédent.
- Les coefficients de la variable « distance » sont négatifs et significatifs dans les deux équations. Ce qui signifie que la distance géographique influence négativement sur les flux des échanges en impliquant des coûts liés au transport et des coûts de transaction ou de stockage. Ainsi, plus la distance entre les deux partenaires augmente, moins il y a d'importations, donc d'échanges.
- Les coefficients de la variable « tarifs » sont, dans la majorité des cas, négatifs et significatifs. Ils montrent que les barrières tarifaires réduisent considérablement les échanges pour quasiment tous les pays MED, à l'exception du Liban, le pays qui applique le niveau le plus bas des tarifs. Ce résultat est vérifié par l'estimation des tarifs douaniers réalisée dans le second chapitre (voir graphique (12)).

Si nous comparons les coefficients de la variable tarifaire pour l'ensemble des pays à l'exception du Liban, avec ceux des barrières non tarifaires, nous obtenons des coefficients de la variable non tarifaire plus élevés que ceux liés à la variable tarifaire. Ce résultat est conforme aux conclusions tirées des deux premiers chapitres et montre que la protection non tarifaire due à l'application des barrières non tarifaires est plus restrictive que celle due aux tarifs douaniers. A noter que les deux variables (tarifs et BNT) ne sont pas mesurées de la même façon, ce qui nous incite à relativiser cette comparaison des coefficients des deux variables.

- Pour la variable « transcost », représentant les coûts de transport, nous pouvons dire qu'elle a le signe attendu (négatif). Bien que présentant des coefficients variables selon le pays MED, elle contribue de manière significative à l'explication du modèle pour l'ensemble des pays MED. Ce résultat explique l'impact restrictif qu'exercent les coûts de transport sur le commerce euro-méditerranéen.

Une comparaison, entre les coefficients obtenus pour les pays du Maghreb (Maroc et Tunisie) avec ceux concernant les pays du Machrek (Egypte et Liban), nous montre que les coûts de transport sont plus faibles dans les pays du Maghreb compte tenu des faibles coefficients.

Ce résultat peut s'expliquer par le fait que la distance géographique favorable séparant les pays du Maghreb avec le partenaire UE se traduit par des faibles coûts de transport et favorise ainsi les échanges entre les deux partenaires.

- Concernant la variable « IPL », nous pouvons dire qu'il a le signe attendu (positif) et contribue de manière significative à l'explication du modèle pour l'ensemble des pays et dans les deux équations. La pertinence de cet indicateur demeure non seulement dans la mesure des coûts de transport mais aussi dans la performance logistique. En calculant une moyenne pondérée de sept mesures relatives à la logistique, cet indicateur nous a permis de mesurer l'impact des perceptions logistiques sur le volume des flux commerciaux.

Le résultat obtenu confirme l'impact positif du niveau de la performance logistique sur les échanges commerciaux UE-MED. Une amélioration de l'efficacité logistique engendre une réduction des charges de transports et un développement des flux commerciaux.

Si nous comparons les coefficients de la variable « IPL » avec ceux obtenus pour la variable des « coûts de transport », nous constatons que l'impact de l'indicateur de la performance logistique est beaucoup plus important et significatif que celui des coûts de transport. A ce niveau, nous pouvons supposer que les coûts de transport ne dépendent pas seulement de la distance entre les deux partenaires UE & MED mais aussi de la qualité des infrastructures, l'efficacité du processus de dédouanement.... Autant de variables que l'IPL prend en compte.

- Quant à la variable correspondant à la langue commune, comme attendu, elle est positive et significative pour tous les pays dans l'équation (22) et (23). Ce signe positif confirme que l'existence d'une langue commune entre les partenaires commerciaux UE& MED est susceptible de favoriser les échanges. Ceci correspond à l'importance des facteurs culturels dans la facilitation et l'évolution des échanges commerciaux.

- En ce qui concerne les coefficients de la variable des liens coloniaux, ils sont positifs et significatifs pour quasiment tous les pays à l'exception du Maroc. Ce résultat peut être expliqué par la contribution de l'existence des liens coloniaux entre les deux partenaires au développement des échanges commerciaux. Toutefois, la diversité des partenaires et des destinations en matière d'échange commercial par l'ouverture de nouveaux marchés (pays de Golfe ou la Chine) peut expliquer en partie l'impact non significatif de cette variable sur le commerce de certains pays, comme c'est le cas pour du Maroc.

- Dans les deux équations (22) et (23), la variable « trade-Fi » a également le signe attendu ; elle est négative et significative pour tous les pays de l'échantillon. Ce résultat confirme l'hypothèse qui soutient que les diverses démarches requises lors de l'importation sont des freins aux échanges. Mesurée par le nombre de jours nécessaires à importer, cette variable agit négativement sur le flux de développement des échanges. Autrement, plus le nombre de jours nécessaires à l'importation augmente, moins il y'a d'échanges.

Enfin, pour ce qui est la variable concernant la gouvernance, elle affiche un signe positif et significatif pour l'ensemble des pays. Cet indicateur, capturant les perceptions de la gouvernance et exerçant un impact important sur la croissance durable et le développement économique, agit ainsi positivement sur la création du commerce. La bonne gouvernance contribue à l'amélioration des flux commerciaux. Plus la qualité des institutions et les facteurs politiques s'améliorent, plus le volume des échanges s'accroît.

Conclusion du quatrième chapitre

Dans ce chapitre, nous avons analysé l'impact réel des différents types de barrières non tarifaires sur les différents secteurs d'activité dans le cadre des échanges euro-méditerranéens.

En se basant sur la base de données de la Banque Mondiale (2010) et la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009), nous avons pu montrer, à travers un modèle gravitationnel, un impact restrictif des barrières non tarifaires avec une ampleur plus ou moins importante selon la catégorie de produits échangés et les pays sud-méditerranéens considérés.

L'analyse détaillée de nos résultats d'estimation nous apprend que certaines catégories de barrières non tarifaires sont plus restrictives que d'autres ; nous citons : les mesures techniques SPS et OTC, l'inspection avant expédition, les licences, quotas, prohibitions et les mesures liées à l'export.

Aussi, notre modèle économétrique nous a montré que certaines catégories de produits sont plus touchées que d'autres suivant le pays importateur sud-méditerranéen. Ces catégories concernent les produits chimiques, le textile, les pierres & métaux, les peaux, cuirs & bois ainsi que les machines & appareils électriques.

A travers notre modèle gravitationnel, nous avons montré également que les barrières au commerce euro-méditerranéen peuvent être autres que non tarifaires. Les résultats d'estimation nous apprennent que les tarifs douaniers, les coûts de transport qui sont mesurés par la distance ou la performance logistique, la qualité des institutions, la facilitation des échanges ainsi que des facteurs politiques, sont susceptibles d'influencer le développement des flux des échanges bilatéraux dans le cadre euro-méditerranéen.

Ces résultats nous permettent d'affirmer que le taux global de protection dans les pays sud-méditerranéens demeure important notamment quand il s'agit des barrières non tarifaires. Dans ce sens, les pays MED doivent accorder une attention particulière à certaines catégories de BNT, celles qui sont les plus restrictives à travers une politique de reconnaissance mutuelle et une harmonisation de normes et des méthodes d'évaluation des importations. Un ensemble de démarches d'intégration et d'assouplissement de ces barrières non tarifaire est requis pour contribuer significativement à l'évolution de ces échanges entre les partenaires MED et UE.

CONCLUSION GENERALE

La doctrine du libre-échange a favorisé la création d'un cadre multilatéral en 1947 avec l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) puis avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Le système commercial multilatéral avait pour objectif de stimuler le commerce international. Il a mis en place un cadre transparent, à l'intérieur duquel les barrières aux échanges seraient progressivement réduites par voie de négociations commerciales.

Sous l'égide du GATT, les négociations commerciales multilatérales appelées « Cycle ou Round » ont abouti à un abaissement⁴¹ progressif des droits de douane au niveau mondial, soit 39% de réduction de droit de douane sur les produits industriels et 36% sur les produits agricoles lors de l'Uruguay Round, dernier cycle de négociations commerciales du GATT. Or, devant la diminution progressive des droits de douane, un fort accroissement des barrières dites non tarifaires (BNT) apparaissait.

En effet, l'extension des règles multilatérales à des domaines autrefois protégés, comme le secteur agricole, le secteur des services et la propriété intellectuelle, a amené beaucoup de pays à faire un usage plus intensif, voire « abusif » des barrières non tarifaires, un moyen de pratiques protectionnistes déguisées pour contourner la libéralisation multilatérale des échanges.

Ces barrières non tarifaires, ayant des effets imprévisibles sur le commerce, viennent compléter, voire remplacer les droits de douane et peuvent réduire, voire annuler la valeur des consolidations tarifaires. De plus, les dites barrières non tarifaires sont deux fois plus restrictives que les droits de douane, CNUCED, (2005) et elles limitent nettement plus l'accès aux marchés que les droits tarifaires, CNUCED, (2012).

Par ailleurs, les barrières non tarifaires peuvent prendre différentes formes, elles n'ont pas le même degré de restrictivité et ne s'appliquent pas de la même méthode. Elles varient en fonction des pays et des produits et correspondent à différents objectifs.

⁴¹ Voir www.wto.org > qu'est ce que l'OMC > comprendre l'OMC > les années GATT

En comparaison des droits de douane, pour lesquels nous disposons des bases quantitatives permettant ainsi de mesurer les niveaux de protection, l'évaluation de l'impact des BNT rencontre des difficultés considérables liées au manque de données et à l'agrégation des différentes formes qu'elles peuvent prendre.

Dans le cadre des travaux de quantification des barrières non tarifaires, de nombreuses études empiriques ont mis l'accent sur l'évaluation de l'équivalent tarifaire ad-valorem (AVE) des barrières non tarifaires, c'est le niveau d'un droit ad-valorem qui aurait le même effet de restriction des échanges que la BNT considérée. L'évaluation des AVE permet une comparaison avec les droits de douane et facilite ainsi l'estimation de l'incidence économique des dites barrières non tarifaires.

La présente thèse fait partie de ces travaux empiriques en visant l'évaluation du degré de restrictivité des barrières non tarifaires appliquées sur les importations des pays sud-méditerranéens (MED) en provenance des pays de l'Union Européenne (UE) dans le cadre de l'intégration euro-méditerranéenne. Ce travail de recherche a introduit deux modèles économétriques : le premier modèle est une équation d'« importations », il a évalué l'ampleur des barrières non tarifaires appliquées sur les importations (corrigées des tarifs) des pays MED en provenance du partenaire UE et ceci à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. Le second modèle est une équation gravitationnelle, il a estimé le rôle des BNT et les coûts de commerce dans les échanges UE-MED pour aboutir à une analyse plus fine de l'impact des BNT et d'autres barrières à l'échange (droits tarifaires, coûts de transport...) sur le commerce euro-méditerranéen.

Dans un premier modèle économétrique, nous nous sommes inspirés du cadre théorique développé par Kee & al. (2009) pour introduire une équation d'importations évaluant le coût de la non-intégration dû essentiellement aux barrières non tarifaires appliquées sur les échanges UE-MED.

Il s'agit d'une première contribution quant au calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT concernant la région sud-méditerranéenne. Une seconde contribution a concerné le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem en s'appuyant sur la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) établie dans la base de données de la Banque Mondiale (2010).

Ainsi, pour construire notre modèle économétrique, nous avons introduit la variable non tarifaire comme variable explicative des importations corrigées des tarifs et nous avons procédé en deux étapes. Une première étape nous a permis de mesurer l'impact des BNT sur les importations des pays MED en provenance des pays de l'UE, obtenant ainsi un effet quantité. En deuxième étape, nous avons introduit l'élasticité de demande d'importations pour transformer l'impact-quantité en impact-prix ; nous avons obtenu ainsi la valeur des équivalents tarifaires ad-valorem.

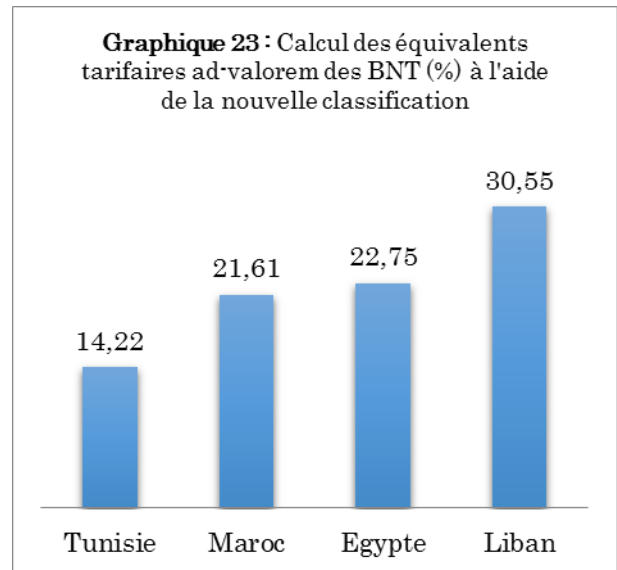
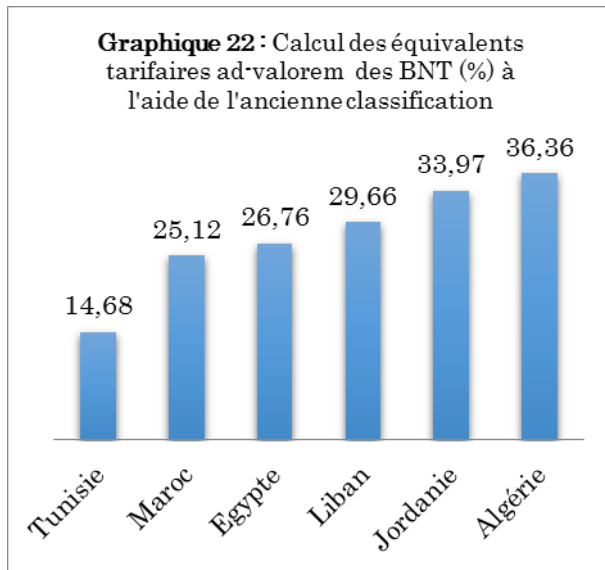
Deux estimations économétriques de notre équation d'importations ont été réalisées. Une 1^{ère} estimation a porté sur l'ancienne classification des BNT établie par la CNUCED depuis 1994 et a concerné les données issues de la base de données de Gonzalez & Parra (2010). Cette 1^{ère} estimation a intégré deux zones d'échange soit la région UE (les 27 pays de l'Union Européenne) et la région MED qui inclut les 6 pays sud-méditerranéens (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc et Tunisie). Cette estimation a été réalisée pour les années « 1999 », « 2001 » ou « 2002 » selon la disponibilité des données pour chacun des pays MED. Une 2^{ème} estimation a concerné la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) établie par la Banque Mondiale (2010) qui inclut les 5 pays sud-méditerranéens (Egypte, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie) dans leurs échanges avec les 27 pays de l'UE. Cette 2^{ème} estimation a été réalisée pour les années « 2008 » ou « 2009 » selon la disponibilité des données pour chaque pays de l'échantillon.

Notre équation d'importations a également introduit d'autres variables explicatives susceptibles d'influer les importations des pays MED à savoir : les dotations factorielles exprimées par la taille économique (PIB et PIB/hab.) et une variable gravitaire, soit la distance géographique séparant les deux partenaires.

D'après les résultats de nos deux estimations économétriques, les barrières non tarifaires semblent affecter négativement le volume d'importations. Ceci montre l'impact restrictif des BNT sur le développement des flux des échanges euro-méditerranéens, confirmant la théorie selon laquelle la multiplicité des normes techniques, la lourdeur des procédures douanières et administratives ou encore les restrictions quantitatives entravent le commerce UE-MED et limitent le potentiel commercial et économique du processus euro-méditerranéen.

Par ailleurs, ce résultat est différent selon le pays MED considéré. Dans notre 1^{ère} estimation, l'Algérie affiche un niveau de protection dû aux BNT très élevé au regard des autres pays comme le Maroc et la Tunisie qui affichent les plus faibles niveaux de protection, soit 36.36% pour l'Algérie contre 25.12% et 14.68% respectivement pour le Maroc et la Tunisie. L'Égypte, la Jordanie et le Liban occupent une position intermédiaire.

Le même résultat en termes de classement est obtenu dans notre seconde estimation. Le Liban enregistre le niveau de protection non tarifaire le plus élevé avec un pourcentage de 30.55%, suivie par l'Égypte avec 22.75%. Le Maroc et la Tunisie affichent des niveaux de protection faibles avec des taux de 21.61% et 14.22% respectivement.



Nous expliquons cette variation en termes de degré de restrictivité des barrières non tarifaires, d'une part par l'hétérogénéité des enjeux de libéralisation de chacun des pays MED reflétée par l'avancée des négociations avec le voisin européen et d'autre part, par la diversité de la structure et du niveau de compétitivité de leurs échanges avec l'UE.

Ainsi, les efforts fournis en termes de réduction de niveau de protection non tarifaire dépendent des perspectives de croissance entamées par chaque pays MED avec le partenaire UE. Des pays comme le Maroc et la Tunisie restent très orientés vers l'UE comme principal partenaire compte tenu des préférences commerciales accordées par celle-ci ainsi que le positionnement géographique favorable aux échanges. A l'inverse, les pays du Machrek (le Liban & l'Égypte) s'orientent dans leurs échanges vers les pays du Golfe ou l'Amérique du Nord compte tenu de leur proximité géographique.

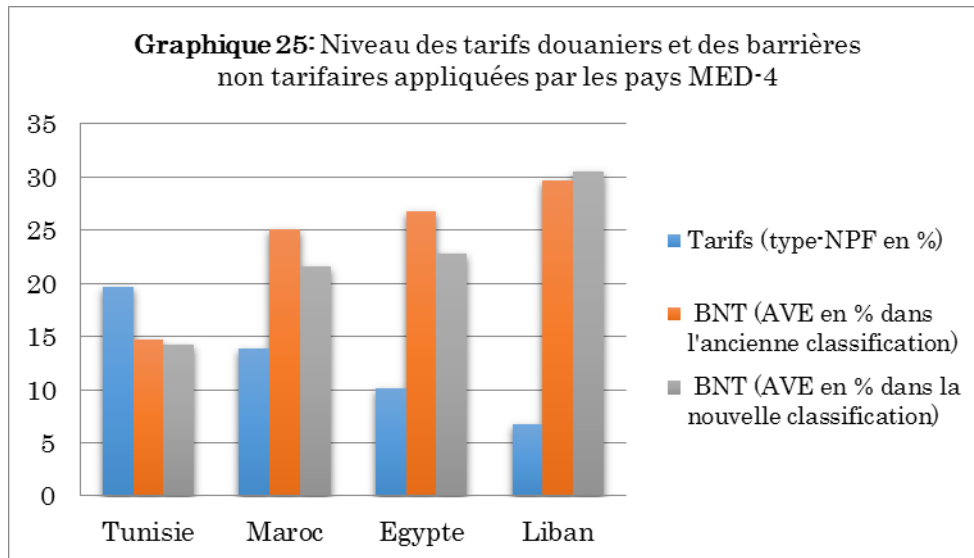
De plus, nous nous sommes posés la question de la viabilité des accords de libre-échange ayant pour objectif d'éliminer toute mesure restrictive au commerce des pays qui ne sont pas encore membre de l'OMC, en l'occurrence l'Algérie et le Liban.

Dans le même contexte, nous avons comparé les résultats des deux estimations pour voir l'impact de la classification des BNT sur le degré de significativité de la variable non tarifaire. Nous avons obtenu une similitude en termes de classement des équivalents tarifaires ad-valorem des quatre pays MED réalisés à la fois dans la 1^{ère} et la 2^{ème} estimation, soit : l'Égypte, le Liban, le Maroc et la Tunisie. Toutefois, nous notons une baisse de niveau de protection pour les trois pays MED suivant : l'Égypte, le Maroc et la Tunisie.

Un résultat que nous avons expliqué par le fait que les accords conclus récemment (partenariat oriental, Statut avancé du Maroc...) ont contribué à l'abaissement des barrières non tarifaires et ont stimulé une intégration plus profonde des échanges euro-méditerranéens.

Le Liban est le pays MED qui a affiché un niveau de protection plus élevé dans la 2^{ème} estimation en comparant avec la première. Ceci peut être dû au fait que le pays n'est toujours pas membre de l'OMC, comme indiqué auparavant.

Nous avons également cherché à comparer le niveau de protection dû aux tarifs douaniers avec celui dû aux barrières non tarifaires afin de mesurer le degré de restrictivité de chacune des deux politiques commerciales. Nous avons pu montrer, à travers cette comparaison, que le taux global de protection dans les pays MED était dû particulièrement à l'application des barrières non tarifaires. Par exemple, au Maroc et en Égypte, quasiment les 2/3 de la protection globale provenaient des barrières non tarifaires. Au Liban, ce chiffre était encore plus élevé, soit plus de 70% de la protection globale qui était dû au maintien de barrières non tarifaires. Seule la Tunisie faisait l'exception, elle enregistrait un niveau de protection tarifaire plus important que le niveau non tarifaire.



Globalement, les barrières non tarifaires demeurent des mesures très restrictives au commerce euro-méditerranéen agissant ainsi négativement sur les performances aux échanges des deux partenaires UE et MED.

Enfin, les autres variables explicatives (PIB, PIB/ hab. et distance) introduites dans les deux estimations nous ont permis de conclure que la taille économique des deux partenaires impacte positivement le volume d'importations ; alors que la distance géographique (proxy des coûts de transport) agit négativement sur le commerce UE-MED.

Un second modèle économétrique a été introduit dans la présente thèse, il s'agissait d'un modèle gravitationnel qui nous a permis de calculer les coûts de commerce et d'estimer le rôle des barrières non tarifaires par rapport à d'autres formes de coûts d'échange dans le commerce euro-méditerranéen. Ainsi, nous nous sommes inspirés du cadre théorique développé par Anderson & Van Wincoop (2003, 2004) pour dériver une équation empirique gravitationnelle intégrant les BNT et les autres déterminants des importations des pays MED en provenance des pays de l'UE.

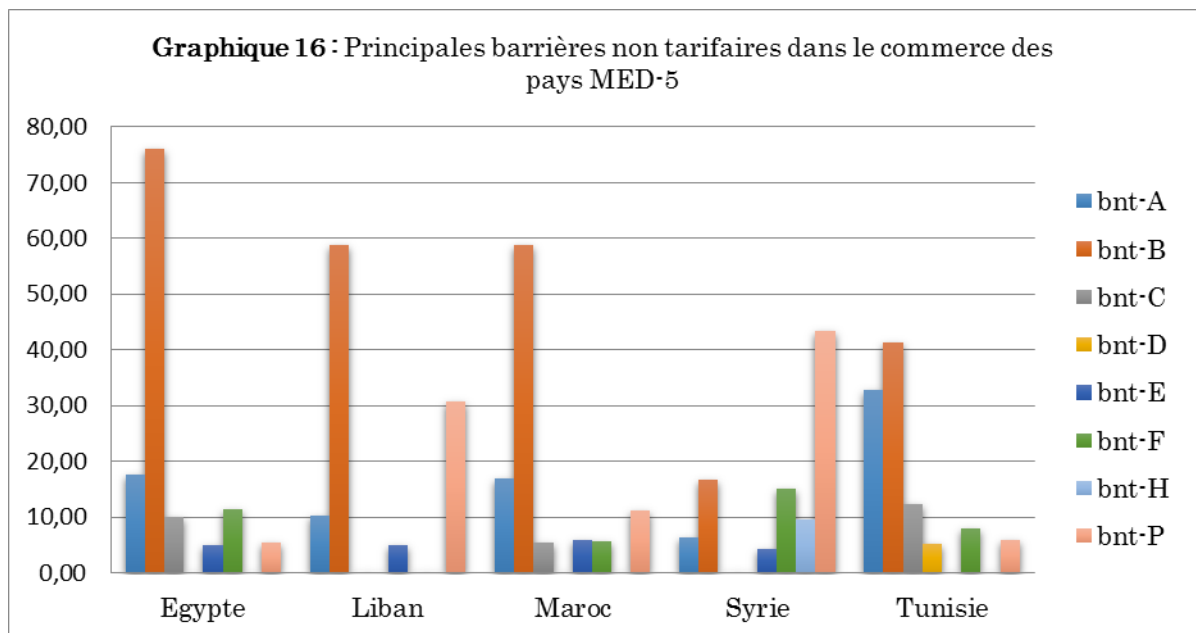
Ce second modèle devait nous permettre d'aboutir à une analyse et une modélisation plus fine des barrières non tarifaires. Nous avons cherché à définir le type de barrière non tarifaire le plus restrictif pour le commerce UE-MED ainsi que le secteur d'activité le plus touché par les BNT dans les échanges entre ces deux partenaires.

Pour cela, dans notre première contribution, nous nous sommes appuyés sur la nouvelle classification des BNT de la CNUCED (2009) et la base de données établie par la Banque Mondiale (2010) pour calculer le degré restrictif de chaque type de BNT sur chaque catégorie de produit échangée dans le commerce euro-méditerranéen. Notre seconde contribution s'est inscrite dans le cadre de l'application d'une équation gravitationnelle des coûts de commerce sur les échanges UE-MED en intégrant de nouvelles variables à savoir : les tarifs, les coûts de transport, la performance logistique, les facteurs de la proximité culturelle et les facteurs institutionnels.

Ainsi, nous avons introduit deux équations gravitationnelles, une 1^{ère} équation nous a permis de mesurer l'impact de chaque type de BNT sur les échanges UE-MED et une 2^{ème} équation nous a conduits à l'évaluation de l'impact de l'ensemble des BNT sur chaque catégorie de produit échangée entre les pays MED et le partenaire UE. Nous avons disposé de données concernant les cinq pays sud-méditerranéens (Egypte, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie) et nous avons estimé nos deux équations pour les années « 2008 » ou « 2009 » selon la disponibilité des données pour chacun des pays MED.

Les résultats d'estimation de notre 1^{ère} équation nous ont appris que trois types de barrières non tarifaires étaient quasi présents dans les cinq pays MED, il s'agissait des BNT de type « A » les mesures sanitaires et phytosanitaires/SPS ; de type « B » les obstacles techniques au commerce/OTC ; et de type « P » les mesures liées à l'export. Ces trois mesures ont eu un impact significatif et restrictif sur le commerce de l'ensemble des pays MED. Ce résultat a été conforme à la revue de littérature qui nous a précisé que la théorie économique n'a pas donné d'indications claires au sujet de ces mesures notamment celles liées aux réglementations techniques (SPS/OTC). Ces dites mesures ont été axées sur la protection sanitaire et environnementale en fournissant plus d'informations sur les produits échangés, alors qu'elles ont pu être employées comme moyen de protectionnisme déguisé afin de protéger les producteurs nationaux et faire ainsi face à la concurrence étrangère.

Aussi, nos résultats d'estimation nous ont montré la présence d'un type de BNT restrictif significatif avec une valeur importante dans quasiment tous les pays à l'exception de la Tunisie, soit les BNT de type « E » : les restrictions quantitatives à l'importation sous formes de licences, de prohibitions et de contingents. Nous avons expliqué ce résultat par le faible degré de transparence des systèmes de restrictions quantitatives dans les pays MED. Autrement, il a été difficile de mesurer les retombées commerciales et économiques réelles des restrictions quantitatives compte tenu que ces mesures ont pu être autorisées pour des raisons économiques (fins de balance de paiement, création d'une branche de production...) ou non économiques (protection de la moralité publique, protection de la santé, préservation des végétaux...).



L'estimation de notre seconde équation nous a fourni des résultats mettant en évidence trois secteurs concernés par les barrières non tarifaires dans les cinq pays MED : l'industrie chimique, les pierres & métaux et les machines & matériel électrique.

Le premier secteur (l'industrie chimique) a été l'un des secteurs les plus touché par les BNT dans quasiment tous les pays (à l'exception du Maroc) du fait de la complexité du système d'autorisation préalable d'importation des produits chimiques et réactifs en vue de protéger les industries nationales, et compte tenu de la nature de ces produits qui peut se révéler dangereuse. Nous avons expliqués également que ce secteur d'activité faisait l'objet de beaucoup d'obstacles techniques au commerce (OTC) portant essentiellement sur les produits pharmaceutiques, les produits d'hygiène et les engrais.

Le second secteur (pierres & métaux) faisait également face aux BNT selon les résultats de nos estimations. La lourdeur des procédures douanières et administratives suivies par des mesures commerciales correctrices à savoir, les droits anti-dumping, les droits compensatoires et les sauvegardes ainsi que les obstacles techniques au commerce ont semblé exercer un impact restrictif et significatif sur cette catégorie de produit.

Le troisième secteur (machines & matériel électrique) était l'une de catégories de produit les plus concernées par les BNT en raison des multiples barrières qui ont été mises en place pour faire face à la concurrence étrangère, très présente dans ce secteur. Les pays MED ont multiplié les moyens de protection à travers des obstacles techniques au commerce, des procédures douanières et administratives ainsi que des procédures d'octroi de licences d'importation.

Nous avons également pu tirer comme conclusion des résultats de notre seconde estimation que certains secteurs apparaissaient comme les moins touchés par les BNT : les denrées alimentaires, les produits minéraux et le matériel de transport. Ces trois secteurs ont semblé profiter de la politique de libéralisation engagée par les deux partenaires UE et MED.

Concernant les variables explicatives des coûts de commerce, elles nous ont permis d'affirmer que les barrières aux échanges, à savoir : les tarifs douaniers et les coûts de transport ont un impact restrictif sur le commerce et agissent ainsi négativement sur le volume des échanges UE-MED. Tandis que les facteurs culturels, à savoir : la langue commune et les liens coloniaux favorisent les échanges en réduisant les coûts de transaction.

Enfin, les facteurs institutionnels, à savoir : la gouvernance et la facilitation des échanges, contribuent significativement à l'explication du volume des échanges commerciaux euro-méditerranéens.

Notons qu'au-delà de l'analyse complète et des résultats significatifs de notre travail empirique, notre thèse présente un certain nombre de limites. Le premier handicap de notre travail provient de notre approche économétrique appliquée aux échanges sur une seule année et pour quelques pays sud-méditerranéens, contrairement à d'autres travaux empiriques utilisant une approche sur un large échantillon de pays et sur une période plus étendue. Nous avons déjà justifié ce choix par la difficulté d'obtenir des données sur plusieurs années pour tous les pays sud-méditerranéens. Notons que les extensions des bases de données sur les BNT ne peuvent se faire que par des organisations internationales en raison du travail considérable que cela suppose. De ce fait, les résultats de notre travail économétrique sont restreints aux pays choisis dans chaque estimation et restent spécifiques aux années de l'estimation « 1999, 2001, ou 2002 » dans le 1^{er} modèle et « 2008 ou 2009 » dans le 2^{ème} modèle). Néanmoins, une comparaison de nos résultats avec d'autres pays pour lesquels les données sont déjà disponibles reste envisageable.

La seconde limite de notre modèle économétrique réside dans l'absence d'une estimation portant sur les exportations des pays MED vers l'UE afin de refléter la politique commerciale appliquée par les pays de l'UE vis-à-vis les pays MED. Ce travail aurait pu nous permettre de comparer le degré de restrictivité des barrières non tarifaires appliquées mutuellement par chacun des deux partenaires UE & MED et d'évaluer ainsi les efforts engagés par chaque partenaire dans la libéralisation des échanges euro-méditerranéens. Ainsi, une intégration des exportations des pays MED vers les pays de l'UE dans notre analyse nous conduirait à une évaluation de l'impact des barrières non tarifaires maintenues, cette fois, par les pays de l'UE sur le commerce UE-MED. Cette extension de travail nous amènerait à mesurer la contribution des pays de l'UE dans la libéralisation des échanges au sein de la zone Euromed.

Bibliographie

- Anders, S.M. & Caswell, J.A.** (2009), « Standards as Barriers versus Standards as Catalysts: Assessing the Impact of HACCP Implementation on U.S. Seafood Imports », *American Journal of Agricultural Economics* 91(2): 310-321
- Anderson J.** (1979), «A Theoretical Foundation for the Gravity Equation», *Economic Review*, vol.69, pp 106-116
- Anderson J.** (2000), «Why do Nations Trade (So Little)? », *Pacific Economic Review*, p.115-135
- Anderson, J. & Neary, P.** (1992), «Trade reforms with quotas, partial rent retention and tariffs», *Econometrica*, vol. 60(1), pp. 57–76
- Anderson, J. & Neary, P.** (1994), «Measuring the restrictiveness of trade policy», *World Bank Economic Review*, vol. 8(2) (May), pp. 151–69
- Anderson, J. & Neary, P.** (1996), «A new approach to evaluating trade policy», *Review of Economic Studies*, vol. 63(1) (January), pp. 107–25
- Anderson, J. & Neary, P.** (2003), «The Mercantilist index of trade policy», *International Economic Review*, vol. 44(2) (May), pp. 627–49
- Anderson, J. & Neary, P.** (2007), « Welfare versus market access: the implications of tariff structure for tariff reform », *Journal of International Economics*, vol. 71(2) (March), pp. 627–49.
- Anderson, J. & van Wincoop E.** (2003), « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle», *American Economic Review*, 93(1), pp. 170-192
- Anderson, J. & van Wincoop, E.** (2004), «Trade Costs», *Journal of Economic Literature*, *American Economic Association*, vol.42(3), pages. 691-75, September 2004
- Andriamananjara, S. & al.** (2004), « The effects of non-tariff measures on prices, trade, and welfare »: CGE implementation of policy-based price comparisons
- Augier, P., Gasiorek, M. & Lai-Tong, C.** (2005), « The impact of rules of origin on trade flows », *Economic Policy*, 20 (43): 567-624
- Augier, P. & Péridy, N.** (2010), « The Inventory of NTMs in MENA Countries », *World Bank Report*, International Trade Department
- Augier, P. & al.** (2012), « Non-tariff measures in the MNA region: Improving governance for competitiveness », *World Bank Report*
- Baldwin, R.** (1970), « Non-Tariff Distortions in International Trade », Washington, DC: Brookings Institution

- Baldwin, R. & Krugman, P.** (1989), «Persistent Trade Effects of Exchange Rate Shocks », *Quarterly Journal of Economics*, 104, 635-654
- Banque Africaine du Développement**, (2010), « la République arabe d’Egypte », Rapport sur la compétitivité
- Banque Mondiale** (2008a), «A survey of non-tariff measures in East Asia and Pacific Region: Policy Research Report», Banque Mondiale, Washington (D.C.)
- Banque Mondiale** (2008b), «Non-tariff measures on goods trade in the East African Community», Banque Mondiale, Washington (D.C.)
- Banque Mondiale** (2012), «De l’éveil économique à l’éveil politique dans le monde arabe: la voie de l’intégration économique», Rapport sur le commerce et l’investissement direct étranger pour le partenariat de Deauville, Rapport sur le développement de la région MENA, mai, 2012
- Behrens, K., Ertur, C. & Koch, W.** (2007), « Dual gravity: Using spatial econometrics to control for multilateral resistance. LEG- Document de travail-Economie 2007-03. Laboratoire d’Economie et de Gestion. CNRS, UMR 5118. Université de Bourgogne, June 2007
- Ben Hammouda H., Bchir, M.H., Mimouni, M. & Pichot, X.** (2007), «How North Africa could benefit from the Euro-Mediterranean Process: The Necessity to Balance the Barcelona Process», ATPC working paper N° 59
- Bensassi, S., Márquez-Ramos, L. & Martínez-Zarzoso, I.** (2010), « Economic integration and the two margins of trade: the impact of the Barcelona Process on North African countries exports », MPRA, Munich Personal RePEc Archive
- Bergstrand, J.H.** (1985), «The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence», *the Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 3, pp. 474-480
- Bergstrand, J.H.** (1989), «The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade», *the Review of Economics and Statistics*, vol. 71, n° 1, pp. 143-153
- Bora, B., Kuwahara, A. & Laird, S.** (2002), «Quantification of Non-Tariff Measures», *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 18, Genève: CNUCED
- Bourdet, Y. & Persson, M.** (2011), « Reaping the Benefits of Deeper Euro-Med Integration through Trade Facilitation », Avril 2011
- Bown, C. P. & Trachtman, J. P.** (2009), « Brazil – Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres: A Balancing Act », *World Trade Review* 8(01): 85-135
- Bradford, S.** (2003), « Paying the price: final goods protection in OECD countries », *Review of Economic and Statistics*, vol. 85(1) (February), pp. 24–37

- Buch, C., Kleinert, J. & Toubal, F.** (2004), «The distance puzzle: on the interpretation of the distance coefficient in gravity equations», *Economic Letters*, p. 293-298
- Carrère, C. & De Melo, J.** (2009), « Non-tariff Measures: What do we know, what should be done? », Working Paper, CERDI n° E-2009.33, décembre, 2009
- Carrère, C., De Melo, J. & Wilson, J.** (2011), « The distance puzzle and Low-income Countries: An Update », Working Paper/30, Fondation pour les études et recherches sur le développement international, Clermont Ferrand, France.
- Chen, M.X., Otsuki, T. & Wilson, J.S.** (2006), « Do Standards Matter for Export Success? », Policy Research Working Paper 3809, Banque Mondiale, Washington (D.C.)
- Chen, C., Yang, J. & Findlay, C.** (2008), « Measuring the Effect of Food Safety Standards on China's Agricultural Exports », *Review of World Economics* 144(1): 83-106
- Clougherty, J.A. & Grajek, M.** (2008), « The impact of ISO 9000 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis », *Journal of International Business Studies*, Palgrave Macmillan, vol. 39(4), pages 613-633, June
- CNUCED**, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes, classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005
- CNUCED**, (2009), « Updated classification of Non-tariff Measures », Report to the Secretary-General of UNCTAD, December 2009
- CNUCED**, (2012), « Classification of Non-tariff Measures », February 2012 version, United Nations, New York and Geneva, 2013
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris/CCI**, (2005), «Les prochains enjeux de la libéralisation commerciale: le démantèlement des obstacles non tarifaires au commerce », janvier 2005
- CREMed**, (2010), « Les politiques d'intégration euro-méditerranéennes : la zone de libre-échange 2010 : l'intégration commerciale euro-méditerranéenne et ses liens avec les processus de libéralisation des échanges », dossier Med, page 115-122
- CREMed / Martin, I.** (2010), « Intégration économique en Méditerranée : au-delà de la zone de libre-échange 2010 », dossier Med, page 79-83
- CREMed**, (2009), « La libéralisation du commerce des services dans quatre pays arabes du Sud de la Méditerranée : un vecteur d'intégration commerciale intra-régionale inexploité », The Egyptian Center for Economic Studies (ECES), dossier Med, page 261-265
- Croome, J.** (1996), « Reshaping the World Trading System: a History of the Uruguay Round », organisation mondiale du commerce, Genève

- Dean, J., Feinberg, R., M. Ferrantino, M. & Ludema, R.** (2003), « Estimating the Tariff-Equivalent of NTMS », U.S. International Trade Commission, Office of Economic Working Paper No. 2003-12
- Daly, M. & Kuwahara, H.** (1998), « The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Non-Tariff Barriers », *the World Economy* 21(2): 207-234
- Dam, K.** (1970), « The GATT: Law and international economic organization », University of Chicago Press, Chicago
- Deardorff, A. V. & Stern, R. M.** (1998), « Measurement of Nontariff Barriers », University of Michigan Press, Ann Arbor (Michigan)
- De Wulf, L. & Maliszewska, M.** (2009), « Economic Integration in the Euro-Mediterranean Region », CASE, Center for Social and Economic Research and CEPS, September 2009
- Deardorff, A.V.** (1998), « Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a neoclassical world? In FRANKEL J.A. (dir) », *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University of Chicago Press
- Disdier, A.-C., Fekadu, B., Murillo, C. & Wong, S. A.** (2008), « Trade Effects of SPS and TBT Measures on Tropical and Diversification Products », ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, Issue Paper 12, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève
- Disdier, A.C. & Head, K.** (2008), « The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade », *Review of Economics and Statistics*, pp. 37-41
- Djankov, S., Freund, C. & Pham, C.S.** (2010), « Trading on Time », *Review of Economics and Statistics*, Vol. 92, No. 1, pp. 166-173
- Dollar, D. & Kraay, A.** (2003), « Trade, growth and poverty », *Economic Journal*, vol. 114(493), pp. F22–49, février 2003
- Doing Business**, (2012), « Entreprendre dans un monde plus transparent », Banque Mondiale
- Dupuch S., El Mouhoub, M. & Talahite, F.** (2004), « L'Union Européenne élargie et ses voisins méditerranéens : les perspectives d'intégration », *Economie Internationale* 97 (2004), p. 105-127
- Edwards, S.** (1998), « Openness, productivity and growth: what do we really know? », *Economic Journal*, vol. 108(447) (March), pp. 383–98
- Elbehri, A. & Hertel, T.W.** (2003), « Economic Integration and Market Structure: Analysis of the EU-Morocco FTA vs. Multilateral Liberalization », Global Trade Analysis Project (GTAP) Working Paper n° 30, Purdue University, West Lafayette, USA

- Emlinger, C. & Jacquet, F.** (2008), « La production et les échanges agricoles en méditerranée : que peut-on attendre de la libéralisation Euromed ? », Académie d'Agriculture de France, avril 2008
- Evenett S.J. & Keller W.**, (2002), « On Theories Explaining the success of the Gravity Equation », *Journal of Political Economy*, pp. 281-316
- FAO**, (1995), « La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 1995 », Collection FAO: Agriculture, N° 28, ISSN 0251-1460, Organisation des Nations Unis pour l'Alimentation et l'Agriculture, Rome, 1995
- Feenstra, R. C.** (1986), « Trade Policy with Several Goods and Market Linkages », *Journal of International Economics* 20(3 4): 249 267
- Freeman, A.M.** (1993), « Measuring Environmental and Resource Values », *Theory and Methods*,
Resources for the Future, Washington D.C.
- Feenstra R., Markusen J., & Rose A.**, (1993), « Understanding the Home Market Effect and the Gravity Equation: the Role of Differentiating Goods », NBER Working Paper, n° 6804
- FEMISE**, (2010), « Rapport sur le partenariat euro-méditerranéen : le partenariat euro-méditerranéen à la croisée des chemins », novembre 2010
- FEMISE**, (2012) « Rapport sur l'Investissements Directs Etrangers (IDE) et libéralisation du commerce de services : une évaluation de l'influence du partenariat Euro-méditerranéen » (FEM34-19)
- Ferrantino, M.J.** (2006), « Quantifying the trade and economic effects of non-tariff measures », OECD Trade Policy Working Paper 28, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris
- Fink, C. & Jansen, M.** (2009), « Services provisions in regional trade agreements: stumbling blocks or building blocks for multilateral liberalization? », dans Richard E. Baldwin & Low, P. (eds), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge
- Fontagné L., Freudenberg M. & Péridy N.**, (1998), « Commerce international et structures de marché : une vérification empirique », *Economie et prévision*, n°135, vol.4, pp147-167
- Fontagné, L., Mimouni, M. & Pasteels, J.-M.** (2005), « Estimating the Impact of Environmental SPS and TBT on International Trade », *Integration and Trade Journal* 22(9): 7-37
- Frankel, J. & Romer, D.**, (1999), « Does trade cause growth? », *American Economic Review*, vol. 89(3), pp. 379-99, juin 1999

- Frankel, J.A. & Wei, S.J.**, (1998), «Regionalization of World Trade and Currencies, in FRANKEL J.A. (dir) », *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University Chicago Press
- Freudenberg, M., Gaulier, G. & Unal-Kensenci, D.**, (1998a), « La régionalisation du commerce international: une évaluation par les intensités relatives bilatérales », Document de travail du CEPII, n°98-05
- Freudenberg, M., Gaulier, G. & Unal-Kensenci, D.**, (1998b), « La régionalisation du commerce international », *Economie Internationale*, n°74, 2ème trimestre
- Garcia Alvarez-Coque, J. M.** (2002), « Agricultural trade and the Barcelona Process. Is full liberalization possible? » *European Review of Agricultural Economics* 29: 399–422
- Ghoneim, A.**, (2009), « Regional Report on NTBs and SPS Measures facing Agricultural intra-Arab Trade », based on National Reports from Egypt, Morocco, Tunisia, Jordan, and Syria. Report submitted to World Bank Institute.
- Gonzalez, L.J & Parra, M.M.**, (2010), « Description of the Mediterranean Trade and Protection Database », MEDPRO-WP
- Gootiiz, B. & Mattoo, A.** (2009b), « Services in Doha: What's on the Table? », *Journal of World Trade* 43(5): 1013-1030
- Grethe, H., Nolte, S. & Tangermann, S.** (2005), « The development and future of EU agricultural trade preferences for North-African and Near-East countries », XIth EAAE International Congress, the Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System, Copenhagen, Denmark
- Grossman, G. & Helpman, E.** (1994), «Protection for sale », *American Economic Review*, vol. 84(4), (September), pp. 833–50
- Guillin, A.** (2011), « Assessment of Tariff Equivalents for Services considering the Zero-Flows », document de travail non publié
- Hagemejer, J. & Cieslik, A.** (2009), « Assessing the impact of the EU-sponsored trade liberalization in the MENA countries », *Journal of Economic Integration*, Vol. 24, No. 2 (2009): pp. 344-369
- Hammitt, J. K.** (2002), « QALYs versus WTP. Risk Analysis », 22:985-1001
- Harrigan, J.** (1993), « OECD imports and trade barriers in 1983 », *Journal of International Economics*, vol. 35(1), pp. 91–111, août 1993
- Haveman, J. & Hummels, D.** (2004), « Alternative Hypotheses and the volume of Trade: the Gravity Equation and the Extend of Specialization », *Canadian Journal of Economics*, pp. 199–218

- Heckman, J.** (1979), « Sample Selection Bias as a Specification Error », *Econometrica*, 47(1), pp. 153-61
- Helliwell, J.F.** (1998), «How much do National Borders Matter? », The Brookings Institution
- Helpman, E., Melitz, M. J. & Yeaple, S. R.**, (2004), «Export versus FDI with heterogeneous firms», *The American Economic Review* 94, 300-16
- Helpman, E. & Krugman, P. R.** (1989), « Trade Policy and Market Structure », MIT Press, Cambridge (Massachusetts)
- Helpman, E. & Krugman, P. R.** (1985), «Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy», Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Henn, C. & McDonald, B.** (2011), « Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product Level Trade », IMF Working Paper 11/139, Fonds Monétaire International
- Hoekman, B. & Nicita, A.** (2008), « Trade policy, trade costs, and developing country trade », World Bank Policy Research WP #4797
- Hoekman, B. & Nicita, A.** (2011), « Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade », *World Development* 39(12): 2069-2079.
- Hummels, D.** (1998), « Towards a Geography of Trade Costs », mimeo, University of Chicago, July
- Imani Development**, (2007), « Inventaire des obstacles non tarifaires régionaux : rapport de synthèse pour le programme régional de facilitation du commerce », juin, 2007
- INRA/SAE2**, (2010), *Recherches en Economie et Sociologie Rurales*, « Libéralisation du commerce euro-méditerranéen : les tarifs douaniers ne sont pas le principal frein aux importations européennes de fruits et légumes », N° 6/2009 – janvier 2010
- International Trade Center/ ITC**, (2001), « Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité », ITC/ Genève, novembre 2001
- International Trade Center/ ITC**, (2011), « Sri Lanka: Company Perspectives », ITC, Genève
- International Trade Center/ ITC**, (2012), « Maroc: perspectives des entreprises », ITC, Genève
- Jackson, J. H.** (1989), « The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations », MIT Press, Cambridge (Massachusetts)
- Jacquet, F., Petit, M. Tyner, W. & El Hadad, F.**, (2007), « Impacts of agricultural trade liberalization between the EU and Mediterranean countries synthesis report », EUMED AGPOL project, deliverable D27

- Kaufman, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M.**, (2010), « The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues », draft policy research working paper, the World Bank
- Kee, H.L. Nicita, A. & Ollarreaga, M.** (2006), « Estimating trade restrictiveness indices », The World Bank, Working Paper nr. S3840
- Kee, H.L. Nicita, A. & Ollarreaga, M.** (2008) « Import Demand Elasticities and Trade Distortions », the Review of Economics and Statistics, 90(4): 666-682
- Kee H.L., Nicita, A. & Ollarreaga, M.** (2009), « Estimating Trade restrictiveness indices », The Economic Journal, 119: 172-199
- Konan, D. & Kim,** (2003), « Alternative Paths to Prosperity: Trade Liberalization in Egypt and Tunisia, in A. Galal and B. Hoekman (Eds), Arab Economic Integration: Between Hope and Reality », Brookings Institution Press: Washington DC, pp. 61-101
- Konan, D. & Maskus, K.** (2005), « Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country », Journal of Development Economics, 81, 142– 162
- Leamer, E.** (1990), « Latin America as a target of trade barriers erected by the major developed countries in 1983 », Journal of Development Economics, vol. 32(2), pp. 337–68, Avril 1990
- Lee, J. & Swagel, P.** (1997), « Trade barriers and trade flows across countries and industries », Review of Economics and Statistics, vol. 79(3), pp. 372–82, août 1997
- Linnemann, H.** (1966), «An Econometric Study of International Trade Flows», Amsterdam: North Holland Publishing Co
- Low, P. & Yeats, A. J.** (1994), «Non-Tariff Barriers and Developing Countries: Has the Uruguay Round Leveled the Playing Field? », Policy Research Working Paper 1353, Banque Mondiale, Washington (D.C.)
- Maertens, M. & Swinnen, J.F.M.** (2009), « Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal », World Development 37, N° 1, pages 161-178, Janvier 2009
- MAST,** (2008), « First Progress Report to the Group of Eminent Persons on Non-tariff Barriers », juin, 2008
- Marouani, MA. & Munro, L.** (2009), « Assessing Barriers to Trade in Services in the MP Region », OECD Working Process, Femise report vol.31-10
- McCallum, J.** (1995), « National borders matter: Canada–U.S. regional trade patterns », American Economic Review, 85: 615–623
- McGuire, G.** (2008), « Measuring and modeling restrictions on trade in service: a case of Asia-Pacific economic cooperation economies », dans Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (ed.), Emerging Trade Issues for Policymakers in Developing Countries in Asia and the Pacific, CESAP, Bangkok

- Melitz, M. J.** (2003), « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica* 71(6): 1695-1725
- Melitz, M. J.** (2005), « When and How Infant Industries should be protected? », *Journal of International Economics* 66(1): 177-196
- Michalek, J.**, (2005), « Comparative analysis of importance of technical barriers to trade (TBT) for Central and Eastern European Countries and Mediterranean Partner Countries exports to the EU », FEMISE, Report 22-03
- MINEFI – DREE**, (2003), « *Les enjeux économiques internationaux : les accords commerciaux régionaux* », Paris, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, septembre 2003
- Moenius, J.** (2004), « Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade », *International Business and Markets Research Center Working Paper*, Kellogg School of Management, Northwestern University
- Moenius, J.** (2006), « Do National Standards Hinder or Promote Trade in Electrical Products », *IEC Centenary Challenge Papers*, Commission Électrotechnique Internationale, Genève
- Morall, J.** (2003), « Saving Lives: A review of the Record ». *Journal of Risk and Uncertainty*, 27: 221- 237
- Noguès, J. Olechowski, A. & Winters, L.A.** (1986), « Extent of non-tariff barriers to industrial countries_ imports », *World Bank Economic Review*, vol. 1(1) (September), pp. 181–99.
- OCDE**, (1997), « Accès aux marchés pour les pays les moins avancés : où sont les obstacles? » OCDE/E/GD(97)174, Paris
- OCDE**, (2004), « Analyse des mesures non tarifaires : Les interdictions et contingentements à l'importation », novembre 2004
- OCDE**, (2005), « Analyse des mesures non tarifaires : Redevances et impositions douanières sur les importations », mai 2005
- OCDE**, (2005), « Analyse des obstacles non tarifaires touchant les pays en développement », août 2005
- OCDE**, (2007a), « Scoping Paper: economic assessment of Non-tariff Measures in agro-Food Trade, Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges », octobre 2007
- OMC**, (2003), « Rapport sur le commerce mondial: Evolution du commerce et de la politique commerciale ».
- OMC**, (2003a), « Table des matières du catalogue des mesures non tarifaires », TN/MA/S/5/Rev.1, OMC, Genève
- OMC**, (2012), « Rapport sur le commerce mondial : Commerce et politiques publiques: gros plan sur les mesures non tarifaires au XXI^e siècle »

- Otsuki, T., Wilson, J. S. & Sewadeh, M.**, (2001), « Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports », *Food Policy* 26(5): 495-514
- Park, S.-C.** (2002), « Measuring Tariff Equivalents in Cross-Border Trade in Services », KIEP Working Paper 02-15, Korea Institute for International Economic Policy, Seoul
- Parlement Européen**, (2009), « Bilan des relations commerciales entre l'Union européenne et les pays méditerranéens », DG EXPO/B/PolDep/Note/2009_166, septembre 2009
- Péridy, N.** (2004), « L'Impact de la Politique Euro-méditerranéenne sur les Echanges UE-Maroc : Application d'un Indicateur de Performance à l'Exportation », *Région et Développement*, Numéro 19, pp.55-82
- Péridy & al.** (2011), « Shallow versus Deep Integration between Mediterranean Countries and the EU and within the Mediterranean Region », Case Network Report No. 96/2011, Warsaw
- Péridy, N. & Ghoneim, A.** (2009) « Regional Integration, Imperfect Competition and Welfare: The Experience of the greater Arab Free Trade Area, *Economie Appliquée*, tome 52(4), 2009, pp.131-156
- Péridy, N. & Roux, N.** (2012), « Why are the Trade Gains from the Euro-Mediterranean Partnership so Small? », *Journal of world trade*
- Philippidis, G. & Sanjuán, A.I.** (2006), « An examination of Morocco's trade options with the EU », *Journal of African Economies*, 16(2), 259-300(42)
- Polak, J.J.** (1996), « Is APEC a natural regional trading bloc? A critique of the gravity model of international trade », *The World Economy*, vol. 19, n°5, September, 1996
- Portes, R. & Rey, H.** (2005), « The Determinants of Cross-Border Equity Flows », *Journal International Economics*, pp. 269-296
- Pöyhönen, P.** (1963), « A tentative Model for the Volume of Trade between Countries », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 90
- Preeg, E. H.** (1995), « Traders in a Brave New World: The Uruguay Round and the Future of the International Trading System », University of Chicago Press, Chicago
- Sachs, J.D & Warner, A.** (1995), « Economic Reform and the Process of Global Integration », *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, (1995), pp.1-118
- Santos Silva, J. & Tenreyro, S.** (2006), «The Log of Gravity», *the Review of Economics and Statistics*, 88(4): 641-658
- Siroën, J.M.** (2004), « Les accords commerciaux régionaux: évolutions récentes et impact sur les échanges », (No. urn: hdl: 123456789/240), Université Paris-Dauphine

- Tinbergen, J.** (1962), « Shaping the World Economy: Suggestion for an International Trade Policy, the Twentieth Century Found, New York
- Tobin J.** (1958), « Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables », *Econometrica*, 26, 24-36
- Togan, S. & Michalek, J.** (2007), « Le rôle des services comme facteur d'intégration d'Euromed », Femise report no. FEM3d-01
- Trefler, D.** (1993), « Trade liberalization and the theory of endogenous protection: an econometric study of US import policy », *Journal of Political Economy*, vol. 101(1) (February), pp. 138–60
- Turkcan, K.** (2006), « Foreign Outward Direct Investment and Intermediate Goods Exports: Evidence from USA », Paper presented on the ETSG (2006)
- Walsh, K.** (2006), « Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade», IIS Discussion Paper 183, The Institute for International Integration Studies, Dublin
- Winham, G.** (1986), « International Trade and the Tokyo Round Negotiation», Princeton University Press, Princeton (New Jersey)

Table des annexes

ANNEXE 1 ANCIENNE CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES DE LA CNUCED, (2005)	349
ANNEXE 2 NOUVELLE CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES DE LA CNUCED, (2012)	356
ANNEXE 3 LISTE DES OBSTACLES PROCEDURAUX	388

Annexe 1

Ancienne classification des barrières non tarifaires de la CNUCED, (2005)

Rappelons que les barrières non tarifaires sont réparties en six grands chapitres, allant de chapitre 3 au chapitre 8 et les chapitres 1 et 2 sont réservés aux mesures tarifaires et para tarifaires respectivement, CNUCED (2005)

1000 MESURES TARIFAIRES

1100 DROITS DE DOUANE STATUAIRES

1200 DROITS NPF

1300 DROITS PLAFOND DU GATT

1400 DROITS APPLIQUEES DANS LE CADRE DE CONTINGENTS
TARIFAIRES

1410 Droits inférieurs

1420 Droits supérieurs

1500 DROITS SAISONNIERS

1510 Droits inférieurs

1520 Droits supérieurs

1600 DROITS TEMPORAIREMENT REDUITS

1700 DROITS TEMPORAIREMENT RELEVES

1710 Droits de rétorsion

1720 Droits appliqués dans des situations d'urgence et droits de sauvegarde

1900 DROITS PREFERENTIELS APPLIQUEES AU TITRE D'ACCORDS
COMMERCIAUX

1910 Accords interrégionaux

1920 Accords régionaux et sous régionaux

1930 Accords bilatéraux

2000 MESURES PARATARIFAIRES

2100 SURCHARGES DOUANIERES

2200 TAXES ET IMPOSITIONS ADDITIONNELLES

2210 Taxes sur les transactions en devises

2220 Droit de timbre

2230 Redevance de licence

2240 Redevance consulaire pour factures

2250 Taxe statistique

2260 Taxe sur les moyens de transports

2270 Taxes et impositions frappant les catégories de produits sensibles

2290 Impositions additionnelles, n.d.a.

2300 TAXES ET IMPOSITIONS INTERIEURES PRELEVEES SUR LES
PRODUITS IMPORTES

2310 Taxes générales sur les ventes

2320 Droits d'accise

2370 Taxes et impositions frappant les catégories de produits sensibles

2390 Taxes et impositions intérieures frappant les importations, n.d.a.

2400 EVALUATION EN DOUANE SUR LA BASE D'UN PRIX INDICATIF

2900 MESURES PARATARIFAIRES, n.d.a.

3000 MESURES DE CONTROLE DES PRIX

3100 FIXATION DES PRIX PAR VOIE ADMINISTRATIVE

3110 Prix minimaux à l'importation

3190 Fixation des prix par voie administrative, n.d.a.

3200 LIMITATION VOLONTAIRE DES PRIX A L'EXPORTATION

3300 IMPOSITIONS VARIABLES

- 3310 Prélèvements variables
- 3320 Eléments variables
- 3330 Eléments compensatoires
- 3340 Redevances flexibles à l'importation
- 3390 Impositions variables, n.d.a
- 3400 MESURES ANTIDUMPING**
 - 3410 Enquêtes antidumping
 - 3420 Droits antidumping
 - 3430 Engagements en matière de prix
- 3500 MESURES COMPENSATOIRES**
 - 3510 Enquêtes en matière de droits compensateurs
 - 3520 Droits compensateurs
 - 3530 Engagements en matière de prix
- 3900 MESURES DE CONTROLE DE PRIX, n.d.a.
- 4000 MESURES FINANCIERES**
 - 4100 PAIEMENTS ANTICIPES OBLIGATOIRES**
 - 4110 Dépôt préalable à l'importation
 - 4120 Marge de trésorerie obligatoire
 - 4130 Règlement anticipé des droits de douane
 - 4170 Caution pour les catégories de produits sensibles
 - 4190 Paiements anticipés obligatoires, n.d.a.
 - 4200 TAUX DE CHANGE MULTIPLES**
 - 4300 ALLOCATION OFFICIELLE RESTRICTIVE DE DEVISES**
 - 4310 Interdiction concernant l'allocation de devises
 - 4320 Autorisation bancaire

4390 Allocation officielle restrictive de devises, n.d.a.

4500 REGLEMENTS CONCERNANT LES CONDITIONS DE PAIEMENT
DES IMPORTATIONS

4600 RETARDS DE TRANSFERT, FILE D'ATTENTE

4900 MESURES FINANCIERES, n.d.a.

5000 REGIME DE LICENCE AUTOMATIQUE

5100 LICENCE AUTOMATIQUE

5200 SURVEILLANCE DES IMPORTATIONS

5210 Surveillance rétrospective

5220 Surveillance préalable

5270 Surveillance préalable pour les catégories de produits sensibles

5700 CESSION OBLIGATOIRE DE DEVISES

5900 MESURES DE LICENCE AUTOMATIQUE, n.d.a.

6000 MESURES DE CONTRÔLE DE LA QUANTITE

6100 REGIME DE LICENCE NON AUTOMATIQUE

6110 Licence octroyée sans critères préalables spécifiques

6120 Licence réservée à certains acheteurs

6130 Licence réservée à des usages particuliers

6131 Liée au commerce à l'exportation

6132 Accordée à des fins autres que l'exportation

6140 Licence liée à la production locale

6141 Achat de produits locaux

6142 Proportion exigée de produits locaux

6143 Troc ou échanges compensés

6150 Licence liée à la disponibilité de devises non gouvernementales

6151 Devises provenant de l'extérieur

6152 Devises propres de l'importateur

6160 Licence liée à une autorisation spéciale d'importer ou remplacée par une telle autorisation

6170 Autorisation préalable pour les catégories de produits sensibles

6180 Licence pour raisons politiques

6190 Licence non automatique, n.d.a.

6200 CONTINGENTS

6210 Contingents globaux

6211 Contingents non attribués

6212 Contingents attribués aux pays exportateurs

6220 Contingents bilatéraux

6230 Contingents saisonniers

6240 Contingents liés au résultat à l'exportation

6250 Contingents liés à l'achat de produits locaux

6270 Contingents pour les catégories de produits sensibles

6280 Contingents établis pour raisons politiques

6290 Contingents, n.d.a.

6300 INTERDICTIONS

6310 Interdiction totale

6320 Suspension de l'octroi de licences

6330 Interdiction saisonnière

6340 Interdiction temporaire

6350 Diversification des importations

6370 Interdiction pour les catégories de produits sensibles

6380 Interdiction pour raisons politiques (embargo)

6390 Interdictions, n.d.a.

6600 ARRANGEMENTS DE LIMITATION DES EXPORTATIONS

6610 Arrangements de limitation volontaire des exportations

6620 Arrangements de commercialisation ordonnée

6630 Arrangement multifibres (AMF)

6631 Accord de contingentement

6632 Accord de consultation

6633 Accord de coopération administrative

6640 Arrangements de limitation des exportations de textiles hors AMF

6641 Accord de contingentement

6642 Accord de consultation

6643 Accord de coopération administrative

6690 Arrangements de limitation des exportations, n.d.a.

6700 RESTRICTIONS AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE

6710 Approbation sélective des importateurs

6720 Contingent au niveau de l'entreprise

6790 Restrictions au niveau de l'entreprise, n.d.a.

6900 Mesures de contrôle de la quantité, n.d.a.

7000 MESURES MONOPOLISTIQUES**7100 CIRCUIT UNIQUE POUR LES IMPORTATIONS**

7110 Commerce d'Etat

7120 Organisme importateur unique

7170 Circuit unique pour les catégories de produits sensibles

7200 RECOURS OBLIGATOIRE AUX SERVICES NATIONAUX

7210 Assurance nationale obligatoire

7220 Transports nationaux obligatoires

7900 MESURES MONOPOLISTIQUES, n.d.a.

8000 MESURES TECHNIQUES

8100 REGLEMENTS TECHNIQUES

8110 Prescriptions relatives aux caractéristiques des produits

8120 Règles de marquage

8130 Règles d'étiquetage

8140 Règles d'emballage

8150 Prescriptions relatives aux essais, à l'inspection et à la quarantaine

8160 Prescriptions relatives aux informations données

8170 Prescriptions relatives au transit

8180 Obligation de passer par des douanes spécifiques

8190 Règlements techniques, n.d.a.

8200 INSPECTION AVANT EXPEDITION

8300 FORMALITES DOUANIERES SPECIALES

8400 OBLIGATION DE DECLARATION

8900 MESURES TECHNIQUES, n.d.a

Annexe 2

Nouvelle classification des barrières non tarifaires de la CNUCED, (2012)

A. SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

Measures that are applied to protect human or animal life from risks arising from additives, contaminants, toxins or disease-causing organisms in their food; to protect human life from plant- or animal-carried diseases; to protect animal or plant life from pests, diseases, or disease causing organisms; to prevent or limit other damage to a country from the entry, establishment or spread of pests; and to protect biodiversity. These include measures taken to protect the health of fish and wild fauna, as well as of forests and wild flora.

Note that measures for environmental protection (other than as defined above), to protect consumer interests, or for the welfare of animals are not covered by SPS.

Measures classified under A1 through A6 are technical regulations while those in A8 are their conformity assessment procedures.

A1 Prohibitions/restrictions of imports for SPS reasons

Prohibition and/or restriction of the final products to be imported are classified in this chapter. Restrictions on the tolerance limits on residues or use of certain substances contained in the final products are classified under A2 below.

A11 Temporary geographic prohibitions for SPS reasons

Prohibition of imports of specified products from countries or regions due to infectious/contagious diseases: Measures included in this category are typically more of an ad hoc and time-bound nature.

Example: Imports of poultry from areas affected by avian flu or cattle from foot-and-mouth disease-affected countries are prohibited.

A12 Geographical restrictions on eligibility

Prohibition of imports of specified products from specific countries or regions due to lack of evidence of sufficient safety conditions to avoid sanitary and phytosanitary hazards: The restriction is imposed automatically until the country proves employment of satisfactory sanitary and phytosanitary measures to provide a certain level of protection against hazards that is considered acceptable.

Eligible countries are put on a “positive list”. Imports from other countries are prohibited. The list may include authorized production establishments within the eligible country.

Example: Imports of dairy products from countries that have not proven satisfactory sanitary conditions are prohibited.

A13 Systems approach

An approach that combines two or more independent SPS measures on a same product: The combined measures can be composed of any number of interrelated measures, as well as their conformity assessment requirements and applied at all stages of production.

Example: An import programme establishes a package of measures that specifies specific pest-free production location, pesticides to be used, harvesting techniques as well as post-harvest fumigation, combined with inspection requirement at entry point: hazard analysis and critical control point (HACCP) requirements.

A14 Special authorization requirement for SPS reasons

A requirement that importers should receive authorization, permits or approval from a relevant government agency of the destination country for SPS reasons: In order to obtain the authorization, importers may need to comply with other related regulations and conformity assessments.

Example: An import authorization from the Ministry of Health is required.

A15 Registration requirements for importers

The requirement that importers should be registered before they can import certain products: To register, importers may need to comply with certain requirements, provide documentation and pay registration fees.

Example: Importers of a certain food item need to be registered at the Ministry of Health.

A19 Prohibitions/restrictions of imports for SPS reasons, not elsewhere specified (n.e.s.)

A2 Tolerance limits for residues and restricted use of substances

A21 Tolerance limits for residues of or contamination by certain (non-microbiological) substances

A measure that establishes a maximum residue limit (MRL) or tolerance limit of substances such as fertilisers, pesticides, and certain chemicals and metals in food and feed, which are used during their production process but are not their intended ingredients: It includes a permissible maximum level (ML) for non-microbiological contaminants. Measures related to microbiological contaminants are classified under A4 below.

Examples: (a) MRL is established for insecticides, pesticides, heavy metals and veterinary drug residues; (b) POPs and chemicals generated during processing; (c) residues of dithianon in apples and hop.

A22 Restricted use of certain substances in foods and feeds and their contact materials

Restriction or prohibition on the use of certain substances contained in food and feed. It includes the restrictions on substances contained in the food containers that might migrate to food.

Examples: (a) Certain restrictions exist for food and feed additives used for coloring, preservation or sweeteners; (b) For food containers made of polyvinyl chloride plastic, vinyl chloride monomer must not exceed 1 mg per kg.

A3 Labeling, marking and packaging requirements

A31 Labeling requirements

Measures defining the information directly related to food safety, which should be provided to the consumer: Labeling is any written, electronic or graphic communication on the consumer packaging or on a separate but associated label.

Examples: (a) Labels that must specify the storage conditions such as “5 degree C maximum”; (b) potentially dangerous ingredients such as allergens, e.g. “contains honey not suitable for children under one year of age”.

A32 Marking requirements

Measures defining the information directly related to food safety, which should be carried by the packaging of goods for transportation and/or distribution.

Example: Outside transport container must be marked with instructions such as handling for perishable goods, refrigeration needs, or protection from direct sunlight, etc.

A33 Packaging requirements

Measures regulating the mode in which goods must be or cannot be packed, or defining the packaging materials to be used, which are directly related to food safety.

Example: Use of PVC films for food packaging is restricted.

A4 Hygienic requirements

Requirements related to food quality, composition and safety, which are usually based on hygienic and good manufacturing practices (GMPs), recognized methods of analysis and sampling: The requirements may be applied on the final product (A41) or on the production processes (A42).

A41 Microbiological criteria of the final product

Statement of the microorganisms of concern and/or their toxins/ metabolites and the reason for that concern, the analytical methods for their detection and/or quantification in the final product: Microbiological limits should take into consideration the risk associated with the microorganisms, and the conditions under which the food is expected to be handled and consumed. Microbiological limits should also take account of the likelihood of uneven distribution of microorganisms in the food and the inherent variability of the analytical procedure.

Examples: Liquid eggs should be pasteurized or otherwise treated to destroy all viable Salmonella microorganisms.

A42 Hygienic practices during production

Requirements principally intended to give guidance on the establishment and application of microbiological criteria for foods at any point in the food chain from primary production to final consumption: The safety of foods is principally assured by control at the source, product design and process control, and the application of good hygienic practices during production, processing (including labelling), handling, distribution, storage, sale, preparation and use.

Example: Milking equipment on the farm should be cleaned daily with a specified detergent.

A49 Hygienic requirements, n.e.s.

A5 Treatment for elimination of plant and animal pests and disease-causing organisms in the final product (e.g. post-harvest treatment)

Various treatments that can be applied during production or as a post-production process, in order to eliminate plant and animal pests or disease-causing organisms in the final product.

A51 Cold/heat treatment

Requirement of cooling/heating of products below/above certain temperature for a certain period of time to kill targeted pests, either prior to, or upon arrival to the destination country. Specific facilities on land or ships could be requested. In this case, containers should be equipped properly to conduct cold/heat treatment and should be equipped with temperature sensors.

Example: Citrus fruits must undergo cold (disinfection) treatment to eliminate fruit flies.

A52 Irradiation

Requirement to kill or devitalize microorganisms, bacteria, viruses, or insects that might be present in food and feed products by using irradiated energy (ionizing radiation).

Example: This technology may be applied on meat products, fresh fruits, spices and dried vegetable seasonings.

A53 Fumigation

A process of exposing insects, fungal spores or other organisms to the fumes of a chemical at a lethal strength in an enclosed space for a given period of time. A fumigant is a chemical, which at a required temperature and pressure can exist in the gaseous state in sufficient concentration to be lethal to a given pest organism.

Example: Use of acetic acid is mandatory as a post-harvest fumigant to destroy fungal spores on peaches, nectarines, apricots and cherries; methyl bromide for fumigating cut flowers and many other commodities.

A59 Treatment for elimination of plant and animal pests and disease-causing organisms in the final product, n.e.s.

A6 Other requirements on production or post-production processes

Requirement on other (post-) production processes not classified above. It also excludes those specific measures under **A2: Tolerance limits for residues and restricted use of substances** (or its subcategories).

A61 Plant-growth processes

Requirements on how a plant should be grown in terms of conditions related to temperature, light, spacing between plants, water, oxygen, mineral nutrients, etc.

Example: Seeding rate and row spacing of soybean plants are specified to reduce the risk of frogeye leaf spots.

A62 Animal-raising or -catching processes

Requirements on how an animal should be raised or caught because of SPS concerns.

Example: Cattle should not be fed with feeds containing offal of cows suspected of BSE.

A63 Food and feed processing

Requirements on how food or feed production should take place in order to satisfy sanitary conditions for the final products.

Example: New equipment or machinery for handling or processing feed in or around an establishment producing animal feed shall not contain polychlorinated biphenils (PCBs).

A64 Storage and transport conditions

Requirements on certain conditions under which food and feed, plants and animals should be stored and/or transported.

Example: Certain foodstuffs should be stored in a dry place, or below a certain temperature.

A69 Other requirements on production or post-production processes, n.e.s**A8 Conformity assessment related to SPS**

Requirement for verification that a given SPS condition has been met. It could be achieved by one or combined forms of inspection and approval procedure, including procedures for sampling, testing and inspection; evaluation, verification and assurance of conformity; accreditation and approval, etc.

A81 Product registration requirement

Product registration requirement in the importing country.

Example: Requirements and guidelines for the registration of a pesticide and its compounds, e.g. for minor crops/minor use. The measure may include provisions describing types of pest control products that are exempt from registration and procedures detailing the registration process, including provisions relating to distribution, import, sampling and detention.

A82 Testing requirement

A requirement for products to be tested against a given regulation, such as MRL: This measure includes the cases where there is sampling requirement.

Example: A test on a sample of orange imports is required to check against the maximum residue level of pesticides.

A83 Certification requirement

Certification of conformity with a given regulation that is required by the importing country but may be issued in the exporting or the importing country.

Example: Certificate of conformity for materials in contact with food (containers, papers, plastics, etc.) is required.

A84 Inspection requirement

Requirement for product inspection in the importing country. It may be performed by public or private entities. It is similar to testing, but it does not include laboratory testing.

Example: Animals or plant parts must be inspected before entry is allowed.

A85 Traceability requirements

Disclosure requirement of information that allows following a product through the stages of production, processing and distribution.

A851 Origin of materials and parts

Disclosure of information on the origin of materials and parts used in the final product.

Example: For vegetables, disclosure of information on the location of the farm, name of the farmer or fertilisers used may be required.

A852 Processing history

Disclosure of information on all stages of production: may include their locations, processing methods and/or equipment and materials used.

Example: For meat products, disclosure of information on their slaughter house, as well as food-processing factory, may be required.

A853 Distribution and location of products after delivery

Disclosure of information on when and how the goods have been distributed from the time of their delivery to distributors until they reach the final consumer.

Example: For rice, disclosure of information on the location of its temporary storage facility may be required.

A859 Traceability requirements, n.e.s.**A86 Quarantine requirement**

Requirement to detain or isolate animals, plants or their products on arrival at a port or place for a given period in order to prevent the spread of infectious or contagious disease, or contamination.

Example: Live dogs must be quarantined for two weeks before entry into the territory is authorized. Plants need to be quarantined to terminate or restrict the spread of harmful organisms.

A89 Conformity assessment related to SPS, n.e.s.**A9 SPS measures, n.e.s.****B. TECHNICAL BARRIERS TO TRADE**

Measures referring to technical regulations, and procedures for assessment of conformity with technical regulations and standards, excluding measures covered by the SPS Agreement.

A technical regulation is a document which lays down product characteristics or their related processes and production methods, including the applicable administrative provisions, with which compliance is mandatory. It may also include or deal exclusively with terminology, symbols, packaging, marking or labelling requirements as they apply to a product, process or production method.

A conformity assessment procedure is any procedure used, directly or indirectly, to determine that relevant requirements in technical regulations or standards are fulfilled; it may include, inter alia, procedures for sampling, testing and inspection; evaluation, verification and assurance of conformity; registration, accreditation and approval as well as their combinations.

Measures classified under B1 through B7 are technical regulations while those under B8 are their conformity assessment procedures. Among the technical regulations, those in B4 are related to production processes, while others are applied directly to products.

B1 Prohibitions/restrictions of imports for objectives set out in the TBT agreement

Such prohibitions/restrictions may be established for reasons related, inter alia, to national security requirements; the prevention of deceptive practices; protection of human health or safety, animal or plant life or health, or the environment. Restrictions on the tolerance limits on residues or use of certain substances contained in the final products are classified under B2 below.

B11 Prohibition for TBT reasons

Import prohibition for reasons set out in B1.

Example: Imports are prohibited for hazardous substances including explosives, certain toxic substances covered by the Basel Convention such as aerosol sprays containing CFCs, a range of HCFCs and BFCs, halons, methyl chloroform and carbon tetrachloride.

B14 Authorization requirement for TBT reasons

Requirement that the importer should receive authorization, permits or approval from a relevant government agency of the destination country, for reasons such as national security, environment protection, etc.

Example: Imports must be authorized for drugs, waste and scrap, and firearms, etc.

B15 Registration requirement for importers for TBT reasons

Requirement that importers should be registered in order to import certain products. To register, importers may need to comply with certain requirements, documentation and registration fees. It also includes the cases when the registration of establishments producing certain products is required.

Example: Importers of sensitive products such as medicines, drugs, explosives, firearms, alcohol, cigarettes, game machines, etc., may be required to be registered in the importing country.

B19 Prohibitions/restrictions of imports for objectives set out in the TBT agreement, n.e.s.

B2 Tolerance limits for residues and restricted use of substances

B21 Tolerance limits for residues of or contamination by certain substances

A measure that establishes a maximum level or tolerance limit of substances, which are used during their production process but are not their intended ingredients.

Example: Salt level in cement, or sulphur level in gasoline, must be below specified amount.

B22 Restricted use of certain substances

Restriction on the use of certain substances as components or material to prevent the risks arising from their use.

Examples: (a) Restricted use of solvents in paints, (b) maximum level of lead allowed in consumer paint.

B3 Labelling, marking and packaging requirements

B31 Labelling requirements

Measures regulating the kind, color and size of printing on packages and labels and defining the information that should be provided to the consumer. Labelling is any written, electronic, or graphic communication on the packaging or on a separate but associated label, or on the product itself. It may include requirements on the official language to be used as well as technical information on the product, such as voltage, components, instruction on use, safety and security advice.

Example: Refrigerators need to carry a label indicating its size, weight and electricity consumption level.

B32 Marking requirements

Measures defining the information for transport and customs that the transport/distribution packaging of goods should carry.

Example: Handling or storage conditions according to type of product, typically signs such as "FRAGILE" or "THIS SIDE UP" must be marked on the transport container.

B33 Packaging requirements

Measures regulating the mode in which goods must be or cannot be packed, and defining the packaging materials to be used.

Example: Palletized containers or special packages need to be used for the protection of sensitive or fragile products.

B4 Production or post-production requirements

B41 TBT regulations on production processes

Requirement on production processes not classified under SPS above. It also excludes those specific measures under B2: Tolerance limits for residues and restricted use of substances (or its subcategories).

Example: Use of environmentally friendly equipment is mandatory.

B42 TBT regulations on transport and storage

Requirements on certain conditions under which products should be stored and/or transported.

Example: Medicines should be stored below a certain temperature.

B49 Production or post-production requirements, n.e.s.

B6 Product identity requirement

Conditions to be satisfied in order to identify a product with a certain denomination (including biological or organic labels).

Example: In order for a product to be identified as “chocolate”, it must contain a minimum of 30% cocoa.

B7 Product-quality or -performance requirement

Conditions to be satisfied in terms of performance (e.g. durability, hardness) or quality (e.g. content of defined ingredients).

Example: Door must resist a certain minimum high temperature.

B8 Conformity assessment related to TBT

Requirement for verification that a given TBT requirement has been met: This could be achieved by one or combined forms of inspection and approval procedure, including procedures for sampling, testing and inspection; evaluation, verification and assurance of conformity; accreditation and approval.

B81 Product registration requirement

Product registration requirement in the importing country.

Example: Only the registered drugs and medicine may be imported.

B82 Testing requirement

A requirement for products to be tested against a given regulation, such as performance level – includes sampling requirement.

Example: A testing on a sample of motor vehicle imports is required against the required safety compliance and its equipment, etc.

B83 Certification requirement

Certification of conformity with a given regulation: required by the importing country but may be issued in the exporting or the importing country.

Example: Certificate of conformity for electric products is required.

B84 Inspection requirement

Requirement for product inspection in the importing country – may be performed by public or private entities. It is similar to testing, but does not include laboratory testing.

Example: Textile and clothing imports must be inspected for size and materials used before entry is allowed.

B85 Traceability information requirements

Disclosure requirement of information that allows following a product through the stages of production, processing and distribution.

B851 Origin of materials and parts

Disclosure of information on the origin of materials and parts used in the final product.

Example: Manufactures of automobiles must keep the record of the origin of the original set of tyres for each individual vehicle.

B852 Processing history

Disclosure of information on all stages of production: may include their locations, processing methods and/or equipment and materials used.

Example: For wool apparel products, disclosure of information on the origin of the sheep, location of the textile factory as well as the identity of the final apparel producer may be required.

B853 Distribution and location of products after delivery

Disclosure of information on when and/or how the goods have been distributed during any time after the production and before the final consumption.

Example: Before placing imported cosmetic products on the EU market, the person responsible must indicate to the competent authority of the Member State where the products were initially imported, the address of the manufacturer or the address of the importer.

B859 Traceability requirements, n.e.s.

B89 Conformity assessment related to TBT, n.e.s.

B9 T B T measures, n.e.s.

C. PRE-SHIPMENT INSPECTION AND OTHER FORMALITIES

C1 Pre-shipment inspection

Compulsory quality, quantity and price control of goods prior to shipment from the exporting country, conducted by an independent inspecting agency mandated by the authorities of the importing country.

Example: A pre-shipment inspection of textile imports by a third party for verification of colors and types of materials is required.

C2 Direct consignment requirement

Requirement that goods must be shipped directly from the country of origin, without stopping at a third country.

Example: Goods imported under a preferential scheme such as GSP must be shipped directly from the country of origin in order to satisfy the scheme's rules of origin condition. (i.e. to guarantee that the products have not been manipulated, substituted or further processed in any third country of transit).

C3 Requirement to pass through specified port of customs

Obligation for imports to pass through a designated entry point and/or customs office for inspection, testing, etc.

Example: DVD players need to be cleared at a designated customs office for inspection.

C4 Import-monitoring and -surveillance requirements and other automatic licensing measures

Administrative measures which seek to monitor the import value or volume of specified products.

Example: An automatic import licence is required as an administrative procedure for textile and apparel prior to importation.

C9 Other formalities, n.e.s.

D. CONTINGENT TRADE-PROTECTIVE MEASURES

Measures implemented to counteract particular adverse effects of imports in the market of the importing country, including measures aimed at unfair foreign trade practices, contingent upon the fulfilment of certain procedural and substantive requirements.

D1 Antidumping measure

A border measure applied to imports of a product from an exporter. These imports are dumped and are causing injury to the domestic industry producing a like product, or to third countries' exporters of that product. Dumping takes place when a product is introduced into the commerce of an importing country at less than its normal value, generally where the export price of the product is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country. Antidumping measures may take the form of antidumping duties, or of price undertakings by the exporting firms.

D11 Antidumping investigation

An investigation initiated and conducted either following a complaint by the domestic industry producing a like product or (in special circumstances) self-initiated by importing country authorities to determine whether dumping of a product is occurring and injuring national producers (or a third country's exporters) of the like product. Provisional duties may be applied during the investigation.

Example: An antidumping investigation was initiated by the European Union in respect of imports of steel wire rod from country A.

D12 Antidumping duty

A duty levied on imports of a particular good originating from a specific trading partner to offset injurious dumping found to exist via an investigation. Duty rates are generally enterprise-specific.

Example: An antidumping duty of between 8.5 to 36.2% has been imposed on imports of biodiesel products from country A.

D13 Price undertaking

An undertaking by an exporter to increase its export price (by not more than the amount of the dumping margin) to avoid the imposition of antidumping duties. Prices can be negotiated for this purpose, but only after a preliminary determination that dumped imports are causing injury.

Example: An antidumping case involving flat-rolled products of grain oriented silicon-electrical steel resulted in the manufacturer undertaking to raise its export price.

D2 Countervailing measure

A border measure applied to imports of a product to offset any direct or indirect subsidy granted by authorities in an exporting country where subsidized imports of that product from that country are causing injury to the domestic industry producing the like product in the importing country. Countervailing measures may take the form of countervailing duties, or of undertakings by the exporting firms or by authorities of the subsidizing country.

D21 Countervailing investigation

An investigation initiated and conducted either following a complaint by the domestic industry producing the like product or (in special circumstances) self-initiated by the importing country authorities to determine whether the imported goods are subsidized and are causing injury to national producers of the like product.

Example: A countervailing investigation was initiated by Canada in respect of imports of oil country tubular goods from country A.

D22 Countervailing duty

A duty levied on imports of a particular product to offset the subsidies granted by the exporting country on the production or trade of that product, where an investigation has found that the subsidized imports are causing injury to of the domestic industry producing the like product.

Example: A countervailing duty of 44.71% has been imposed by Mexico on imports of dynamic random access memory (DRAM) semiconductors from country A.

D23 Undertaking

Either an undertaking by an exporter to increase its export price (by not more than the amount of the subsidy), or an undertaking by the authorities of the subsidizing country to eliminate or limit the subsidy or take other measures concerning its effects, to avoid the imposition of countervailing duties. Undertakings can be negotiated only after a preliminary determination that subsidized imports are causing injury.

Example: A countervailing duty investigation involving palm oil and margarine for puff pastry from country A resulted in the government of country A undertaking to fully eliminate the subsidy on that product.

D3 Safeguard measures

D31 General (multilateral) safeguard

A temporary border measure imposed on imports of a product to prevent or remedy serious injury caused by increased imports of that product and to facilitate adjustment. A country may take a safeguard action (i.e., temporarily suspend multilateral concessions) in respect of imports of a product from all sources where an investigation has established that increased imports of the product are causing or threatening to cause serious injury to the domestic industry that produces like or directly competitive products. Safeguard measures can take various forms, including increased duties, quantitative restrictions, and others (e.g. tariff-rate quotas, price-based measures, special levies, etc.).

D311 Safeguard investigation

An investigation conducted by the importing country authorities to determine whether the goods in question are being imported in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten to cause serious injury to national producers of like or directly competitive products.

Example: Country A has initiated a safeguard investigation on imports of certain motorcycles.

D312 Safeguard duty

A temporary duty levied on imports of a particular product to prevent or remedy serious injury from increased imports (as established in an investigation), and to facilitate adjustment. Where the expected duration of the measure is more than one year, it must be progressively liberalized during the period of application.

Example: A safeguard duty of three years' duration has been imposed on imports of "Gamma Ferric Oxide". The level will be 15% during the first year, 10% during the second year, and 5% during the third year.

D313 Safeguard quantitative restriction

A temporary quantitative restriction on imports of a particular product to prevent or remedy serious injury from increased imports (as established in an investigation) and to facilitate adjustment. Rules apply regarding the overall level and the allocation of the quota. Where the expected duration of the measure is more than one year, it must be progressively liberalized during the period of application.

Example: A quantitative safeguard measure (quota) of three years' duration has been implemented on imports of certain steel products. The total level will be 10,000 tons the first year, 15,000 tons the second year and 22,000 tons the third year.

D314 Safeguard measure, other form

A safeguard measure in a form other than a duty or quantitative restriction (which could include measures combining duties and quantitative elements), applied to prevent or remedy serious injury from increased imports (as established in an investigation) and to facilitate adjustment. Where the expected duration of the measure is more than one year, it must be progressively liberalized during the period of application.

Example: A safeguard measure of two years' duration is imposed on imports of dishwashers. During the first year, a safeguard measure of \$50 per unit will be applied to all imported dishwashers with a c.i.f. price below \$500 per unit. During the second year, the safeguard measure will not apply to the first 20,000 units of imports, regardless of the prices of those units.

D32 Agricultural special safeguard

An agricultural special safeguard allows the imposition of an additional tariff in response to a surge in imports or a fall in import prices. The specific trigger levels for volume or price of imports are defined at the country level. In the case of the volume trigger, the additional duties only apply until the end of the year in question. In the case of price triggers, the additional duty is imposed on a shipment by shipment basis.

D321 Volume-based agricultural special safeguard

In this type of safeguard, an additional duty may be applied if the volume of imports of designated agricultural product exceeds a defined trigger quantity.

Example: An additional duty equal to one third the current applied duty is applied to imports of milk when the volume of imports exceeds the trigger volume of 861 tons.

D322 Price-based agricultural special safeguard

In this type of safeguard, an additional duty may be applied if the import price of a designated agricultural product falls below a defined trigger price.

Example: An additional duty of 2.79 Php/kg is applied to a shipment of frozen meat and offal of fowls of the species *Gallus domesticus* when the c.i.f. import price of that shipment is 20% below the trigger price of 93 Php/kg.

D39 Safeguard, n.e.s.

This category could include, e.g., special safeguard mechanisms applicable to imports of a product under regional trade arrangements, protocols of accession, or other agreements.

E. NON-AUTOMATIC LICENSING, QUOTAS, PROHIBITIONS AND QUANTITY-CONTROL MEASURES OTHER THAN FOR SPS OR TBT REASONS

Control measures generally aimed at restraining the quantity of goods that can be imported, regardless of whether they come from different sources or one specific supplier. These measures can take the form of non-automatic licensing, fixing of a predetermined quota, or through prohibitions. All measures introduced for SPS and TBT reasons are classified in chapters A and B above.

E1 Non-automatic import-licensing procedures other than authorizations for SPS or TBT reasons

An import-licensing procedure introduced, for reasons other than SPS or TBT reasons, where approval is not granted in all cases. The approval may either be granted on a discretionary basis or may require specific criteria to be met before it is granted.

E11 Licensing for economic reasons

E111 Licensing procedure with no specific ex ante criteria

Licensing procedure where approval is granted at the discretion of the issuing authority: may also be referred to as a discretionary licence.

Example: Imports of textile products are subject to a discretionary licence.

E112 Licensing for specified use

Licensing procedure where approval is granted only for imports of products to be used for pre-specified purpose: normally granted for use in operations generating anticipated benefit in important domains of the economy.

Example: A licence to import high-energy explosives is granted only if it is used for the mining industry.

E113 Licensing linked with local production

Licensing only for imports of products with linkage to local production, including the local production level of the same product, except for such licensing classified as trade-related investment measures defined under Chapter I.

Example: A license to import gasoline is granted only if domestic supply is insufficient.

E119 Licensing for economic reasons, n.e.s.

E12 Licensing for non-economic reasons

E121 Licensing for religious, moral or cultural reasons

Control of imports by licence for religious, moral or cultural reasons.

Example: Imports of alcoholic beverages are permitted only by hotels and restaurants.

E122 Licensing for political reasons

Control of imports by licence for political reasons.

Example: Imports of all products from a given country are subject to an import license.

E129 Licensing for non-economic reasons, n.e.s.

E2 Quotas

Restriction of importation of specified products through the setting of a maximum quantity or value that is authorized for import: No imports are allowed beyond those maximums.

E21 Permanent

Quotas of a permanent nature (i.e. they are applied throughout the year, without a known date of termination of the measure) where the importation can take place any time of the year.

E211 Global allocation

Permanent quotas where no condition is attached to the country of origin of the product.

Example: A quota of 100 tons of fish where the importation can take place any time of the year and there is no restriction on the country of origin of the product.

E212 Country allocation

Permanent quotas where a fixed volume or value of the product must originate in one or more countries.

Example: A quota of 100 tons of fish that can be imported any time of the year, but where 75 tons must originate in country A and 25 tons in country B.

E22 Seasonal quotas

Quotas of a permanent nature (i.e. they are applied every year, without a known date of termination of the measure), where the importation must take place during a given period of the year.

E221 Global allocation

Seasonal quotas where no condition is attached to the country of origin of the product.

Example: An annual quota of 300 tons of seaweed where the importation must take place between March and June and there is no restriction on the country of origin of the product.

E222 Country allocation

Seasonal quotas where a fixed volume or value of the product must originate in one or more countries.

Example: An annual quota of 300 tons of seaweed where the importation must take place during winter and 60 tons must originate in country A, and 40 tons in country B.

E23 Temporary

Quotas that are applied for on a temporary basis (e.g. they are only applied for one or two years), whether or not they are also seasonal in nature.

E231 Global allocation

Temporary quotas where no condition is attached to the country of origin of the product.

Example: An annual quota of 1,000 tons of fish and fish meat that will only be applied for three years where there is no restriction on the country of origin of the product.

E232 Country allocation

Temporary quotas where a fixed volume or value of the product must originate in one or more countries.

Example: An annual quota of 1,000 tons of fish and fish meat that will only be applied for three years, where the imports must take place during the summer, and 700 tons must originate in country A, 200 tons must originate in country B and the remainder can originate in any country.

E3 Prohibitions other than for SPS and TBT reasons

Prohibition on the importation of specific products for reasons other than SPS (A1) or TBT (B1) reasons.

E31 Prohibition for economic reasons**E311 Full prohibition (import ban)**

Prohibition without any additional condition or qualification

Example: Imports of motor vehicle with cylinder under 1500cc are not allowed, to encourage domestic production.

E312 Seasonal prohibition

Prohibition of imports during a given period of the year: This is usually applied to certain agricultural products while the domestic harvest is in abundance.

Example: Imports of strawberries are not allowed from March to June each year.

E313 Temporary prohibition, including suspension of issuance of licences

Prohibition set for a given fixed period of time unrelated to a specific season: usually for urgent matters not covered under the safeguard measures above.

Example: Imports of certain fish are prohibited with immediate effect until the end of the current season.

E314 Prohibition of importation in bulk

Prohibition of importation in a large-volume container: Importation is only authorized if the product is packed in a small retail container, which increases per unit cost of imports.

Example: Import of wine is allowed only in a bottle of 750 ml or less.

E315 Prohibition of products infringing patents or other intellectual property rights

Prohibition of copies or imitations of patented or trademarked products.

Example: Import of imitation brand handbags is prohibited.

E316 Prohibition of used, repaired or remanufactured goods

Prohibition to import goods that are not new.

Example: Prohibition to import used cars.

E319 Prohibition for economic reasons, n.e.s.

E32 Prohibition for non-economic reasons

E321 Prohibition for religious, moral or cultural reasons

Prohibition of imports for religious, moral or cultural reasons not established in technical regulations.

Example: Imports of books and magazines displaying pornographic pictures are prohibited.

E322 Prohibition for political reasons (embargo)

Prohibition of imports from a country or group of countries, applied for political reasons.

Example: Imports of all goods from country A are prohibited in retaliation to that country's testing of nuclear bombs.

E329 Prohibition for non-economic reasons, n.e.s.**E5 Export-restraint arrangement**

An arrangement by which an exporter agrees to limit exports in order to avoid imposition of restrictions by the importing country, such as quotas, raised tariffs or any other import controls. The arrangement may be concluded at either the government or industry level.

E51 Voluntary export-restraint arrangements (VERs)

Arrangements made by government or industry of an exporting country to voluntarily limit exports in order to avoid imposition of mandatory restrictions by the importing country. Typically, VERs are a result of requests made by the importing country to provide a measure of protection for its domestic businesses that produce substitute goods.

E511 Quota agreement

A VER agreement that establishes export quotas.

Example: A bilateral quota on export of motor vehicles from country A to country B was established to avoid sanction by the latter.

E512 Consultation agreement

A VER agreement that provides for consultation with a view to introducing restrictions (quotas) under certain circumstances.

Example: An agreement was reached to restrict export of cotton from country C to country D in case the volume of export exceeds \$2 million tons in the previous month.

E513 Administrative cooperation agreement

A VER agreement that provides for administrative cooperation with a view to avoiding disruptions in bilateral trade.

Example: An agreement was reached between country E and country F to cooperate to prevent a sudden surge in exports.

E59 Export-restraint arrangements, n.e.s.

E6 Tariff-rate quotas (TRQ)

A system of multiple tariff rates applicable to a same product: The lower rates apply up to a certain value or volume of imports, and the higher rates are charged on imports which exceed this amount.

Example: Rice may be imported free of duty up to the first 100,000 tons, after which it is subject to a tariff rate of \$1.5 per kg.

E61 WTO-bound TRQs, included in WTO schedules (concessions and commitments under WTO negotiations)

E611 Global allocation

WTO-bound TRQs where no condition is attached to the country of origin of the product.

Example: A WTO TRQ provides for duty-free import of milk and cream up to 2,000 tons with no condition attached to the country of origin.

E612 Country allocation

WTO-bound TRQs where a fixed volume or value of the product must originate in one or more countries.

Example: A WTO TRQ of 200,000 tons of poultry with an in-quota duty of 12% is available, and half of the quantity must originate from country A.

E62 Other TRQs included in other trade agreements.

E621 Global allocation

Non-WTO TRQs where no condition is attached to the country of origin of the product.

Example: A non-WTO TRQ is available for 40,000 tons of beef with no condition attached to the country of origin.

E622 Country allocation

Non-WTO bound TRQs where a fixed volume or value of the product must originate in one or more countries.

Example: Fresh bananas from country A can be imported duty free up to 4,000 tons.

E9 Quantity control measures, n.e.s.

F. PRICE-CONTROL MEASURES, INCLUDING ADDITIONAL TAXES AND CHARGES

Measures implemented to control or affect the prices of imported goods in order to, inter alia, support the domestic price of certain products when the import prices of these goods are lower; establish the domestic price of certain products because of price fluctuation in domestic markets, or price instability in a foreign market; or to increase or preserve tax revenue. This category also includes measures other than tariffs measures that increase the cost of imports in a similar manner, i.e. by fixed percentage or by a fixed amount. They are also known as para-tariff measures.

F1 Administrative measures affecting customs value

Setting of import prices by the authorities of the importing country by taking into account the domestic prices of the producer or consumer. It could take the form of establishing floor- and ceiling-price limits; or reverting to determined international market values. There may be different price setting, such as minimum import prices or prices set according to a reference.

F11 Minimum import prices

Pre-established import price below which imports cannot take place.

Example: A minimum import price is established for fabric and apparel.

F12 Reference prices

Pre-established import price which authorities of the importing country use as reference to verify the price of imports.

Example: Reference prices for agricultural products are based on the farm-gate price, which is the net value of the product when it leaves the farm, after marketing costs have been subtracted.

F19 Other administrative measures affecting the customs value, n.e.s.

F2 Voluntary export-price restraints (VEPRs)

An arrangement in which the exporter agrees to keep the price of the goods above a certain level A VEPR process is initiated by the importing country and is thus considered as an import measure.

Example: The export price of video cassette tapes is set higher in order to defuse trade friction with major importing countries.

F3 Variable charges

Taxes or levies aimed at bringing the market prices of imported products in line with the prices of corresponding domestic products: Primary commodities may be charged per total weight, while charges on processed foodstuffs can be levied in proportion to the primary product contents in the final product. These charges include:

F31 Variable levies

A tax or levy whose rate varies inversely with the price of imports to keep a stable price in the home country: applied mainly to primary products and may be called flexible import fee.

Example: The target price for a seed is \$700 per ton; since the world price is \$500, there is a levy for \$200. If the world price changed to \$600, the levy would change to \$100.

F32 Variable components

A tax or levy whose rate includes an ad valorem component and a variable component: These charges are applied mainly to processed products where the variable part is applied on the primary products or ingredients included in the final product. It may be called compensatory element.

Example: A tariff rate on sugar confectionary is set as “25% plus \$25 per kg of contained sugar minus the price per kg of sugar”.

F39 Variable charges n.e.s

F4 Customs surcharges

An ad hoc tax levied solely on imported products in addition to customs tariff to raise fiscal revenues or to protect domestic industries.

Example: Customs surcharge, surtax or additional duty.

F5 Seasonal duties

Duties applicable at certain times of the year, usually in connection with agricultural products.

Example: Imports of fresh perry pears, in bulk from 1 August to 31 December may enter free of duty, while in other months, seasonal duties applied.

F6 Additional taxes and charges levied in connection to services provided by the government

Additional charges, which are levied on imported goods in addition to customs duties and surcharges and which have no internal equivalents. They include:

F61 Custom-inspection, -processing and -servicing fees F62 Merchandise-handling or -storing fees

F63 Tax on foreign exchange transactions

F64 Stamp tax

F65 Import licence fee

F66 Consular invoice fee

F67 Statistical tax

F68 Tax on transport facilities

F69 Additional charges, n.e.s.

F7 Internal taxes and charges levied on imports

Taxes levied on imports that have domestic equivalents.

F71 Consumption taxes

A tax on sales of products which are generally applied to all or most products.

Example: Sales tax, turnover tax (or multiple sales tax), value added tax.

F72 Excise taxes

A tax imposed on selected types of commodities, usually of a luxurious or non-essential nature. This tax is levied separately from, and in addition to, the general sales taxes.

Example: Excise tax, tax on alcoholic consumption, cigarette tax.

F73 Taxes and charges for sensitive product categories

Charges that include emission charges, (sensitive) product taxes and administrative charges: The latter charges are meant to recover the costs of administrative control systems.

Example: CO₂ emission charge on motor vehicles.

F79 Internal taxes and charges levied on imports, n.e.s

F8 Decreed customs valuations

Value of goods determined by a decree for the purpose of imposition of customs duties and other charges: This practice is presented as a means to avoid fraud or to protect domestic industry. The decreed value de facto transforms an ad valorem duty into a specific duty.

Example: the so-called “valeur mercitoriale” in Francophone countries.

F9 Price-control measures, n.e.s

G. FINANCE MEASURES

Finance measures are intended to regulate the access to and cost of foreign exchange for imports and define the terms of payment. They may increase import costs in the same manner as tariff measures.

G1 Advance payment requirement

Advance payment requirements related to the value of the import transaction and/or related import taxes: These payments are made at the time an application is lodged, or when an import licence is issued. They can consist of:

G11 Advance import deposit

A requirement that the importer should deposit a percentage of the value of the import transaction before receiving the goods: No interest is paid on the deposits.

Example: Payment of 50% of the transaction value is required three months before the expected arrival of the goods to the port of entry.

G12 Cash margin requirement

A requirement to deposit the total amount of the transaction value in a foreign currency, or a specified part of it, in a commercial bank, before the opening of a letter of credit.

Example: Deposit of 100% of the transaction value is required at the designated commercial bank.

G13 Advance payment of customs duties

A requirement to pay all or part of the customs duties in advance: No interest is paid on these advance payments.

Example: Payment of 100% of the estimated customs duty is required three months before the expected arrival of the goods to the port of entry.

G14 Refundable deposits for sensitive product categories

A requirement to pay a certain deposit which is refunded when the used product or its container is returned to a collection system.

Example: A \$100-deposit is required for each refrigerator, which will be refunded when brought in for recycling after use.

G19 Advance payment requirements, n.e.s.

G2 Multiple exchange rates

Varying exchange rates for imports, depending on the product category: Usually, the official rate is reserved for essential commodities, while the other goods must be paid at commercial rates or occasionally by buying foreign exchange through auctions.

Example: Only the payment for infant food and staple food imports may be made at the official exchange rate.

G3 Regulation on official foreign exchange allocation

G31 Prohibition of foreign exchange allocation

No official foreign exchange allocations are available to pay for imports.

Example: Foreign exchange is not allocated for imports of luxury products such as motor vehicles, TV sets, jewellery, etc.

G32 Bank authorization

A requirement to obtain a special import authorization from the central bank.

Example: For imports of motor vehicles, a central bank permit is required in addition to the import licence.

G33 Authorization linked with non-official foreign exchange

Licence granted only if non-official foreign exchange is used for the import payment.

G331 External foreign exchange

Licence granted only for imports related to technical assistance projects and other sources of external foreign exchange.

Example: Imports of construction materials are allowed only if payments may be made through the foreign direct investment fund.

G332 Importers' own foreign exchange

Licence granted if the importer holds foreign exchange in an overseas bank.

Example: Imports of textile materials are authorized only if the importer can pay directly to the exporter with foreign exchange obtained export activity abroad.

G339 Licence linked with non-official foreign exchange, n.e.s.

G39 Regulation on official foreign exchange allocation, n.e.s.

G4 Regulations concerning terms of payment for imports

Regulations related to conditions of payment of imports and the obtaining and use of credit (foreign or domestic) to finance imports.

Example: No more than 50% of the transaction value can be paid in advance of the arrival of goods to the port of entry.

G9 Finance measures, n.e.s.

H. MEASURES AFFECTING COMPETITION

Measures to grant exclusive or special preferences or privileges to one or more limited group of economic operators.

H1 State-trading enterprises, for importing; other selective import channels

H11 State-trading enterprises, for importing

Enterprises (whether or not State-owned or -controlled) with special rights and privileges not available to other entities, which influence through their purchases and sales the level or direction of imports of particular products (See also P21).

Example: A statutory marketing board with exclusive rights to control imports of certain grains, a canalizing agency with an exclusive right to distribute petroleum, a sole importing agency or importation reserved for specific importers regarding certain categories of goods.

H19 Other selective import channels, n.e.s.

H2 Compulsory use of national services

H21 Compulsory national insurance

A requirement that imports must be insured by a national insurance company.

H22 Compulsory national transport

A requirement that imports must be carried by a national shipping company.

H29 Compulsory national service, n.e.s.

H9 Measures affecting competitions, n.e.s.

I. TRADE-RELATED INVESTMENT MEASURES

I1 Local content measures

Requirements to purchase or use certain minimum levels or types of domestically produced or sourced products, or restrictions on the purchase or use of imported products based on the volume or value of exports of local products.

Example: In the production of automobiles, locally produced components must account for at least 50% of the value of the components used.

I2 Trade-balancing measures

Restrictions on the importation of products used in or related to local production, including in relation to the amount of local products exported; or limitations on access to foreign exchange used for such importation based on the foreign exchange inflows attributable to the enterprise in question.

Example: A company may import materials and other products only up to 80% of its export earnings of the previous year.

I9 Trade-related investment measures, n.e.s

J. DISTRIBUTION RESTRICTIONS

Distribution of goods inside the importing country may be restricted. It may be controlled through additional license or certification requirements.¹²

J1 Geographical restriction

Restriction to limit the sales of goods to certain areas within the importing country.

Example: Imported beverages may only be sold in cities having a facility to recycle the containers.

J2 Restriction on resellers

Restriction to limit the sales of imported products by designated retailers.

Example: Exporters of motor vehicles need to set up their own retail points, as existing car dealers in the destination country belong exclusively to car producers in that country.

K. RESTRICTIONS ON POST-SALES SERVICES

Measures restricting producers of exported goods to provide post-sales service in the importing country.

Example: After-sales servicing on exported TV sets must be provided by a local service company of the importing country.

L. SUBSIDIES (excluding export subsidies under P7)

Financial contribution by a government or public body, or via government entrustment or direction of a private body (direct or potential direct transfer of funds: e.g. grant, loan, equity infusion, guarantee; government revenue foregone; provision of goods or services or purchase of goods; payments to a funding mechanism), or income or price support, which confers a benefit and is specific (to an enterprise or industry or group thereof, or limited to a designated geographical region).

Example: The government provides producers of chemicals a one-time cash grant to replace antiquated production equipment.

Note: This category is to be further subdivided after further study on the subject.

M. GOVERNMENT PROCUREMENT RESTRICTIONS

Measures controlling the purchase of goods by government agencies, generally by preferring national providers.

Example: A government office has a traditional supplier of its office equipment requirement, in spite of higher prices than similar foreign suppliers.

N. INTELLECTUAL PROPERTY

Measures related to intellectual property rights in trade: Intellectual property legislation covers patents, trademarks, industrial designs, layout designs of integrated circuits, copyright, geographical indications and trade secrets.

Example: Clothing with unauthorized use of trademark is sold at much lower price than the authentic products.

O. RULES OF ORIGIN

Rules of origin cover laws, regulations and administrative determinations of general application applied by government of importing countries to determine the country of origin of goods. Rules of origin are important in implementing trade policy instruments such as antidumping and countervailing duties, origin marking and safeguard measures.

Example: Machinery products produced in a country are difficult to fulfil the rules of origin to qualify for the reduced tariff rate of the importing country, as the parts and materials originate in different countries.

P. EXPORT-RELATED MEASURES

Export-related measures are measures applied by the government of the exporting country on exported goods.

P1 Export-license, -quota, -prohibition and other quantitative restrictions

Restrictions to the quantity of goods exported to a specific country or countries by the government of the exporting country for reasons such as a shortage of goods in the domestic market, regulating domestic prices, avoiding antidumping measures or for political reasons.

P11 Export prohibition

Prohibition of exports of certain products.

Example: Export of corn is prohibited because of a shortage in domestic consumption.

P12 Export quotas

Quotas that limit value or volume of exports.

Example: An export quota of beef is established to guarantee adequate supply in the domestic market.

P13 Licensing- or permit requirements to export

A requirement to obtain a licence or a permit by the government of the exporting country to export products.

Example: Exports of diamond ores are subject to licensing by the Ministry.

P14 Export registration requirements

A requirement to register products before being exported (for monitoring purposes).

Example: Pharmaceutical products need to be registered before being exported.

P19 Export quantitative restrictions, n.e.s.**P2 State-trading enterprises, for exporting; other selective export channels****P21 State-trading enterprises, for exporting**

Enterprises (whether or not State-owned or -controlled) with special rights and privileges not available to other entities, which influence through their purchases and sales the level or direction of exports of particular products (See also H1).

Example: An export monopoly board, to take advantage of terms of sale abroad; a marketing board, to promote for export on behalf of a large number of small farmers.

P29 Other selective export channels, n.e.s.**P3 Export price-control measures**

Measures implemented to control the prices of exported products.

Example: Different prices for exports are applied from the same product sold in the domestic market (dual pricing schemes).

P4 Measures on re-export

Measures applied by the government of the exporting country on exported goods which have originally been imported from abroad.

Example: Re-export of wines and spirits back to the producing county is prohibited. The practice is common in cross-border trade to avoid imposition of domestic excise tax in the producing country.

P5 Export taxes and charges

Taxes collected on exported goods by the government of the exporting country: they can be set either on a specific or an ad valorem basis.

Example: An export duty on crude petroleum is levied for revenue purposes.

P6 Export technical measures

Export regulations referring to the technical specification of products and conformity assessment systems thereof:

P61 Inspection requirement

Control over the quality or other characteristics of products for export.

Example: Exports of processed food products must be inspected for sanitary conditions.

P62 Certification required by the exporting country

Requirement by the exporting country to obtain sanitary, phytosanitary or other certification before the goods are exported.

Example: Export of live animals must carry individual health certificates.

P69 Export technical measures, n.e.s.

P7 Export subsidies

Financial contribution by a government or public body, or via government entrustment or direction of a private body (direct or potential direct transfer of funds: e.g. grant, loan, equity infusion, guarantee; government revenue foregone; provision of goods or services or purchase of goods; payments to a funding mechanism), or income or price support, which confers a benefit and is contingent in law or in fact upon export performance (whether solely or as one of several conditions), including measures illustrated in annex I of the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures and measures described in the Agreement on Agriculture.

Example: All manufacturers in country A are exempt from income tax on their export profits.

P8 Export credits

P9 Export measures, n.e.s.

Annexe 3

Liste des obstacles procéduraux

Liste des obstacles procéduraux liés à la mise en conformité avec les barrières non tarifaires ou à l'environnement des affaires ou des infrastructures inefficaces. ITC, (2012)

A.	Problèmes administratifs	<p>A1. Grand nombre de documents différents à fournir</p> <p>A2. La documentation est difficile à remplir</p> <p>A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues</p> <p>A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliqués</p>
B.	Problèmes d'information / de transparence	<p>B1. Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée</p> <p>B2. Aucune notification appropriée des changements de procédure</p> <p>B3. Règlements modifiés fréquemment</p> <p>B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées</p>
C.	Comportement incohérent ou discriminatoire	<p>C1. Classification incohérente des produits</p> <p>C2. Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)</p>
D.	Contraintes liées au temps	<p>D1. Retard des procédures administratives</p> <p>D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts</p>
E.	Problèmes liés au paiement	<p>E1. Frais et charges exceptionnellement élevés</p> <p>E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin</p> <p>E3. Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison</p>
F.	Défis liés aux infrastructures	<p>F1. Installations limitées / inopportunes (p.ex. stockage, traitement par le froid, essai, fumigation)</p> <p>F2. Système de transport inaccessible / limité (p.ex. mauvais état des routes; barrages routier)</p> <p>F3. Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication</p>
G.	Problèmes liés à la sécurité	<p>G1. Niveau de sécurité faible pour les personnes et les Marchandises</p>
H.	Contraintes légales	<p>H1. Aucune règle de procédure pour les anticipations</p> <p>H2. Aucune procédure de règlement des différends</p> <p>H3. Aucun recours à des procédures d'appel indépendant</p> <p>H4. Faible protection des droits de propriété intellectuelle, p.ex. violation des droits d'auteur, brevets, marques déposées, etc.</p> <p>H5. Manque de reconnaissance, p.ex. certificats nationaux</p>
I.	Autres	<p>I1. Autres obstacles procéduraux</p>

Table des figures

FIGURE 1 DROITS DE DOUANES & EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES BNT IMPOSES AUX EXPORTATEURS	390
FIGURE 2 LES BNT CONTRAIGNANTES PAR NIVEAU DE DEVELOPPEMENT DES PAYS	390
FIGURE 3 MOYENNE PONDEREE PAR LES ECHANGES DES BARRIERES NON TARIFAIRES	391
FIGURE 4 LES DROITS TARIFAIRES DE TYPE NPF APPLIQUES PAR LES PAYS MED-9	391
FIGURE 5 LES TARIFS PREFERENTIELS DE TYPE NPF APPLIQUES PAR LES PAYS MED-9 AVEC L'UE ET LE RESTE DU MONDE	392
FIGURE 6 LES TARIFS APPLIQUES PAR L'UE DANS LEURS IMPORTATIONS	392
FIGURE 7 INDICE DE RESTRICTION DU COMMERCE DES SERVICES EN 2007 - 2008.....	393
FIGURE 8 FREQUENCE DES BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LES PAYS MED-4 ENTRE 2001 & 2010	393
FIGURES 9 ;10 ;11 ;12 EFFICACITE PROCEDURES DE DEDOUANEMENT / TRAÇABILITE ET SUIVI / RESPECT DES DELAIS / ACCESSIBILITE ET FACILITE D'ORGANISER LES EXPEDITIONS AU NIVEAU INTERNATIONAL.....	394
FIGURE 13 PROCEDURES COMMERCIALES DANS LES PAYS MED ET LES PAYS DE L'UE.....	395
FIGURE 14 FREQUENCE DES 3 CATEGORIES DE BNT DANS LES PAYS MED-6	395
FIGURE 15 FREQUENCE DES SEPT GROUPES DE BNT DANS LE COMMERCE DES PAYS MED-6	396
FIGURE 16 PRINCIPALE BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LE COMMERCE DES PAYS MED-5	396
FIGURES 17 ; 18 ;19 ;20 ;21 FREQUENCE DES DIFFERENTS TYPES DE BNT DANS CATEGORIE DE PRODUIT ECHANGEES ENTRE LES PAYS MED-5 ET LE PARTENAIRE UE	397
FIGURE 22 CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES BNT (%) A L'AIDE DE L'ANCIENNE CLASSIFICATION.....	398
FIGURE 23 CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES BNT (%) A L'AIDE DE LA NOUVELLE CLASSIFICATION	398
FIGURE 24 EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES BNT (EN %) DES PAYS MED CALCULES PAR KEE & AL.	399
FIGURE 25 NIVEAU DES TARIFS DOUANIERS ET DES BARRIERES NON TARIFAIRES APPLIQUEES PAR LES PAYS MED-4	399
FIGURE 26 CLASSEMENT DES PAYS MED-9 ET LES PAYS DE L'UE-15 SUIVANT L'INDICE DE PERFORMANCE LOGISTIQUE	400

Figure 1
Droits de douanes & équivalents tarifaires ad-valorem des BNT imposés aux exportateurs

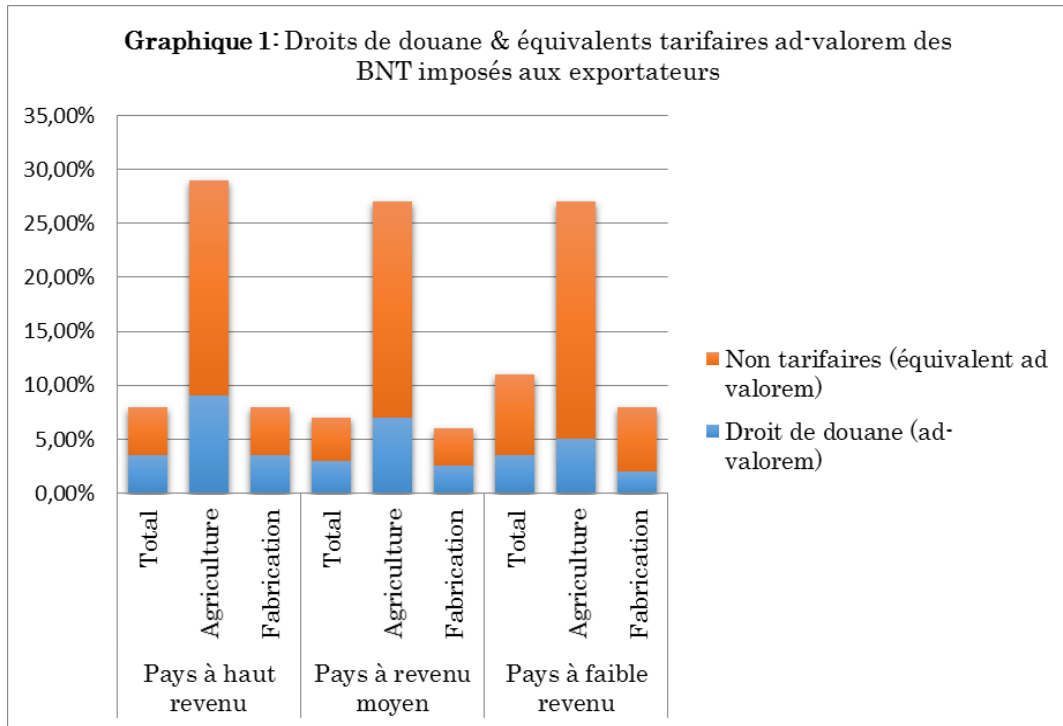


Figure 2
Les BNT contraignantes par niveau de développement des pays

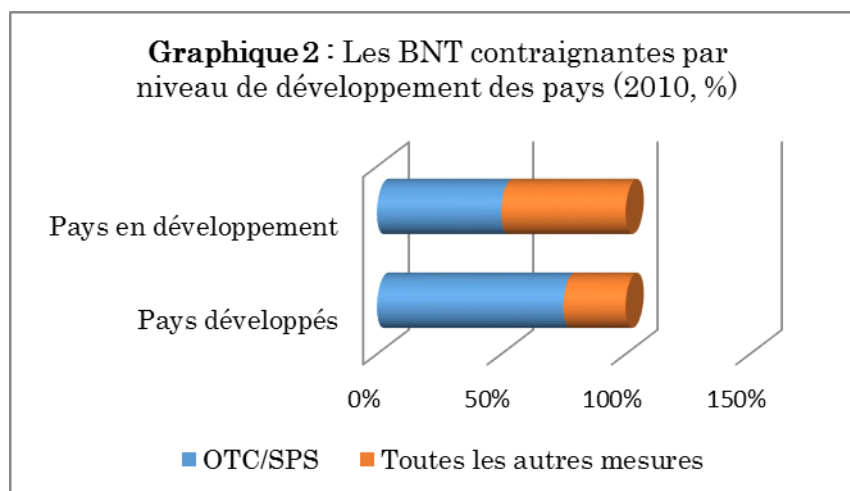


Figure 3
Moyenne pondérée par les échanges des barrières non tarifaires

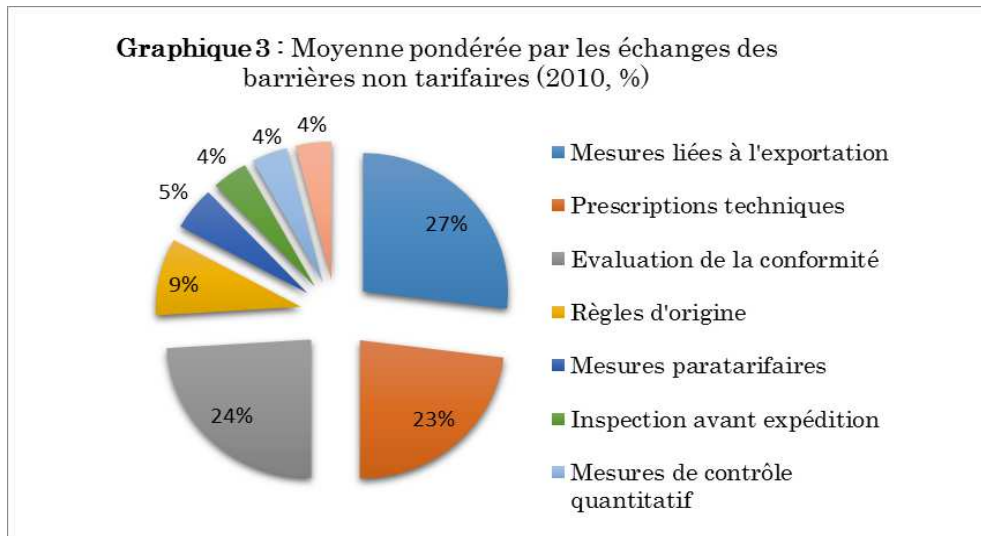


Figure 4
Les droits tarifaires de type NPF appliqués par les pays MED-9

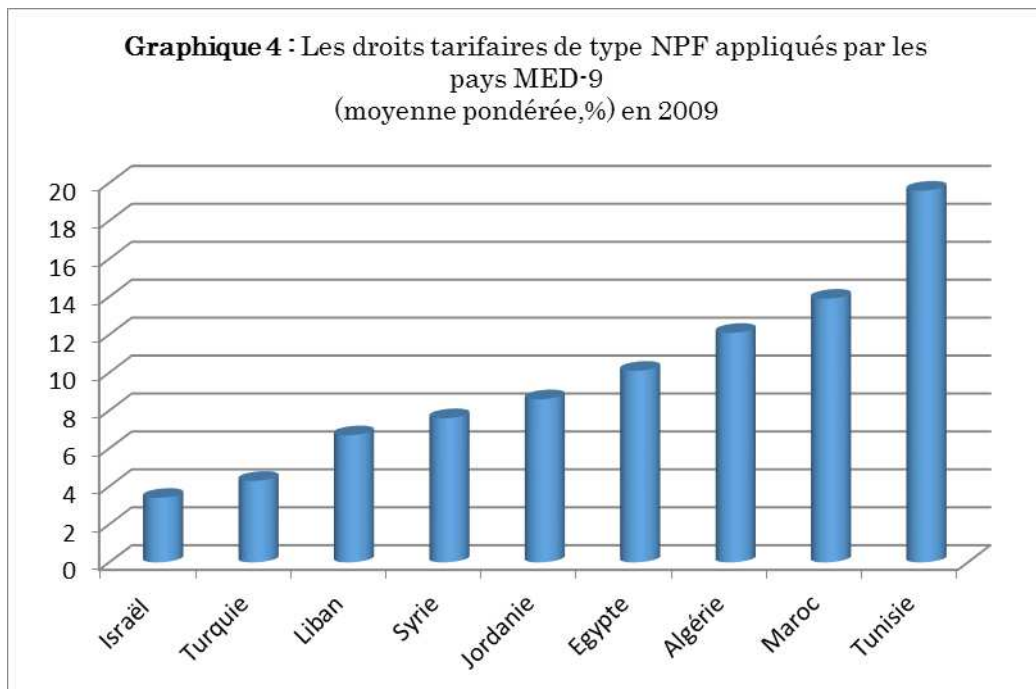


Figure 5
Les tarifs préférentiels de type NPF appliqués par les pays MED-9 avec l'UE et le reste du monde

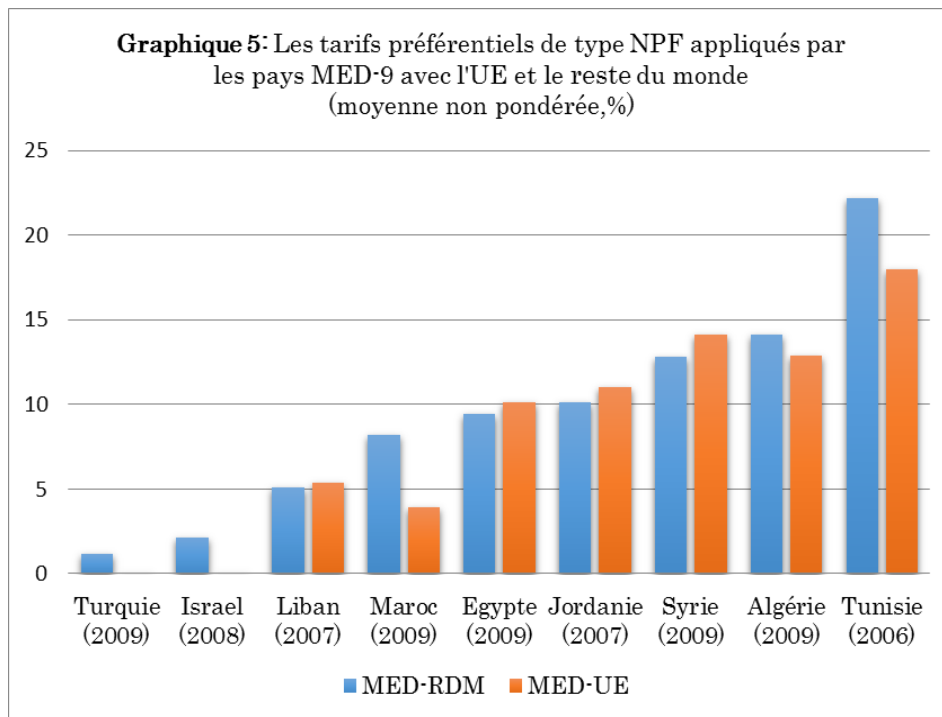


Figure 6
Les tarifs appliqués par l'UE dans leurs importations

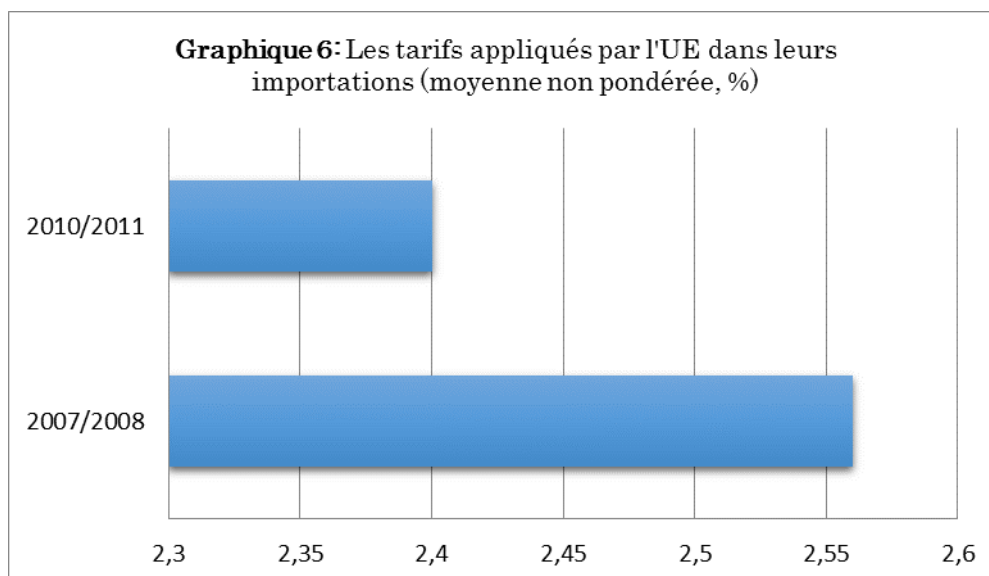


Figure 7
Indice de restriction du commerce des services en 2007 - 2008

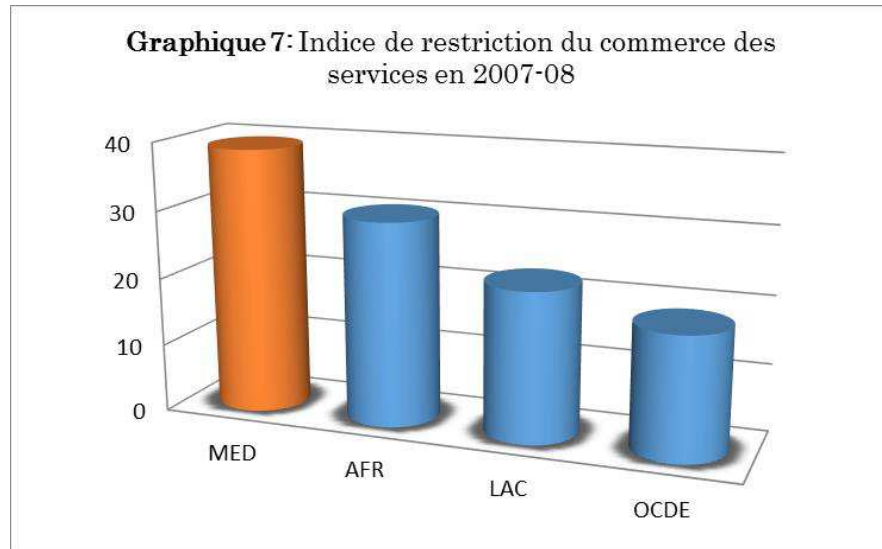
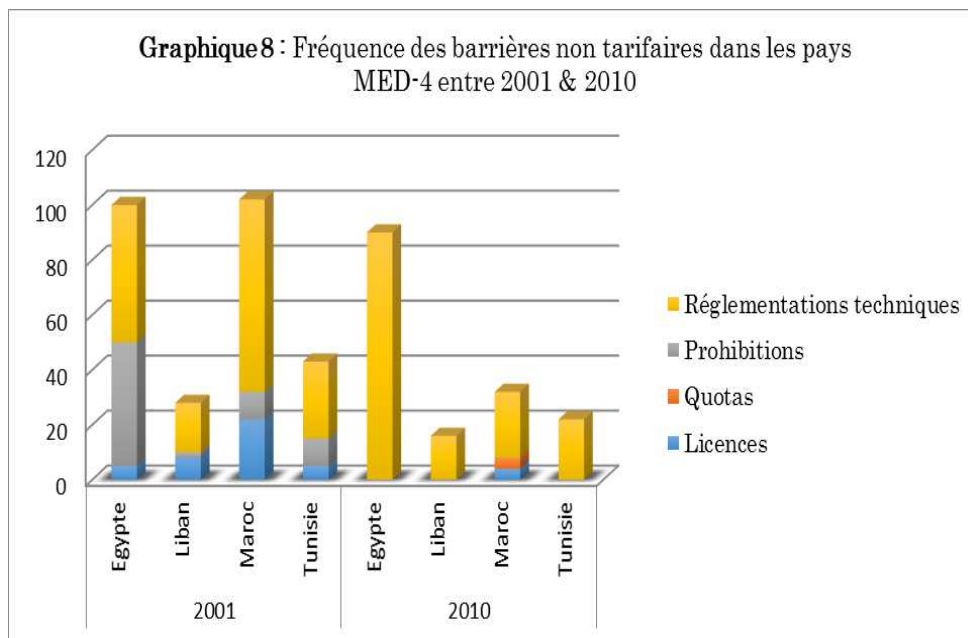


Figure 8
Fréquence des barrières non tarifaires dans les pays MED-4 entre 2001 & 2010



Figures 9 ;10 ;11 ;12

Efficacité procédures de dédouanement / Traçabilité et suivi / Respect des délais / Accessibilité et facilité d'organiser les expéditions au niveau international

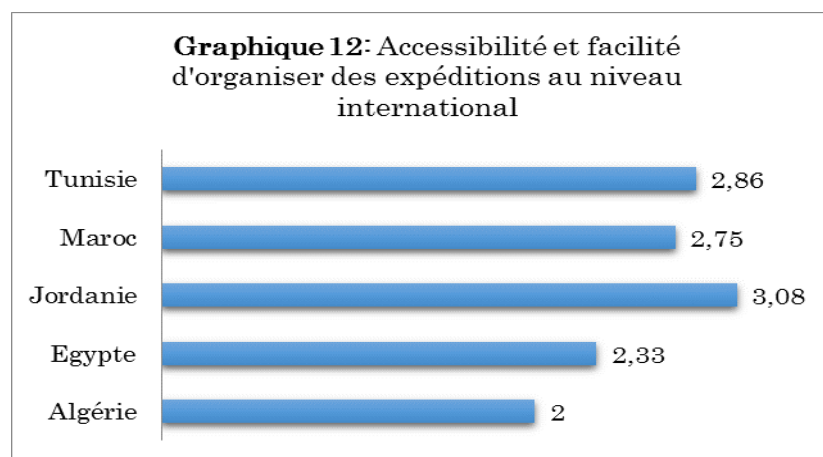
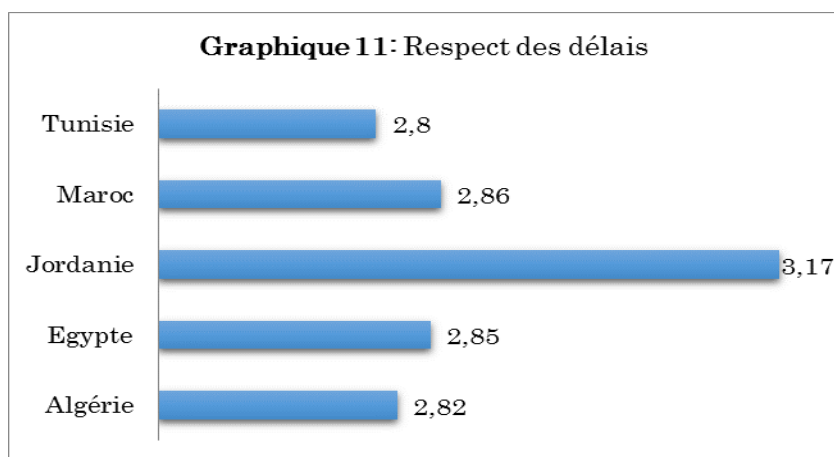
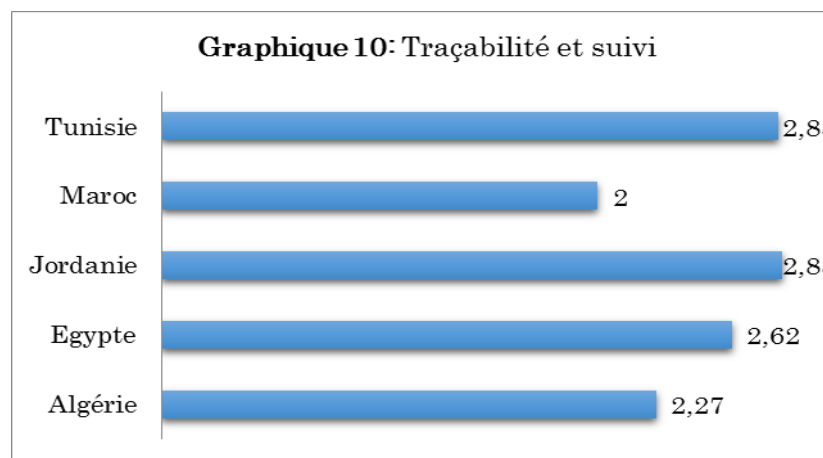
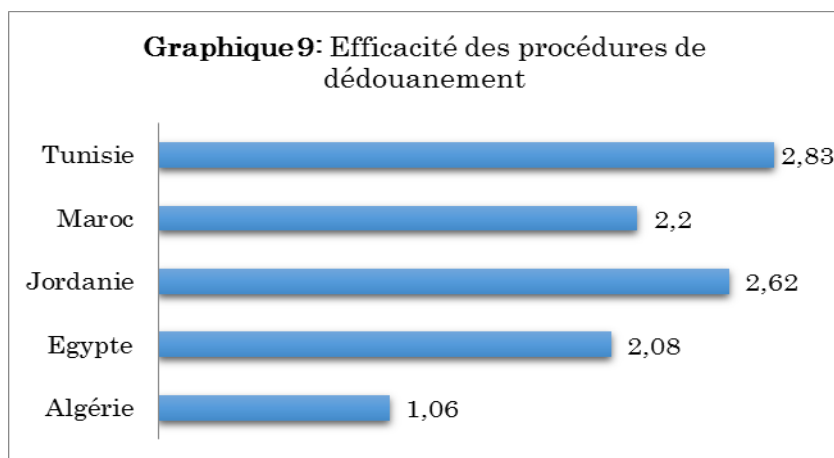


Figure 13
Procédures commerciales dans les pays MED et les pays de l'UE

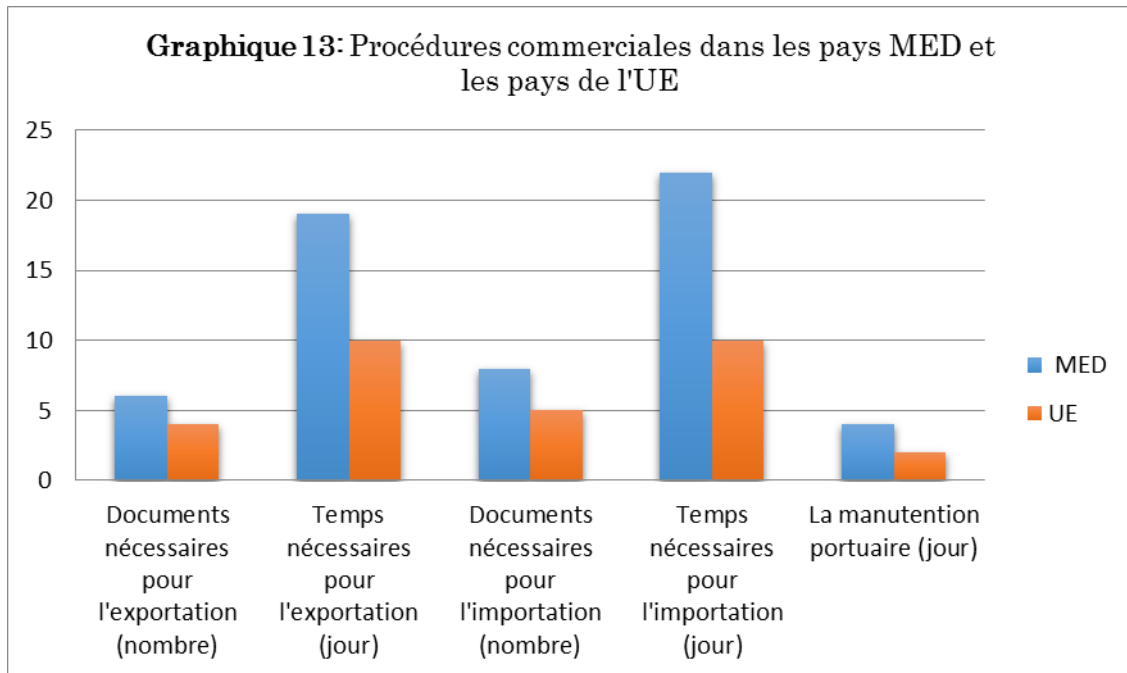


Figure 14
Fréquence des 3 catégories de BNT dans les pays MED-6

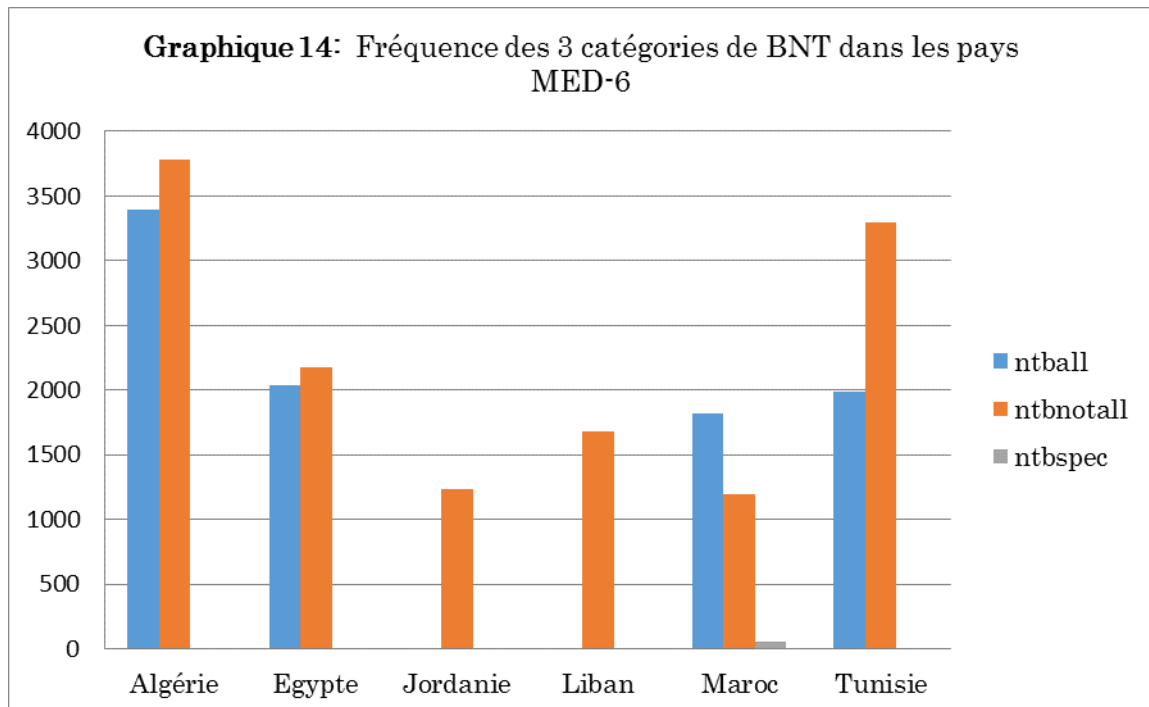


Figure 15
Fréquence des sept groupes de BNT dans le commerce des pays MED-6

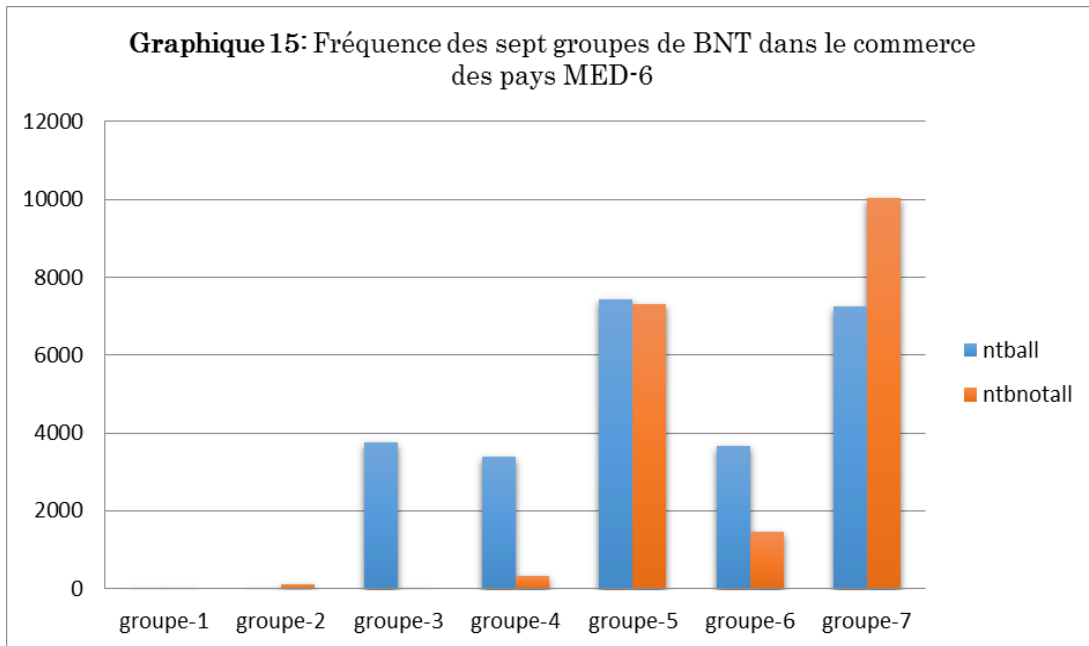
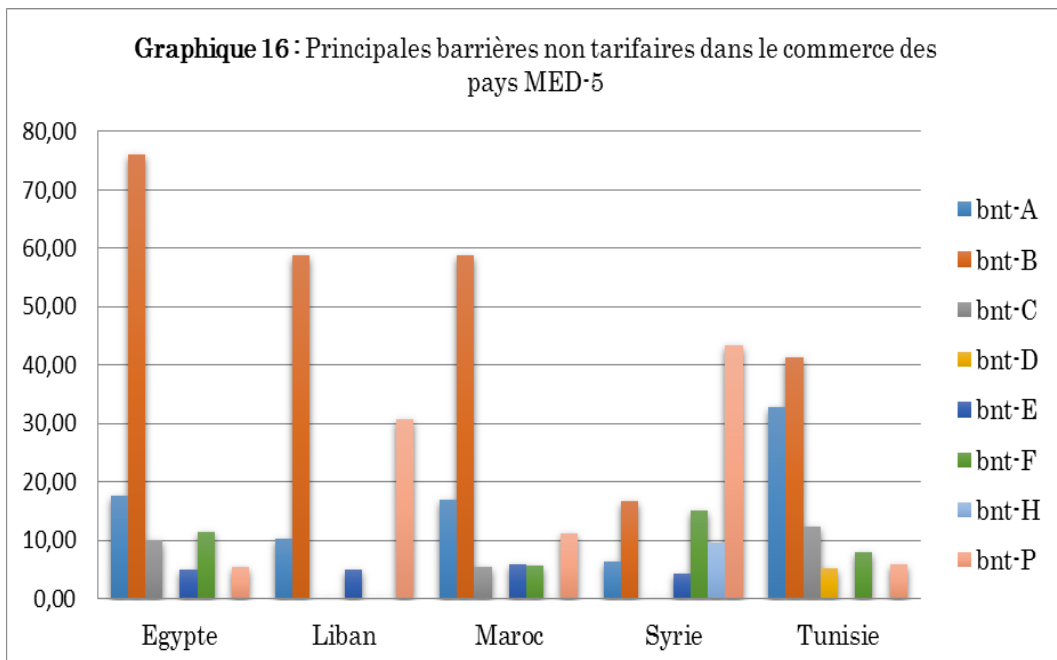


Figure 16
Principale barrières non tarifaires dans le commerce des pays MED-5



Figures 17 ; 18 ;19 ;20 ;21

Fréquence des différents types de BNT dans catégorie de produit échangée entre les pays MED-5 et le partenaire UE

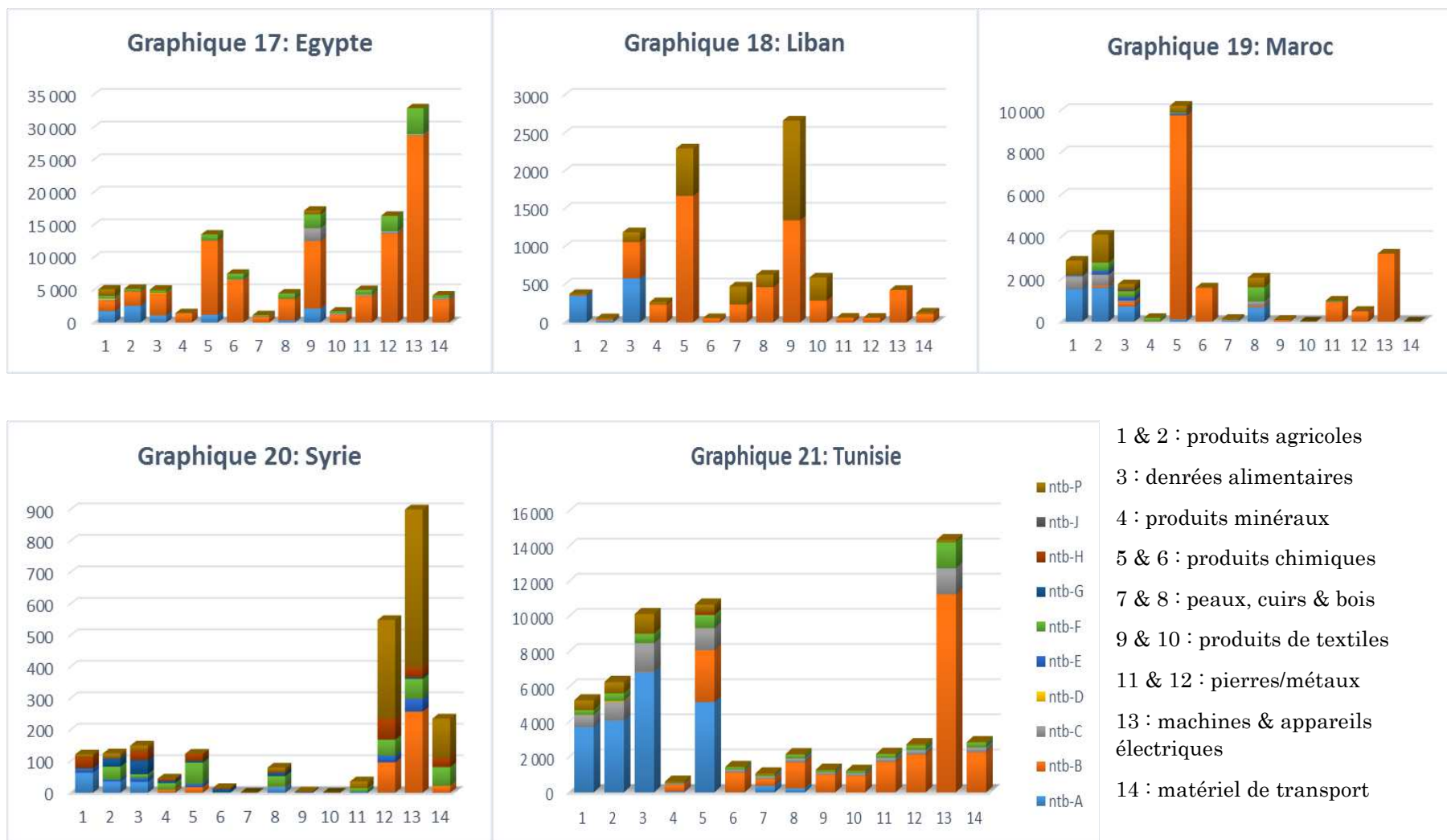


Figure 22
Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT (%) à l'aide de l'ancienne classification

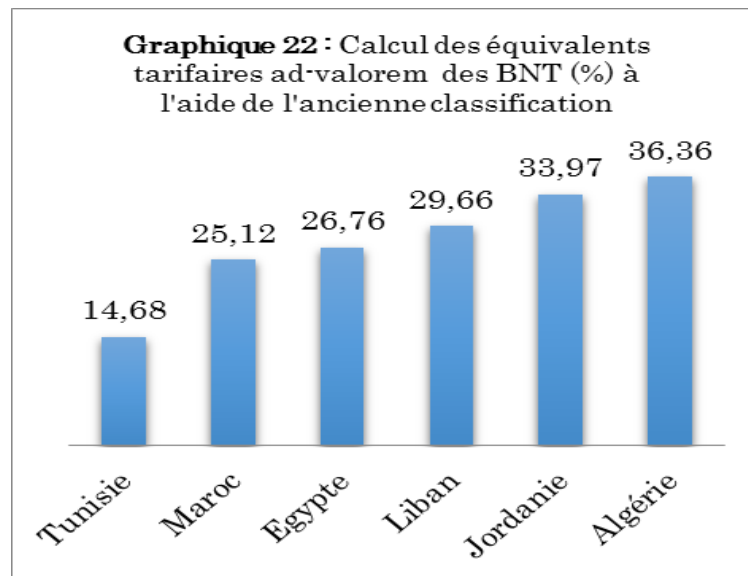


Figure 23
Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des BNT (%) à l'aide de la nouvelle classification

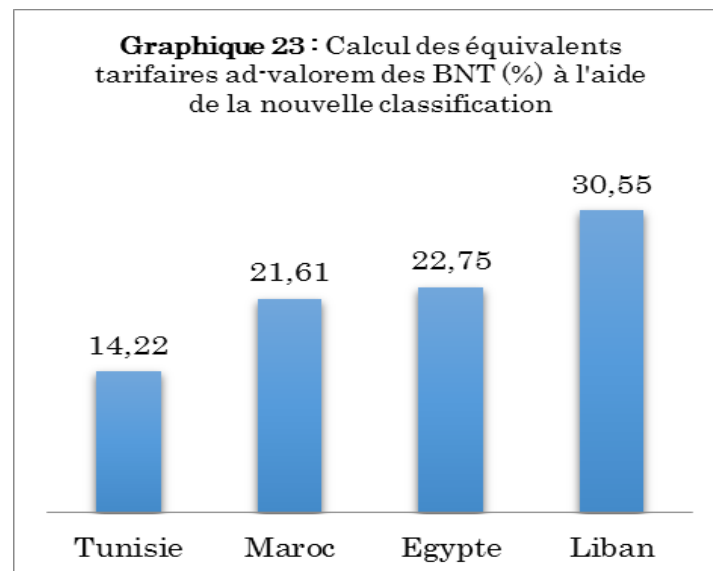


Figure 24
Equivalents tarifaires ad-valorem des BNT (en %) des pays MED calculés par Kee & al.

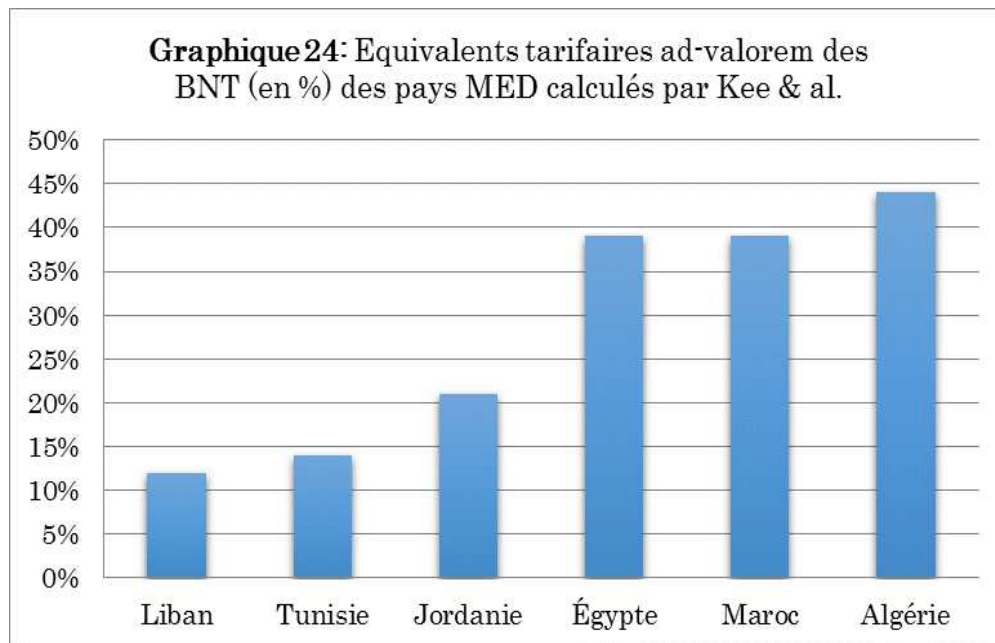


Figure 25
Niveau des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires appliquées par les pays MED-4

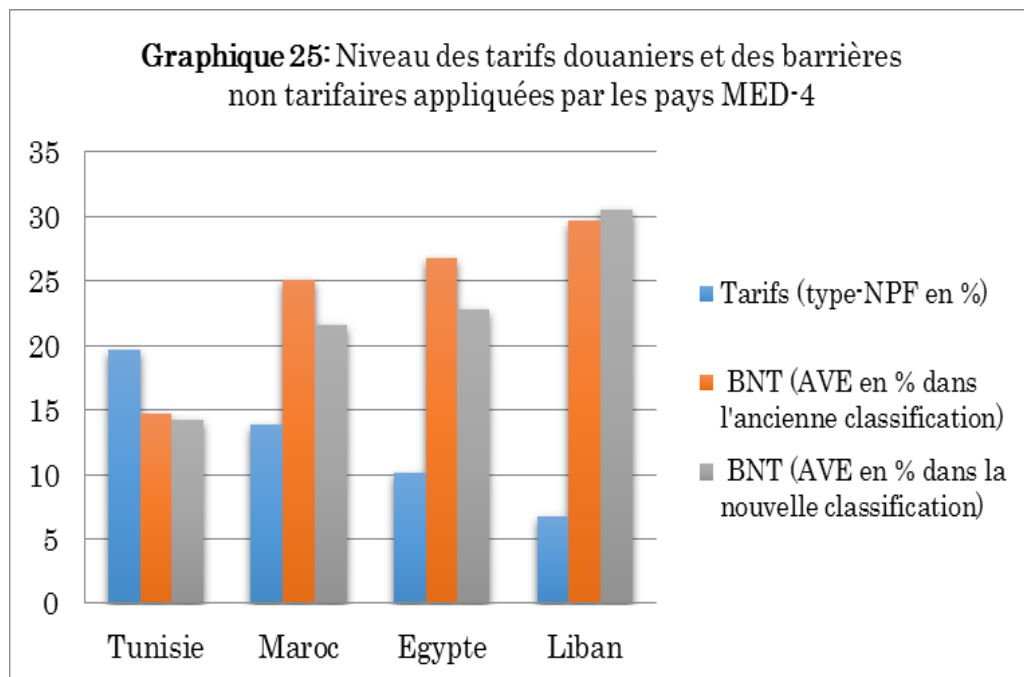


Figure 26
Classement des pays MED-9 et les pays de l'UE-15 suivant l'Indice de Performance Logistique

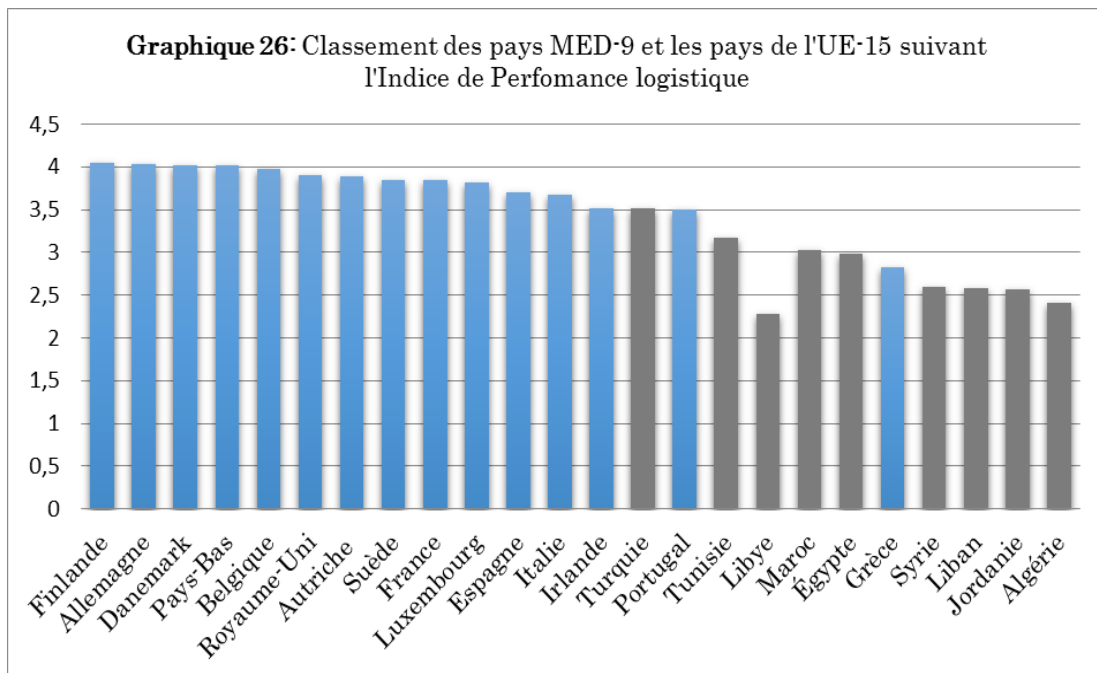


Table des tableaux

TABLEAU 1 LES CYCLES DE NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES DE GATT DE 1947 A 1994	404
TABLEAU 2 LES CONFERENCES MINISTERIELLES DE L'OMC, DE 1994 A 2001.....	405
TABLEAU 3 LE CONTENU PREFERENTIEL DE CERTAINS ACCORDS DE LIBRE-ECHANGE.....	406
TABLEAU 4 LA CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES MISE EN PLACE EN 1994 PAR LA CNUCED	407
TABLEAU 5 CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES ETABLIE PAR L'OMC EN 2002.....	408
TABLEAU 6 LA CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES MISE EN PLACE PAR L'EQUIPE MAST EN 2009	409
TABLEAU 7 LA CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES DE LA CNUCED 2012.....	410
TABLEAU 8 LISTE DES OBSTACLES DE PROCEDURE DU L'ITC	411
TABLEAU 9 COUTS ET AVANTAGES DES BARRIERES NON TARIFAIRES : DEUX CAS D'ANALYSE.....	412
TABLEAU 10 EVOLUTION DES TARIFS DE TYPE NPF APPLIQUES PAR CERTAINS PAYS MED DANS LEURS IMPORTATIONS (MOYENNE NON PONDEREE, %)	413
TABLEAU 11 LES RESTRICTIONS DU COMMERCE DUES AUX TARIFS ET AUX BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LE SECTEUR AGRICOLE ET LE SECTEUR DES PRODUITS MANUFACTURES (EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM)	413
TABLEAU 12 LES REGLES D'ORIGINE ENTRE L'UE ET LES PAYS MED	413
TABLEAU 13 APERÇU GENERAL DES PRINCIPAUX TYPES DE BARRIERES NON TARIFAIRES APPLIQUEES SUR LE COMMERCE DES PAYS MED-5	414
TABLEAU 14 APERÇU GENERAL DES CATEGORIES DE PRODUITS DANS LE COMMERCE DES MED-5	415
TABLEAU 15 COMPARAISON DES DEUX ESTIMATEURS ECONOMETRIQUES : TSHP & PPML.....	416
TABLEAU 16 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE (AVEC L'ESTIMATEUR HECKMAN TWO-STAGE) A L'AIDE DE L'ANCIENNE CLASSIFICATION DE BNT	417
TABLEAU 17 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE (AVEC L'ESTIMATEUR PPML) A L'AIDE DE L'ANCIENNE CLASSIFICATION DE BNT.....	417
TABLEAU 18 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE (AVEC L'ESTIMATEUR HECKMAN TWO-STAGE) A L'AIDE DE LA NOUVELLE CLASSIFICATION DE BNT	418
TABLEAU 19 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE (AVEC L'ESTIMATEUR PPML) A L'AIDE DE LA NOUVELLE CLASSIFICATION DE BNT.....	418
TABLEAU 20 LE FACTEUR D'INFLATION DE LA VARIANCE, VIF (AVEC L'ANCIENNE CLASSIFICATION)	419
TABLEAU 21 LE FACTEUR D'INFLATION DE LA VARIANCE, VIF (AVEC LA NOUVELLE CLASSIFICATION)	419
TABLEAU 22 CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES PAYS MED-6 A L'AIDE DE L'ANCIENNE CLASSIFICATION.....	419
TABLEAU 23 CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM DES PAYS MED-4 A L'AIDE DE LA NOUVELLE CLASSIFICATION	420
TABLEAU 24 LA CLASSIFICATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES MISE EN PLACE EN 1994 PAR LA CNUCED	420
TABLEAU 25 INDICATEUR DE LA GOUVERNANCE.....	421
TABLEAU 26 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR TSHP	422
TABLEAU 27 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR PPML	423
TABLEAU 28 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR TOBIT SIMPLE.....	424
TABLEAU 29 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR TSHP	425
TABLEAU 30 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR PPML	426
TABLEAU 31 RESULTAT DE L'ESTIMATION DU MODELE ECONOMETRIQUE AVEC L'ESTIMATEUR TOBIT SIMPLE.....	427
TABLEAU 32 LE FACTEUR D'INFLATION DE LA VARIANCE, VIF.....	428
TABLEAU 33 TEST DE SZROETER D'HOMOSCEDASTICITE.....	428

Tableau 1
Les cycles de négociations commerciales multilatérales de GATT de 1947 à 1994

Date	Cycles	Domaines couverts & décisions prises	Membres
Octobre 1947	Genève, Suisse	104 accords de réduction des droits de douane	23
Avril, août 1949	Annecey, France	147 accords de réduction des droits de douane	13
Septembre 1950, avril 1951	Torquay, Angleterre	Réduction des droits de douane de 25 % par rapport au niveau de 1948, une centaine d'accords (la République Fédérale de l'Allemagne fait partie de la négociation)	38
Janvier, mai 1956	Genève	Réduction des droits de douane avec environ 60 nouvelles concessions tarifaires, le Japon a accédé au GATT en 1955	26
Septembre 1960, juillet 1961	Genève, Dillon Round	49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane (notamment entre la CEE et ses partenaires)	26
Mai 1964, juin 1967	Genève, Kennedy Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des droits de douane de 35 % ➤ Mesures anti-dumping ➤ Mécanismes préférentiels jugés insuffisants par les pays en développement 	62
Septembre 1973, avril 1979	Genève, Tokyo Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des protections tarifaires de 34 % ➤ Mesures non tarifaires ➤ Mise au point des codes anti-dumping 	102
Septembre 1986, avril 1994	Genève, Uruguay Round	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des droits de douane ➤ Mesures non tarifaires ➤ Agriculture, services, propriété intellectuelle ➤ Règlement des différends textiles ➤ Préférences commerciales pour les pays en développement ➤ Etablissement de l'OMC 	123

Source : Organisation Mondiale du Commerce, www.wto.org > qu'est-ce que l'OMC > comprendre l'OMC > les années GATT

Tableau 2
Les conférences ministérielles de l'OMC, de 1994 à 2001

Date	Domaines couverts & décisions	Lieu de conférence
Décembre 1996	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Services de transport maritime: fin des négociations sur l'accès aux marchés ; ➤ Services et environnement: date limite pour la présentation du rapport du groupe de travail ; ➤ Passation des marchés publics de services: ouverture de négociations ; ➤ Etude du lien entre le commerce et l'investissement, l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence et la transparence des pratiques de passation des marchés publics. 	Singapour
Mai 1998	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Télécommunications de base: fin des négociations ; ➤ Services financiers: fin des négociations; ➤ Propriété intellectuelle: établissement d'un système multilatéral ; ➤ Textiles et vêtements: une nouvelle étape de négociations ; ➤ Services (mesures de sauvegarde d'urgence): entrée en application des résultats des négociations concernant les mesures de sauvegarde d'urgence ; ➤ Règles d'origine: achèvement du programme de travail pour l'harmonisation des règles d'origine ; ➤ Marchés publics: ouverture de nouvelles négociations pour l'amélioration des règles et procédures ; ➤ Règlement des différends: examen approfondi des règles et procédures ➤ Se pencher sur le commerce électronique, tâche que devront se partager les conseils et les comités existants. 	Genève
Novembre-décembre 1999	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Propriété intellectuelle: certaines exceptions à la brevetabilité et protection des variétés végétales ; ➤ Elargissement des discussions aux sujets ; la concurrence, l'investissement, la transparence dans les marchés publics, l'environnement, les normes sociales ; <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Echec de la conférence.</i> 	Seattle
Novembre 2001	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Programme de Doha pour le développement 	Doha

Source : Organisation Mondiale du Commerce, www.wto.org >l'OMC > conférences ministérielles

Tableau 3
Le contenu préférentiel de certains accords de libre-échange

Contenu / accord	Tarifaire		Non tarifaire				
	Elimination des barrières douanières	Tarif Extérieur Commun	Services	Marchés publics	Concurrence	Investissement	Propriété intellectuelle
UE	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Accords Euromed	oui	non	clause de rendez-vous	Simple objectif	Mécanisme de coopération	Sur initiative du Conseil d'association	non
UE-Chili	oui	non	oui	oui	Mécanisme de coopération	oui	oui
ALENA	oui	non	oui	oui	Mécanisme de coopération	oui	oui
Conseil de Coopération du Golfe	oui	oui	oui	oui	non	non	non

Source : MINEFI-DREE, (2003), mis à jour par l'auteur

Tableau 4
La classification des barrières non tarifaires mise en place en 1994 par la CNUCED

Catégories	barrières non tarifaires
Chapitre 3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures de contrôle des prix : mesures visant à contrôler les prix des articles importés soit pour soutenir les prix intérieurs si le prix à l'importation est inférieur à ce prix ou pour compenser les dommages causés par le recours à des pratiques déloyales ; soit pour stabiliser le prix intérieur face aux fluctuations des prix sur le marché intérieur.
Chapitre 4	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures financiers: mesures qui réglementent l'accès aux devises à des fins d'importation, ainsi que le coût de ces devises et définissent les modalités de paiement.
Chapitre 5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Régime de licences automatiques : agrément automatique des demandes d'importation ou surveillance des tendances des importations pour les produits visés, parfois grâce à une inscription dans un registre.
Chapitre 6	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures de contrôle de la quantité : mesures destinées à limiter en quantité les importations d'un produit donné, en provenance de toutes les sources ou de certaines sources seulement, par le recours à un régime de licences restrictif, la fixation de contingents prédéterminés ou des interdictions d'importer.
Chapitre 7	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures monopolistiques : mesures qui créent une situation monopolistique en accordant des droits exclusifs à un opérateur économique ou à un groupe limité d'opérateurs, pour des raisons sociales, fiscales ou économiques.
Chapitre 8	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mesures techniques : Mesures visant les caractéristiques du produit telles que la qualité, l'innocuité ou les dimensions, ainsi que les dispositions administratives applicables, la terminologie, les symboles, les essais et méthodes d'essai et les prescriptions relatives à l'emballage, au marquage et à l'étiquetage.

Source : CNUCED, 2005

Tableau 5
Classification des barrières non tarifaires établie par l'OMC en 2002

Classification des barrières non tarifaires établie par l'OMC (Non Agricultural Market Access : NAMA)
I. Participation du gouvernement au commerce
II. Procédures administratives et douanières
III. Obstacles au commerce
IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires
V. Limitation spécifiques et restrictions quantitatives
VI. Frais d'importations et prélèvements
VII. Autres (propriété intellectuelle et garanties)

Source : OMC, 2003b

Tableau 6
La classification des barrières non tarifaires mise en place par l'équipe MAST en 2009

Types de mesures		Catégorie	Barrières Non Tarifaires
Mesures à l'importation	Mesures techniques	A	➤ Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)
		B	➤ Obstacles techniques au commerce (OTC)
	Mesures non techniques	C	➤ Inspection avant expédition et autres formalités
		D	➤ Mesures de contrôle des prix
		E	➤ Licences, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif
		F	➤ Impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires
		G	➤ Mesures financières
		H	➤ Mesures anticoncurrentielles
		I	➤ Mesures concernant les investissements liées au commerce
		J	➤ Restrictions à la distribution *
		K	➤ Restrictions relatives aux services après-vente*
		L	➤ Subventions (autres que les subventions à l'exportation)*
		M	➤ Restrictions en matière de marchés publics*
		N	➤ Propriété intellectuelle*
		O	➤ Règles d'origine*
Mesures à l'exportation	P	➤ Mesures liées à l'exportation*	

Source: CNUCED, 2009 / *Indique que la CNUCED ne recueille pas de données officielles pour cette catégorie mais que cette dernière est utilisée seulement pour collecter des données auprès du secteur privé par le biais d'enquêtes et de sites internet.

Tableau 7
La classification des barrières non tarifaires de la CNUCED 2012

Types de mesures		Catégorie	Barrières Non Tarifaires
Mesures à l'importation	Mesures techniques	A	➤ Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)
		B	➤ Obstacles techniques au commerce (OTC)
		C	➤ Inspection avant expédition et autres formalités
	Mesures non techniques	D	➤ Mesures de commerce de protection éventuelles
		E	➤ Licences non automatiques, quotas, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif pour des raisons autres que les SPS et les OTC
		F	➤ Mesures de contrôle de prix incluant les taxes et les charges additionnelles
		G	➤ Mesures financières
		H	➤ Mesures anticoncurrentielles
		I	➤ Mesures concernant les investissements liées au commerce
		J	➤ Restrictions à la distribution
		K	➤ Restrictions relatives aux services après-vente
		L	➤ Subventions (autres que les subventions à l'exportation)
		M	➤ Restrictions en matière de marchés publics
		N	➤ Propriété intellectuelle
		O	➤ Règles d'origine
Mesures à l'exportation	P	➤ Mesures relatives à l'export	

Source: CNUCED, 2012

Tableau 8
Liste des obstacles de procédure du l'ITC

A- Charges administratifs
B -Problèmes d'information/de transparence
C -Comportement incohérent ou discriminatoire des fonctionnaires
D -Contraintes de temps
E -Paiement
F -Problèmes d'infrastructure
G -Sécurité
H -Contraintes juridiques
I -Autres

Source : ITC, 2011

Tableau 9
Coûts et avantages des barrières non tarifaires : deux cas d'analyse

Défaillance de marché	Réglementation	Barrières Non Tarifaires
Externalités de production	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'offre étrangère augmente au détriment de la production domestique ; ➤ L'offre totale répond à la demande pour un prix inférieur ; ➤ Les consommateurs profitent d'un prix bas (en comparaison à une situation d'autarcie), et les producteurs nationaux sont affectés par la baisse des prix et par la hausse des coûts.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Accroissement du coût unitaire pour les fournisseurs étrangers ; ➤ Les producteurs seraient affectés par la concurrence, mais pas par la hausse des coûts ; ➤ Le prix serait moins élevé que dans le cas d'autarcie.
Externalités de consommation	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elargissement de l'offre par l'entrée des producteurs étrangers ; ➤ Les consommateurs bénéficient d'un prix unique abaissé mais ils sont affectés par l'imperfection de l'information et par la diminution de la qualité moyenne ; ➤ Les producteurs nationaux sont affectés par la concurrence et par l'absence d'étiquetage.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les consommateurs bénéficient de la concurrence de l'offre (ils peuvent acheter le produit qu'ils préfèrent) ; ➤ Prix plus élevés, le bénéfice des producteurs nationaux augmente.
Ressources communes mondiales et externalités séparables	Libre-échange (pas d'étiquetage)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les consommateurs concernés ne sont pas informés du lien entre la consommation et l'externalité. ➤ Baisse du prix payé et accroissement de l'externalité. ➤ Les producteurs nationaux sont affectés et les consommateurs nationaux tirent profit de la baisse des prix, mais certains sont touchés par l'accroissement de l'externalité.
	Libre-échange (avec étiquetage obligatoire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction de l'externalité séparable, les achats unitaires devant respecter la norme liée à l'étiquetage.

Source: Etabli par l'auteur, issu de Tongeren, Beghin & Marette (2009)

Tableau 10
Evolution des tarifs de type NPF appliqués par certains pays MED dans leurs importations (moyenne non pondérée, %)

Pays	2007/2008	2010/2011
Egypte	9.4	9.3
Israël	2.1	1.9
Jordanie	10.1	8.8
Liban	5.1	4.8
Maroc	8.2	10.2
Tunisie	22.2	13.5
Turquie	5.65	4.8

Source : Etabli par l'auteur, issu des données tarifaires de l'OMC : www.wto.org < documents et ressources < base de données statistiques < Tarif Profiles

Tableau 11
Les restrictions du commerce dues aux tarifs et aux barrières non tarifaires dans le secteur agricole et le secteur des produits manufacturés (équivalents tarifaires ad-valorem)

Pays	Secteur agricole	Secteur des produits manufacturés
Egypte	0,35	0,70
Jordanie	0,24	0,24
Maroc	0,71	0,48
Tunisie	0,94	0,29

Source: Kee, Nicita and Olarreaga (2006)

Tableau 12
Les règles d'origine entre l'UE et les pays MED

Règles d'origine des pays de l'UE	Secteurs	Pays de destination (pays MED)
Description		
Complexité des règles d'origine : restrictions, bureaucratie pour obtenir des certificats d'origine	Machines	Israël & Tunisie
	Automobile & transport	Maroc, Tunisie & Israël
Des règles d'origine non conformes avec l'évolution de l'économie moderne	Textile	Majorité des pays MED
Des règles d'origines appliquées arbitrairement	Produits chimiques	Tunisie

Source : De Wulf & Maliszewska (2009)

Tableau 13
Aperçu général des principaux types de barrières non tarifaires appliquées sur le commerce des pays MED-5

Egypte	A-B-C-D-E-F-P	A: Mesures sanitaires et phytosanitaires B: Obstacles techniques au commerce
Liban	A-B-E-P	C: Inspection avant expédition et autres formalités D: Mesures de contrôle de prix
Maroc	A-B-C-D-E-F-G-H-P	E: Licence, contingents, prohibitions et autres mesures de contrôle quantitatif F: Impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires
Syrie	A-B-E-F-G-H-P	G: Mesures financières H: Mesures anticoncurrentielles
Tunisie	A-B-C-D-E-F-H-P	I: Mesures concernant les investissements liées au commerce P: Mesures liées à l'export

Tableau 14
Aperçu général des catégories de produits dans le commerce des MED-5

Catégories de produits	Désignation du produit	
1. 01-05	Produits agricoles	Animaux vivants et produits du règne animal
2. 06-15		Produits du règne végétal
3. 16-24	Denrées alimentaires	
4. 25-27	Produits minéraux	
5. 28-38	Produits chimiques	Produits des industries chimiques et des industries connexes
6. 39-40		Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc
7. 41-43	Peaux, cuirs & bois	Peaux, cuirs, pelleteries
8. 44-49		Bois, charbon de bois / Matières fibreuses cellulosiques
9. 50-63	Produits de textiles	Matières textiles et ouvrages en ces matières
10. 64-67		Chaussures, couvre-chefs et articles connexes
11. 68-71	Pierres /métaux	Ouvrages en pierres, en plâtre, en ciment, en céramique
12. 72-83		Métaux de base et ouvrages en métaux de base
13. 84-85	Machines et appareils, matériel électrique	
14. 86-89	Matériel de transport	

Tableau 15
Comparaison des deux estimateurs économétriques : TSHP & PPML

Méthode d'estimation	Avantages	Limites
Heckman two-stages	<ul style="list-style-type: none"> - Ensemble des variables et des coefficients déterminent la probabilité de la censure et la valeur de la variable dépendante ; - Peu de problèmes de multicolinéarité ; - Il fournit une justification (explication) des flux commerciaux nuls (observations nulles) ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Il peut être difficile de trouver une identification de la restriction ; - Les variables d'exclusion sont requises ;
PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood)	<ul style="list-style-type: none"> - Il traite le problème des flux commerciaux nuls ; - Il fournit des estimations non biaisées en présence d'hétéroscédasticité ; - Toutes les observations sont pondérées ; - La moyenne est toujours positif ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Il peut présenter un biais lié à une limitation de la variable dépendante lorsque une part significative des observations est censurée ;

Source: Etabli par l'auteure

Tableau 16
Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur Heckman two-stage) à l'aide de l'ancienne classification de BNT

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
Année d'estimation	2002	2001	2001	1999	2001	2002
Variables indépendantes						
bnt	-0,863***	-0,647**	-0,501***	-0,468***	-0,453**	-0,201**
ratio PIB/hab.	0,608*	0,09*	0,430***	-0,299**	0,07	1,0004***
somme PIB	1,36e-06***	1,22e-06***	1,25e-06***	1,36e-06***	1,59e-06***	1,83e-06***
distance	-0,0004***	-0,0001***	-0,0001***	-0,0002***	-0,0008***	-0,0008***
constante	1,046***	9,538***	4,911***	5,317***	9,807***	7,882***
Variable de sélection						
Importations retardées	0,027	0,2577***	0,254***	0,189***	0,325***	0,384***
Nombre d'observations						
	1727	1973	1618	2002	1821	1985
Obs. censurées	235	446	183	220	289	301
Obs. non censurées	1492	1527	1435	1782	1532	1684

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 17
Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur PPML) à l'aide de l'ancienne classification de BNT

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
Année d'estimation	2002	2001	2001	1999	2001	2002
Variables indépendantes						
bnt	-0,782***	-0,682***	-1,201***	-0,951**	-0,448***	-0,137***
ratio PIB/hab.	0,399	0,09*	0,596***	-0,104*	0,855***	0,226**
somme PIB	2,47e-06***	1,29e-06***	1,39e-06***	1,51e-06***	1,69e-06***	2,06e-06***
distance	-0,0001**	-0,0001***	-0,0008	-0,0002***	-0,0008***	-0,0007***
constante	6,685***	9,538***	6,257***	7,411***	10,954***	9,070***
R²/Pseudo R²						
	0,51	0,57	0,64	0,61	0,58	0,57
Nombre d'observations						
	1727	1973	1618	2002	1821	1985

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 18
Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur Heckman two-stage) à l'aide de la nouvelle classification de BNT

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Année d'estimation	2009	2009	2009	2008	2009
Variables indépendantes					
bnt	-0,519***	-0,486***	-0,376**	-0,048*	-0,194**
ratio PIB/hab.	2,42*	-0,166*	0,995	0,75**	0,770**
somme PIB	2,29e-13***	1,24e-13***	7,94e-14***	4,31e-14**	1,31e-13***
distance	-0,0002***	-0,0009***	-0,0001***	-0,0001***	-0,0001***
constante	1,880***	3,563***	3,585***	1,144***	1,126***
Variable de sélection					
Importations retardées	0,181**	0,116***	0,6292**	0,2762***	0,6337***
Nombre d'observations					
Obs. censurées	529	2346	720	59	1171
Obs. non censurées	26 760	24 864	32 039	2 785	26 449

Source : Calculé par l'auteur

Tableau 19
Résultat de l'estimation du modèle économétrique (avec l'estimateur PPML) à l'aide de la nouvelle classification de BNT

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Année d'estimation	2009	2009	2009	2008	2009
Variables indépendantes					
bnt	-0,543***	-0,751**	-0,438***	-0,049*	-0,367***
ratio PIB/hab.	0,310***	-0,022***	0,132***	0,046	0,112***
somme PIB	2,85e-14***	3,15e-14***	1,95e-14***	1,34e-14**	3,24e-14***
distance	-0,0002***	-0,0003***	-0,0004***	-0,0001***	-0,0005***
constante	2,176***	2,138***	2,214***	2,164***	2,198***
R²/Pseudo R²					
	0,61	0,53	0,65	0,51	0,67
Nombre d'observations					
	36 296	32 299	40 852	4087	32 753

Source : Calculé par l'auteur

Tableau 20
Le facteur d'inflation de la variance, VIF (avec l'ancienne classification)

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie
VARIABLES INDÉPENDANTES	VIF					
bnt	1	1	1,01	1	1	1
ratio PIB/hab.	1,3	1,33	1,38	1,62	1,34	1,19
somme PIB	1,27	1,32	1,34	1,25	1,24	1,2
distance	1,14	1,15	1,43	1,55	1,2	1,01
Moyenne VIF	1,18	1,2	1,29	1,36	1,36	1,1

Tableau 21
Le facteur d'inflation de la variance, VIF (avec la nouvelle classification)

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
VARIABLES INDÉPENDANTES	VIF				
bnt	1	1,01	1	1,01	1
ratio PIB/hab.	1,14	1,21	1,09	1,26	1,07
somme PIB	3,06	3,52	1,47	2,66	1,99
distance	3,26	3,88	1,4	3,02	1,9
Moyenne VIF	2,12	2,4	1,24	1,99	1,49

Tableau 22
Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des pays MED-6 à l'aide de l'ancienne classification

Pays	Coefficient de «bnt» ($\beta_{i,j,n}^{bnt}$)	Elasticités de la demande d'importations ($\epsilon_{i,j,n}$)	Equivalent ad- valorem ($AVE_{i,j,n}^{bnt}$)
Algérie	-0.863	-1.59	36.35%
Egypte	-0.647	-1.78	26.76%
Jordanie	-0.501	-1.16	33.97%
Liban	-0.468	-1.26	29.66%
Maroc	-0.453	-1.45	25.12%
Tunisie	-0.201	-1.24	14.68%

Source : calculé par l'auteure

Tableau 23
Calcul des équivalents tarifaires ad-valorem des pays MED-4 à l'aide de la nouvelle classification

Pays	Coefficient de «bnt» : $(\beta_{i,j,n}^{bnt})$	Elasticités de la demande d'importations ($\epsilon_{i,j,n}$)	Equivalent ad-valorem $(AVE_{i,j,n}^{bnt})$
Egypte	-0.519	-1.78	22.75%
Liban	-0.486	-1.26	30.55%
Maroc	-0.376	-1.45	21.61%
Tunisie	-0.194	-1.24	14.22%

Source : calculé par l'auteur

Tableau 24
La classification des barrières non tarifaires mise en place en 1994 par la CNUCED

Exportateur	Importateurs	Transcost	Exportateur	Importateur	Transcost
Allemagne	Algérie	1914.56	Allemagne	Maroc	1439.73
Espagne		1940.52	Espagne		1265.98
France		1872.62	France		1431.07
Italie		1709.09	Italie		1515.2
Pays-Bas		1858.3	Pays-Bas		1350.19
Royaume-Uni		1906.98	Royaume-Uni		1552.95
Allemagne	Egypte	1219.68	Allemagne	Tunisie	1436.59
Espagne		1409.07	Espagne		1296.13
France		1574.17	France		1394.65
Italie		859.46	Italie		879.65
Pays-Bas		1160.43	Pays-Bas		1252.19
Royaume-Uni		1348.61	Royaume-Uni		1464.54

Source : Maersk, 2007

Tableau 25
Indicateur de la gouvernance

Pays	Voix/ démocratie	Stabilité politique	Efficacité du pouvoir public	Qualité de la réglementation	Primauté du droit	Corruption	Moyenne Gouvernance
Finlande	1,53	1,36	2,13	1,73	1,94	2,22	1,82
Danemark	1,56	1,04	2,19	1,82	1,87	2,42	1,82
Suède	1,56	1,1	1,99	1,66	1,93	2,23	1,75
Luxembourg	1,55	1,44	1,76	1,64	1,83	1,97	1,70
Pays-Bas	1,55	0,95	1,69	1,68	1,78	2,1	1,63
Autriche	1,37	1,13	1,63	1,47	1,76	1,75	1,52
Irlande	1,37	0,98	1,3	1,63	1,71	1,72	1,45
Royaume- Uni	1,31	0,3	1,48	1,54	1,71	1,54	1,31
Belgique	1,39	0,79	1,48	1,27	1,37	1,43	1,29
France	1,26	0,55	1,44	1,19	1,43	1,41	1,21
Portugal	1,21	0,79	1,21	1,04	1,04	1,08	1,06
Espagne	1,19	-0,18	0,94	1,17	1,13	1,01	0,88
Italie	1,04	0,53	0,52	0,9	0,39	0,05	0,57
Grèce	0,88	-0,06	0,61	0,8	0,64	0,12	0,50
Jordanie	-0,85	-0,23	0,28	0,36	0,38	0,27	0,04
Turquie	-0,12	-0,88	0,35	0,31	0,12	0,09	-0,02
Tunisie	-1,27	0,23	0,41	0,1	0,22	0,02	-0,05
Maroc	-0,79	-0,43	-0,11	-0,01	-0,16	-0,23	-0,29
Égypte	-1,12	-0,63	-0,3	-0,14	-0,03	-0,41	-0,44
Liban	-0,33	-1,51	-0,67	-0,07	-0,64	-0,8	-0,67
Algérie	-1,04	-1,2	-0,59	-0,94	-0,73	-0,49	-0,83
Syrie	-1,63	-0,68	-0,61	-1,07	-0,47	-0,96	-0,90

Source : Kaufman & al. (2010)

Tableau 26
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur TSHP

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	
Années	2009	2009	2009	2008	2009	
Variables indépendantes						
Catégories de barrières non tarifaires	bnt_a	-0.335**	-0.260**	-0.259***	-0.259	-0.429***
	bnt_b	-0.014**	-0.153***	-0.023	-0.603**	-0.027
	bnt_c	-0.736***	-	-0.121***	-	-0.647***
	bnt_d	-0.091	-	-0.009	-	-0.389***
	bnt_e	-1.609***	-0.137*	-0.216***	-0.193**	-
	bnt_f	-1.213***	-	-0.087	-0.016	-0.433**
	bnt_h	-	-	-3.628	-0.031	-0.027
	bnt_j	-0.018	-	-0.103	-	-
	bnt_p	-0.147	-0.285**	-0.863***	-0.699***	-0.339***
somme PIB	1.85E-13***	1.74E-13***	8.29E-14***	3.97E-15**	1.02E-13***	
Ratio PIB/hab.	0.521**	0.356***	2.889***	1.543***	1.179***	
distance	-0.0005***	-0.0005**	-0.0002***	-0.0003**	-0.0001***	
tarifs	-0.035**	-0.704	-2.180***	-0.102***	-0.689***	
transcost	-0.712**	-0.310**	-0.108**	-0.008*	-0.002*	
IPL	1.797***	1.61***	2.591***	1.457***	2.782***	
langue	0.737***	0.392***	1.073***	0.518**	0.865***	
lien_col	0.652***	0.636***	2.165***	0.070	1.835***	
trade_F	-0.037***	-0.035**	-0.080***	-0.011**	-0.009**	
gov	0.666***	1.357**	3.043***	0.187***	2.174***	
Variable de sélection						
Importations décalées	0.171***	0.194***	0.182***	0.314***	0.200***	
Nombre d'observations	36 667	31572	37 675	3724	31 443	
Obs. censurées	7774	5983	6392	1227	6169	
Obs. non censurées	28 893	25589	31283	2497	25274	

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 27
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur PPML

		Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années		2009	2009	2009	2008	2009
Variables indépendantes						
Catégories des barrières non tarifaires	bnt_a	-0.062***	-0.212***	-0.083***	-0.048	-0.250**
	bnt_b	-0.017***	-0.168***	-0.013	-0.017**	-0.067
	bnt_c	-0.698***	-	-0.013***	-	-0.270***
	bnt_d	-0.002	-	-0.080	-	-0.049**
	bnt_e	-1.684***	-0.640*	-0.083**	-0.020*	-
	bnt_f	-0.284***	-	-0.005	-0.048	-0.129***
	bnt_h	-	-	-0.200	-0.035	-0.006
	bnt_j	-0.006	-	-0.107	-	-
	bnt_p	-0.020	-0.151***	-0.330***	-0.206***	-0.496***
Somme PIB	1.82E-14***	1.91E-14***	8.80E-15***	3.16E-16**	1.06E-14***	
Ratio PIB/hab.	0.058**	0.036***	0.304***	0.116**	0.125***	
distance	-0.0005**	-0.0005**	-0.0003**	-0.0002**	-0.0003***	
Tarifs	-0.0037*	-0.735**	-0.227***	-0.095**	-0.089***	
transcost	-0.107***	-0.332*	-0.489***	-0.390*	-0.244*	
IPL	0.181***	0.182***	0.274***	0.358**	0.299***	
langue	0.770***	0.451***	0.110***	0.383***	0.089***	
Col	0.695***	0.729***	0.217***	0.051	0.835***	
trade_F	-0.003***	-0.003***	-0.009***	-0.08**	-0.003**	
gov	0.698***	0.151***	0.321***	0.153**	0.233***	
Pseudo R²	0.72	0.79	0.64	0.68	0.70	
Nombre d'observations						
	28 893	25589	31 283	3724	25 274	

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 28
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur Tobit Simple

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	
Années	2009	2009	2009	2008	2009	
Variables indépendantes						
Catégories des barrières non tarifaires	bnt_a	-0.064***	-0.214***	-0.839***	-0.623	-0.250***
	bnt_b	-0.179***	-0.641***	-0.324	-0.222**	-0.674
	bnt_c	-0.710***	-	-0.132***	-	-0.270***
	bnt_d	-0.073	-	-0.053	-	-0.764***
	bnt_e	-1.292***	-0.961*	-0.093**	-0.102*	-
	bnt_f	-0.292***	-	-0.059	-0.601	-0.130***
	bnt_h	-	-	-0.036	-0.064	-0.089
	bnt_j	-0.007	-	-0.108	-	-
	bnt_p	-0.211	-0.389***	-0.337***	-0.261**	-0.495**
	Somme PIB	1.86E-13***	1.74E-13***	8.28E-14***	3.32E-15**	1.03E-13***
ratio PIB/hab.	0.528**	0.352***	2.88***	1.502**	1.194***	
distance	-0.0005***	-0.0005***	-0.0003**	-0.0003**	-0.0001***	
Tarifs	-0.037**	-0.677***	-2.198***	-0.118**	-0.890***	
transcost	-0.108***	-0.444*	-0.463***	-0.488*	-0.622***	
IPL	1.796***	1.623***	2.593***	0.448***	2.820***	
Langue	0.743***	0.394***	0.07***	0.491**	0.869***	
Col	0.658***	0.638***	0.216***	0.064	0.840***	
Trade_F	-0.037***	-0.035***	-0.080***	-0.010**	-0.008**	
Gov	0.666***	1.352***	0.304***	0.191**	0.205***	
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	2497	25 274	

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 29
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur TSHP

		Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années		2009	2009	2009	2008	2009
Catégories des produits échangés	01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.331	-0.482	-0.060**	-0.088	-0.471***
	06-15: Produits de règne végétal	0.246	-0.053	-0.575***	0.083	-0.038***
	16-24: Denrées alimentaires	0.040	-0.544	-0.408	-0.067	-0.188
	25-27: Produits minéraux	-0.022	0.702	0.075	0.095	-0.062
	28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.270**	-0.291***	-0.372	-0.247**	-0.247***
	39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.451**	-1.210**	0.383	-0.250**	-0.036***
	41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-1.746***	0.696	-0.184	-	-0.067*
	44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.486***	0.447	0.290	0.085	-0.608***
	50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	1.026	0.326	-0.318*	-0.301***	0.099
	64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	1.425	0.481	-	-0.862***	-0.582
	68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.271***	-0.570***	-0.351***	-0.394***	-0.423***
	72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.422***	-0.326***	-0.296**	-0.380**	-0.385**
	84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.439***	-1.231***	-1.164***	-0.201**	-0.254***
	86-89: Matériel de transport	0.067	0.454	-	-0.018	0.647
Somme PIB		1.85E- 13***	1.74E- 13***	8.29E-14***	3.97E-15**	1.02E-13***
Ratio PIB/hab.		0.521**	0.356***	2.889***	1.543***	1.179***
distance		-0.0005***	-0.0005**	-0.0002***	-0.0003**	-0.0001***
Tarifs		-0.035**	-0.704	-2.180***	-0.102***	-0.689***
transcost		-0.712**	-0.310**	-0.108**	-0.008*	-0.002*
IPL		1.797***	1.61***	2.591***	1.457***	2.782***
Langue		0.737***	0.392***	1.073***	0.518**	0.865***
Col		0.652***	0.636***	2.165***	0.070	1.835***
Trade_F		-0.037***	-0.035**	-0.080***	-0.011**	-0.009**
Gov		0.666***	1.357**	3.043***	0.187***	2.174***
Variable de sélection		0.171***	0.194***	0.182***	0.314***	0.200***
Nombre d'observations		36 667	31572	37 675	3724	31 443
Obs. censurées		7774	5983	6392	1227	6169
Obs. non censurées		28 893	25589	31283	2497	25274

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 30
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur PPML

		Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années		2009	2009	2009	2008	2009
Catégories des produits échangés	01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.053	-0.326	-0.090**	-0.073	-0.158**
	06-15: Produits de règne végétal	0.041	-0.025	-0.055**	0.108	-0.090***
	16-24: Denrées alimentaires	0.082	-0.108	-0.055	-0.195	-0.015
	25-27: Produits minéraux	-0.060	0.438	0.755	0.015	-0.136
	28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.046***	-0.145**	-0.603	-0.466**	-0.126***
	39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.091***	-0.216**	0.484	-0.254**	-0.085***
		(-2.64)	(-2.25)	(1.18)	(-2.52)	(-3.07)
	41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-0.217***	0.063	-0.324	-	-0.072*
		(-3.32)	(1.55)	(-1.08)		(-1.79)
	44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.831***	0.015	0.667	0.213	-0.347**
	50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	0.038	0.419	-0.141*	-0.283***	0.084
	64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	0.275	0.163	-	-0.461***	-0.066
	68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.642***	-0.354***	-1.020***	-0.409***	-0.248***
	72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.288**	-0.259**	-0.692**	-0.508**	-0.532**
84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.415***	-1.457***	-1.029***	-0.175***	-0.438***	
86-89: Matériel de transport	0.144	0.045	-	-0.021	0.647	
Somme PIB		1.82E-14***	1.91E-14***	8.80E-15***	3.16E-16**	1.06E-14***
Ratio PIB/hab.		0.058**	0.036***	0.304***	0.116**	0.125***
distance		-0.0005**	-0.0005**	-0.0003**	-0.0002**	-
Tarifs		-0.0037*	-0.735**	-0.227***	-0.095**	-0.089***
transcost		-0.107***	-0.332*	-0.489***	-0.390*	-0.244*
IPL		0.181***	0.182***	0.274***	0.358**	0.299***
Langue		0.770***	0.451***	0.110***	0.383***	0.089***
Col		0.695***	0.729***	0.217***	0.051	0.835***
Trade_F		-0.003***	-0.003***	-0.009***	-0.08**	-0.003**
Gov		0.698***	0.151***	0.321***	0.153**	0.233***
Pseudo R²		0.72	0.79	0.64	0.68	0.70
Nombre d'observations		28 893	25589	31 283	3724	25 274

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 31
Résultat de l'estimation du modèle économétrique avec l'estimateur Tobit Simple

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Années	2009	2009	2009	2008	2009
01-05: Animaux vivants et produits du règne animal	-0.538	-0.713	-0.773**	-0.057	-0.239**
06-15: Produits de règne végétal	0.394	-0.015	-0.459**	0.380	-0.027***
16-24: Denrées alimentaires	0.702	-0.035	-0.503	-0.266	-0.115
25-27: Produits minéraux	-1.056	0.464	0.407	0.221	-0.137
28-38: Produits des industries chimiques et industries connexes	-0.391**	-0.253**	-0.072	-0.484*	-0.195***
39-40: Matières plastiques et ouvrages en caoutchouc	-0.205**	-0.182*	0.053	-0.274**	-0.794**
41-43: Peaux, cuirs, pelleteries	-1.341**	0.476	-0.151	-	-0.717*
44-49: Bois, charbon du bois et matières fibreuses cellulosiques	-0.678**	0.147	0.071	0.241	-0.277**
50-63: Matières textiles et ouvrages en ces matières	0.301	0.111	-0.155*	-0.201***	0.656
64-67: Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	0.719	0.205	-	-0.481***	-0.465
68-71: Ouvrages en pierres et ouvrages en ces métaux	-0.478***	-0.131***	-0.120***	-0.481***	-0.345***
72-83: Métaux de base et ouvrages en métaux de base	-0.214**	-0.280**	-0.844***	-0.323**	-0.333**
84-85: Machines et appareils, matériel électrique	-0.293***	-1.038***	-1.582**	-0.262***	-0.421***
86-89: Matériel de transport	0.141	0.045	-	-0.228	0.352
Somme PIB	1.86E-13***	1.74E-13***	8.28E-14***	3.32E-15**	1.03E-13***
ratio PIB/hab.	0.528**	0.352***	2.88***	1.502**	1.194***
distance	-0.0005***	-0.0005***	-0.0003**	-0.0003**	-0.0001***
Tarifs	-0.037**	-0.677***	-2.198***	-0.118**	-0.890***
transcost	-0.108***	-0.444*	-0.463***	-0.488*	-0.622***
IPL	1.796***	1.623***	2.593***	0.448***	2.820***
Langue	0.743***	0.394***	0.07***	0.491**	0.869***
Col	0.658***	0.638***	0.216***	0.064	0.840***
Trade_F	-0.037***	-0.035***	-0.080***	-0.010**	-0.008**
Gov	0.666***	1.352***	0.304***	0.191**	0.205***
Nombre d'observations	28 893	25589	31 283	2497	25 274

Source : Calculé par l'auteure

Tableau 32
Le facteur d'inflation de la variance, VIF

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Variables indépendantes	VIF				
bnt	1,02	1,02	1,02	1	1,03
somme PIB	6,42	4,47	1,66	2,98	2,34
ratio PIB	6,06	5,34	3,95	4,88	4,06
distance	7,94	6,82	2,88	6,14	4,09
Tarifs	1,01	1,01	1,03	1,12	1,05
transcost	4,64	3,68	4,03	5,66	4,8
IPL	4,87	3,58	3,9	5,46	3,78
langue	4,59	2,52	2,58	4,73	2,94
col	2,7	1,8	2,27	1,05	2,7
trade_F	7,62	4,39	5,4	8,01	4,89
Gov	2,64	2,26	1,83	1,61	3,13
Moyenne VIF	4,50	3,35	2,78	3,88	3,16

Tableau 33
Test de Szroeter d'homoscédasticité

Ho : variance constant

	Egypte	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Variables indépendantes	p				
bnt	0,6564	0,5563	0,376	0,3572	0,3306
somme PIB	0,0521	0,0764	0,0515	0,3152	0,0761
ratio PIB	0,0096	0,7841	0,9767	0,404	0,6742
distance	0,3966	0,2276	0,2563	0,1401	0,3706
tarifs	0,1834	0,1873	0,1864	0,1459	0,1861
transcost	0,3107	0,1966	0,2236	0,1872	0,0946
IPL	0,2627	0,069	0,9166	0,6025	0,531
langue	0,0827	0,7027	0,1816	0,4122	0,4303
Col	0,335	0,1436	0,3969	0,2193	0,3398
Trade_F	0,2537	0,37	0,1306	0,4163	0,2744
Gov	0,1856	0,7905	0,416	0,3672	0,2749

Sigles et abréviations utilisés

Abréviation	Définition / Signification
AAUR	Accord Agricole de l'Uruguay Round
ACAA	Agreement on Conformity Assessment and Acceptance
ACR	Accords Commerciaux Régionaux
AFDB	African Development Bank
ALENA	Accord de Libre-Echange Nord-Américain
AMF	Arrangements Multifibres
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ATV	Accord sur les textiles et Vêtements
AVE / EAV	Ad-Valorem Equivalent / Equivalent Ad-Valorem
BM	Banque Mondiale
BNT	Barrières Non Tarifaires
CAF	Coût, Assurance et Fret
CE	Commission Européenne
CEE	Communauté Economique Européenne
CEPII	Centre d'Etudes Perspectives et d'Informations Internationales
CES	Constant Elasticity of Substitution
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce Et le Développement
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
EAC	East African Community
EACCE	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
FAB	Franco A Bord
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FEMISE	Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Economiques
FMI	Fonds Monétaire International
GAFTA	Great Arab Free Trade Area
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IGRE	Indice Global de Restrictivité des Echanges
IMR	Inverse Mills Ratio
IPL	Indice de Performance Logistique
IRTD	Indice de Restrictivité des Tarifs Douaniers
ITC	International Trade Center
LMR	Limites Maximales de Résidus

Abréviation	Définition / Signification
MAST	Multi-Agency Support Team
MCO	Moindres Carrés Ordinaires
MED	Pays sud-méditerranéens
MGS	Mesure Globale de Soutien
NAMA	Non Agricultural Market Access
NPF	Nation la Plus Favorisée
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONU	Organisation des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
OTC	Obstacle Technique au Commerce
OTRI	Overall Trade Restrictiveness Index
PAC	Politique Agricole Commune
PAP	Propension A Payer
PED	Pays en Développement
PEV	Politique Européenne de Voisinage
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays Moins Avancés
PPML	Poisson Pseudo-Maximum Likelihood
SADC	Southern African Development Community
SH	Système Harmonisé
SPS	Sanitary and phytosanitary standards
TNT	Transparency in Trade
TRAINS	Trade Analysis and Information System
TRI	Trade Restrictiveness Index
TRIPs	Trade Related Intellectual Property Rights
TS	Tobit Simple
TSHP	Two-Stages Heckman Procedure
UE	Union Européenne
USDA	United States Department of Agriculture
USITC	United States International Trade Commission
VIF	Variance Inflation Factor
WITS	World Integrated Trade Solution
ZLEEM	Zone de Libre-Echange Euro-méditerranéenne

Table des matières

Dédicace	4
Avertissement	6
Remerciements	8
Sommaire	12
INTRODUCTION GENERALE	14
CHAPITRE 1 - COMMERCE INTERNATIONAL ET BARRIERES NON TARIFAIRES	30
I. LA REGLEMENTATION DU COMMERCE INTERNATIONAL : VERS UNE LIBERALISATION DES ECHANGES	32
1. Historique des barrières non tarifaires dans le cadre du GATT/ de l'OMC	32
1.1 Le GATT, une réforme des pratiques douanières.....	32
1.2. L'OMC, une lutte contre les barrières non tarifaires	45
2. Commerce international : régionalisme versus multilatéralisme.....	52
II. VUE D'ENSEMBLE DES BARRIERES NON TARIFAIRES : IDENTIFICATION, CLASSIFICATION ET QUANTIFICATION	63
1. Identification des barrières non tarifaires: une tâche complexe	64
2. Classification des barrières non tarifaires : une mise à jour de la nomenclature.....	68
2.1. D'une nomenclature obsolète... ..	68
2.2. ...Vers une nouvelle classification.....	75
2.3. La mise en œuvre de la nouvelle classification.....	84
3. Quantification des barrières non tarifaires: quelle méthode d'évaluation ?	91
3.1. La méthode économétrique	93
3.2. La méthode de l'écart de prix	94
III. IMPACT DES BARRIERES NON TARIFAIRES SUR LES ECHANGES	98
1. Vers une analyse coûts – avantages des barrières non tarifaires	98
1.1. Effets des barrières non tarifaires sur le commerce : correction des défaillances des marchés.....	101
1.2. Effets des différents types de barrières non tarifaires sur le commerce	104
1.3. Analyse coûts – avantages des barrières non tarifaires : une étude de cas.....	107
2. Coûts des barrières non tarifaires : analyse empirique	111
2.1. Des barrières non tarifaires plus restrictives que les droits de douane	112
2.2. Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC) : les deux formes les plus restrictives.....	115
2.3. Autres barrières non tarifaires restrictives.....	119
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE	122
CHAPITRE 2 - LES BARRIERES NON TARIFAIRES DANS LES ECHANGES EURO-MEDITERRANEENS.....	125
I. PROCESSUS D'INTEGRATION EURO-MEDITERRANEENNE : AU-DELA D'UNE LIBERALISATION DES DROITS DE DOUANE.....	129
1. La zone de libre-échange euro-méditerranéenne.....	129
2. Les barrières tarifaires : un déterminant des échanges euro-méditerranéens	134
3. Vers une abolition des barrières tarifaires et non tarifaires à travers de nouveaux partenariats.....	141
II. BARRIERES NON TARIFAIRES : OBSTACLE DES ECHANGES EURO-MEDITERRANEENS	145
1. Le commerce agricole sensible à la libéralisation des échanges.....	146
2. Le commerce des services peu concerné par le libre-échange	152
3. Les règles d'origine limitent l'accès au marché euro-méditerranéen	157
4. La réglementation technique : obstacle majeur au commerce euro-méditerranéen.....	160
5. Les procédures douanières et administratives : autres mesures restrictives au commerce euro-méditerranéen	166

III. EVALUATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES ENTRE L'ANCIENNE NOMENCLATURE ET LA NOUVELLE CLASSIFICATION	172
1. D'une 1ère base de données issue de l'ancienne nomenclature des barrières non tarifaires	173
2. ...Vers une 2ème base de données issue de la nouvelle classification des barrières non tarifaires	178
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE	185
CHAPITRE 3 - ESTIMATION DES BARRIERES NON TARIFAIRES : CALCUL DES EQUIVALENTS TARIFAIRES AD-VALOREM	186
I. MODELE THEORIQUE : BASES ET FONDEMENTS THEORIQUES.....	191
1. Mesure de degré de restriction du commerce	191
2. Le TRI (Trade Restrictiveness Index) : indice de la restriction commerciale.....	193
3. L'équivalent tarifaire ad-valorem : AVE	195
II. MODELE ET METHODE ECONOMETRIQUES.....	198
1. Construction du modèle économétrique.....	198
2. Choix de l'estimateur économétrique	208
3. Méthode de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem.....	213
III. PRESENTATION DES RESULTATS ET INTERPRETATION	215
1. Résultats de l'estimation économétrique.....	215
2. Interprétation des résultats	220
3. Résultats de calcul des équivalents tarifaires ad-valorem	224
CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE.....	232
CHAPITRE 4 - COUTS A L'ECHANGE : LE ROLE DES BARRIERES NON TARIFAIRES	234
I. LE MODELE THEORIQUE : L'APPLICATION ECONOMIQUE SUR LE MODELE DE GRAVITE ..	239
II. MODELE ET METHODE EMPIRIQUES	253
1. Equations économétriques et variables explicatives.....	253
2. La méthode économétrique.....	266
III. L'ESTIMATION ECONOMETRIQUE : RESULTATS ET INTERPRETATION	268
1. Les résultats de l'estimation économétrique et tests de robustesse	268
1.1 Résultats par catégorie de barrières non tarifaires	268
1.2 Résultats par catégorie de produits échangée.....	272
2. Interprétation des résultats	277
2.1 Catégories de barrières non tarifaires	278
2.2 Catégories de produits échangées.....	293
2.3 Interprétation des variables explicatives.....	314
CONCLUSION DU QUATRIEME CHAPITRE	319
CONCLUSION GENERALE	322
Bibliographie.....	336
Table des annexes	348
Table des figures	389
Table des tableaux	402
Sigles et abréviations utilisés.....	429
Table des matières	431

ABSTRACT

Laïla MKIMER – BENGELOUNE

LEAD, Université de Toulon

Modeling of Non-Tariff Barriers and their impact on international trade: an application to Mediterranean countries

The doctrine of free trade has promoted the creation of a multilateral framework in 1947 with the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and then with the World Trade Organization (WTO) in 1995. Multilateral trade negotiations under the GATT and the WTO have resulted in a considerable reduction of tariffs worldwide. However, before the gradual reduction of tariffs, a strong increase in non-tariff barriers (NTBs) appeared.

Indeed, the expansion of international trade and the expansion of multilateral trade rules to new areas previously protected, such as agriculture, services and intellectual property have led many countries to make more intensive use of non-tariff barriers, a way to overcome the " free-market " rule.

These non-tariff barriers thus complement or replace tariffs and may reduce or cancel the value of tariff bindings. In addition, NTBs are twice as restrictive tariffs and imply a much more limited market access than tariffs. In addition, NTBs can take different forms, they do not have the same degree of restrictiveness and do not apply the same method. They vary across countries and products, and correspond to different objectives.

This thesis aims to quantify non-tariff barriers and to assess their degree of restrictiveness on imports of Southern Mediterranean countries (MED) from the European Union (EU) in the framework of the Euro- Mediterranean integration. This research introduces two econometric models: the first model is an equation of "imports". It assesses the magnitude of non-tariff barriers applied by MED countries to the EU and other partners through the calculation of ad valorem tariff equivalents. The second model is a gravity equation. It considers the role of NTBs and trade costs in the EU -MED trade to achieve a more detailed analysis of the impact of NTBs and other barriers to trade, such as tariffs, transport costs, logistics performance as well as cultural proximity and institutional factors on the Euro- Mediterranean trade.

KEYWORDS : Non-tariff barriers ; Customs duties ; Determinants of trade ; Ad-valorem tariff Equivalents ; Free trade ; Country South Mediterranean ; Mediterranean integration ; Trade costs ; Sanitary and Phytosanitary Measures ; Technical Barriers to Trade

RÉSUMÉ

Laïla MKIMER – BENGELOUNE

LEAD, Université de Toulon

Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens

La doctrine du libre-échange a favorisé la création d'un cadre multilatéral en 1947 avec l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) puis avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Les négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT puis de l'OMC, aboutissent à une réduction considérable des droits de douane au niveau mondial. Or, devant la diminution progressive des droits de douane, un fort accroissement des barrières dites non tarifaires (BNT) apparaît.

En effet, l'expansion du commerce international et l'extension des règles commerciales multilatérales à de nouveaux domaines, autrefois protégés, tels que l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle ont amené beaucoup de pays à faire un usage plus intensif, voire « abusif » des barrières non tarifaires, une issue pour contourner la règle « libre-échangiste ».

Ces barrières non tarifaires viennent ainsi compléter, voire remplacer les droits de douane et peuvent réduire, voire annuler la valeur des consolidations tarifaires. De plus, les BNT sont deux fois plus restrictives que les droits de douane, CNUCED, (2005) et elles limitent nettement plus l'accès aux marchés que les droits tarifaires, CNUCED, (2012). Egalement, les BNT peuvent prendre différentes formes, elles n'ont pas le même degré de restrictivité et ne s'appliquent pas de la même méthode. Elles varient en fonction des pays et des produits et correspondent à différents objectifs.

La présente thèse s'inscrit dans le cadre des travaux de quantification des barrières non tarifaires et vise l'évaluation du degré de restrictivité des BNT tarifaires appliquées sur les importations des pays sud-méditerranéens (MED) en provenance des pays de l'Union Européenne (UE) dans le cadre de l'intégration euro-méditerranéenne. Ce travail de recherche introduit deux modèles économétriques : le premier modèle est une équation d'« importations », il évalue l'ampleur des barrières non tarifaires appliquées sur les importations (corrigées des tarifs) des pays MED en provenance du partenaire UE et ceci à travers le calcul des équivalents tarifaires ad-valorem. Le second modèle est une équation gravitationnelle, il estime le rôle des BNT et les coûts de commerce dans les échanges UE-MED pour aboutir à une analyse plus fine de l'impact des BNT et d'autres barrières à l'échange à savoir : les droits de douane ; les coûts de transport ; la performance logistique ; les facteurs de la proximité culturelle et les facteurs institutionnels sur le commerce euro-méditerranéen.

MOTS CLÉS : Barrières non tarifaires ; Droits de Douane ; Déterminants des échanges ; Equivalents tarifaires ad-valorem ; Libre-échange ; Pays sud-méditerranéens ; Intégration euro-méditerranéenne ; Coûts de commerce ; Mesures Sanitaires et Phytosanitaires ; Obstacles Techniques au Commerce