

## Chapitre 3

### Implications des chaînes de valeur mondiales pour la politique commerciale

*Le présent chapitre décrit les enjeux que constituent les chaînes de valeur mondiales (CVM) pour la politique commerciale traditionnelle et les principales implications de la fragmentation accrue des processus de production pour l'action publique. Il a pour but de clarifier certaines notions, de proposer des analyses nouvelles et d'aider les responsables politiques à se saisir des problématiques nouvelles requérant une attention particulière dans le contexte des réseaux de production mondialisés.*

---

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

## Les effets des chaînes de valeur mondiales sur les échanges et la politique commerciale

Lorsque les chaînes de valeur sont mondiales, les politiques commerciales des pays accentuent leur interdépendance et, plus important encore peut-être, elles ont des effets plus immédiats et plus généralisés. Bien entendu, cette interdépendance n'est pas nouvelle. La gestion des conséquences pour un pays des mesures commerciales prises par un autre pays est au cœur de la politique et des négociations commerciales depuis longtemps. Ce qui est nouveau, en revanche, c'est le degré d'impact des chaînes de valeur mondiales (CVM) sur la politique commerciale et la manière dont elles influent sur celle-ci.

Dans un monde plus simple où les biens sont entièrement ou largement produits dans un seul et même pays, les échanges internationaux peuvent être vus comme une concurrence entre des produits finis locaux et étrangers dotés chacun de leurs caractéristiques nationales propres. À l'évidence et même si l'on remonte dans le temps, il s'agit là d'une vision plutôt simpliste des échanges dans le monde réel – on importe depuis longtemps des matières premières et des produits intermédiaires ; toutefois, le monde des échanges de produits manufacturés était plus proche de cette vision dans les décennies d'après-guerre. Les pays pouvaient alors mettre en place des barrières pour dissuader les consommateurs de choisir des produits finis étrangers et l'économie politique des échanges commerciaux consistait essentiellement à comparer les avantages d'une protection des producteurs locaux contre la concurrence internationale aux pertes subies par les consommateurs du fait d'un prix plus élevé.

Si ce scénario a été appliqué un temps, il n'est assurément plus valable dans le monde d'aujourd'hui de la délocalisation et de la fragmentation des processus de production. À mesure que la concurrence joue de plus en plus au niveau non plus des secteurs mais des tâches (Baldwin, 2006a ; Grossman et Rossi-Hansberg, 2008), les politiques protectionnistes sont plus préjudiciables qu'on ne le pense généralement et vont même à l'encontre du but recherché. Pour être performant, le producteur « local » est en effet tributaire d'importations de biens et de services (importations qui peuvent elles-mêmes intégrer des biens intermédiaires émanant du producteur « local »). Lorsque des biens (ou des services) sont « fabriqués dans le monde » (*made in the world*), les pays ne s'engagent plus dans une production qui couvre tout le cycle de vie. Ils participent à une « tranche de vie » du produit et cherchent à capter une part du revenu global de la CVM.

Cette interdépendance entraîne une réduction conséquente de la marge de manœuvre « nationale » sur la compétitivité. Bien entendu, les politiques commerciales nationales intègrent depuis longtemps l'impact des mesures en vigueur sur d'autres marchés. Des droits de douane élevés sur un marché cible suppriment la demande d'exportations. Les taxes sur les matières premières importées grèvent les coûts de production, y compris pour l'exportation. Et bien avant que les CVM n'émergent sous leur forme moderne, les responsables politiques avaient compris (même s'ils ne pouvaient pas toujours agir rapidement ensuite) qu'une taxe sur les importations est également une taxe sur les exportations. Comme les chaînes d'approvisionnement modernes ont considérablement amplifié le rythme et le degré de cette interdépendance, des droits de douane et autres coûts aux frontières, même relativement modérés, peuvent avoir des retombées majeures sur une chaîne d'approvisionnement.

Qui plus est, certains producteurs locaux peuvent être des filiales d'entreprises détenues par des intérêts étrangers et les entreprises locales peuvent posséder des filiales qui produisent des biens intermédiaires dans des pays étrangers. Aussi l'investissement

direct étranger (IDE) a-t-il une influence sur l'analyse des politiques commerciales au regard du bien-être (Blanchard, 2007 ; Ornelas and Turner, 2008). Étant donné qu'une large part des échanges internationaux correspond à des échanges intra-entreprises, le revenu des entreprises locales établies à l'étranger et des entreprises étrangères établies dans l'économie locale modifie l'analyse coûts-avantages de la politique commerciale. Les « entreprises locales » sont affectées par les droits de douane nationaux par le biais de leurs filiales à l'étranger de sorte qu'une hausse de ces droits de douane se traduit par une baisse des bénéfices rapatriés et par une perte de bien-être. Lorsque des pays s'engagent dans l'IDE, les droits de douane optimaux sont plus faibles.

La signification concrète de cette interdépendance croissante pour la politique commerciale n'est pas encore claire. Certains sont d'avis que les CVM pourraient tout simplement fournir des arguments nouveaux en faveur d'une libéralisation des échanges, de préférence multilatérale et uniforme sur tout l'éventail des produits. Pour autant, certaines problématiques, nouvelles ou anciennes, pourraient appeler une approche autre. Ainsi, quelles sont les interactions entre libéralisation unilatérale, régionale et multilatérale lorsque les producteurs d'un pays dépendent de la politique commerciale de toute une succession de pays, en amont et en aval de la chaîne de valeur ? Est-il justifié de revisiter le vieux débat sur la création de courants d'échanges et le détournement de ces courants dans des accords commerciaux préférentiels, compte tenu des conditions dans lesquelles ils contribuent, ou nuisent, à l'expansion des réseaux de production mondiaux ?

Pour répondre à ces questions, le présent chapitre explique tout d'abord comment l'impact des droits de douane a évolué avec la prévalence grandissante des CVM. Il brosse ensuite un tableau général des questions relatives aux obstacles non tarifaires à tous les stades de la chaîne de valeur. Suit une analyse du rôle des accords commerciaux comme catalyseurs de l'intégration dans les réseaux de production mondiaux, ainsi que des bénéfices comparés de la libéralisation unilatérale, régionale et multilatérale. Enfin, les implications pour l'élaboration des politiques publiques font l'objet de la dernière partie.

## **L'impact des obstacles tarifaires sur les CVM**

Du point de vue de la chaîne de valeur, ce sont globalement les droits de douane (et la libéralisation douanière) qui demeurent bel et bien le facteur qui importe le plus. Même si en valeur nominale, les taux ont nettement diminué, les effets de tels ou tels droits de douane sur la compétitivité sont aggravés dans les chaînes de valeur mondiales et frappent les exportateurs comme les importateurs. La manière dont ces droits de douane et les autres mesures de protection aux frontières influent sur les chaînes de valeur doit être prise en compte dans l'élaboration des politiques publiques et les négociations.

### ***Les CVM amplifient les effets des mesures protectionnistes***

Depuis la période de l'après-guerre, les droits de douane sur les produits manufacturés ont été considérablement réduits au gré des cycles de négociations multilatérales successifs, des accords régionaux et des mesures de libéralisation autonomes. Les droits de douane moyens appliqués aux produits manufacturés ne dépassaient pas 2.6 % dans les pays membres de l'OMC en 2010<sup>1</sup>. Cette libéralisation a indéniablement émoussé un peu partout dans le monde l'importance de la protection par les droits de douane, mais n'autorise néanmoins pas à conclure que la question des droits de douane sur les produits manufacturés n'a plus d'importance.

Cette conclusion pourrait être plus plausible si les échanges portaient sur des produits finis de production nationale qui traversent les frontières une seule fois pour être consommés à l'étranger. Or, dans les CVM, les biens sont échangés plusieurs fois entre les pays sous forme de produits intermédiaires, puis de produits finis. Ce qui peut apparaître comme un droit de douane relativement « modique » se cumule s'il est appliqué plusieurs fois au cours d'un processus de production (Yi, 2010). Le coût des barrières tarifaires est donc amplifié lorsque les biens franchissent plusieurs fois les frontières (encadré 3.1). Les biens intermédiaires échangés sont grevés de droits de douane et de coûts de transit chaque fois qu'ils sont expédiés dans un autre pays pour leur transformation ultérieure. L'effet cumulé des droits de douane peut considérablement augmenter les prix au moment où le produit fini parvient au consommateur final, réduisant ainsi la demande de ce produit et nuisant à la production et à l'investissement à tous les stades de la chaîne de valeur.

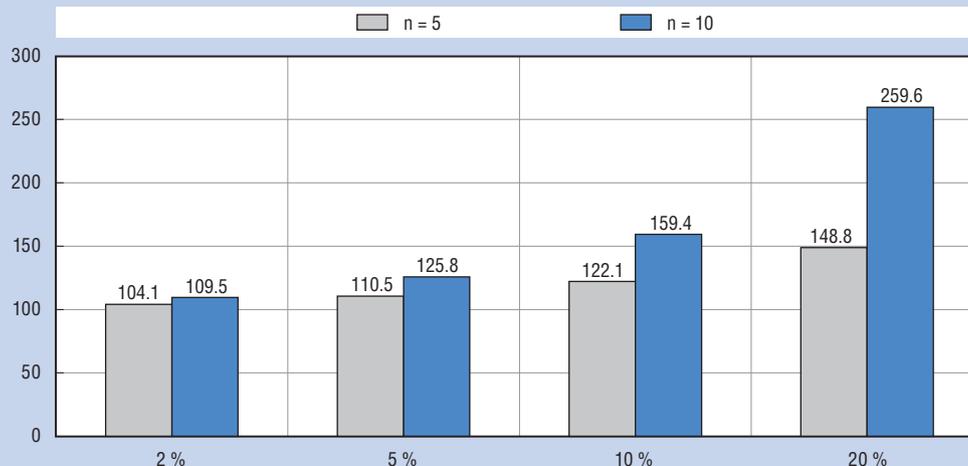
En outre, l'effet d'amplification est accru du fait que les droits de douane sont perçus sur la valeur brute des produits importés, non sur leur valeur ajoutée. Lorsque des biens intermédiaires étrangers représentent une fraction importante de la valeur d'un bien, un droit de douane même modique exerce un impact non négligeable sur les coûts. Ainsi, une chaîne de production verticale dans laquelle des biens intermédiaires produits dans le pays A sont assemblés dans le pays B, puis réexportés dans le pays A pour y être consommés, peut être remise en cause par ce que l'on pourrait considérer un peu vite comme étant un droit de douane « modique » sur un produit final, même si le pays B possède un avantage comparatif en matière d'assemblage. Dans cet exemple, le droit de douane est appliqué à la valeur totale des importations du pays A – qui inclut les coûts d'échange générés antérieurement – même si l'essentiel de la valeur ajoutée est créée dans le pays A. Des franchissements multiples de frontières amplifient par conséquent l'effet des droits de douane sur les flux d'échanges, de sorte que des taux de droits de douane même modiques en valeur nominale peuvent dissuader d'externaliser à l'étranger (Yi, 2003) et de développer des réseaux de production verticaux intra-entreprises (Hanson et al., 2005)<sup>2</sup>.

### Encadré 3.1. Quantification de l'effet d'amplification des droits de douane

Il existe deux sources d'amplification de l'effet des droits de douane dans les CVM : les multiples franchissements de frontières et l'écart entre la valeur à l'importation et la valeur ajoutée dans le dernier pays. Prenons l'exemple d'un produit dont la valeur ajoutée est de 100, produit en  $n$  stades successifs dont chacun intervient dans un pays différent (le dernier stade de production, celui du marketing et de la commercialisation, par exemple, se situant dans le pays de destination finale). Supposons que chaque stade de production contribue à égalité à la création de valeur ajoutée et qu'un droit de douane uniforme est prélevé à chaque franchissement de frontière.

Les chiffres ci-après montrent comment le prix final du produit varie en fonction du nombre de stades et du barème douanier appliqué. Dans un processus de production très fragmenté (où  $n=10$ ), des droits de douane, en apparence modiques, s'additionnent jusqu'à un niveau de coût élevé : ainsi, un taux de droit de douane de 5 % aboutit à une hausse de 25 % du prix du produit fini – et un taux de 20 % augmenterait ce même prix de 160 %. Plus le nombre de pays présents dans la chaîne de valeur est important, plus le coût des droits de douane se fait sentir. Pour un taux de droit de douane de 10 %, le prix final augmente de 22 % de la valeur ajoutée pour cinq stades de production à 60 % pour dix stades de production.

.../...

**Encadré 3.1. Quantification de l'effet d'amplification des droits de douane (suite)****Exemple de l'effet d'amplification des droits de douane dû à de multiples franchissements de frontières**

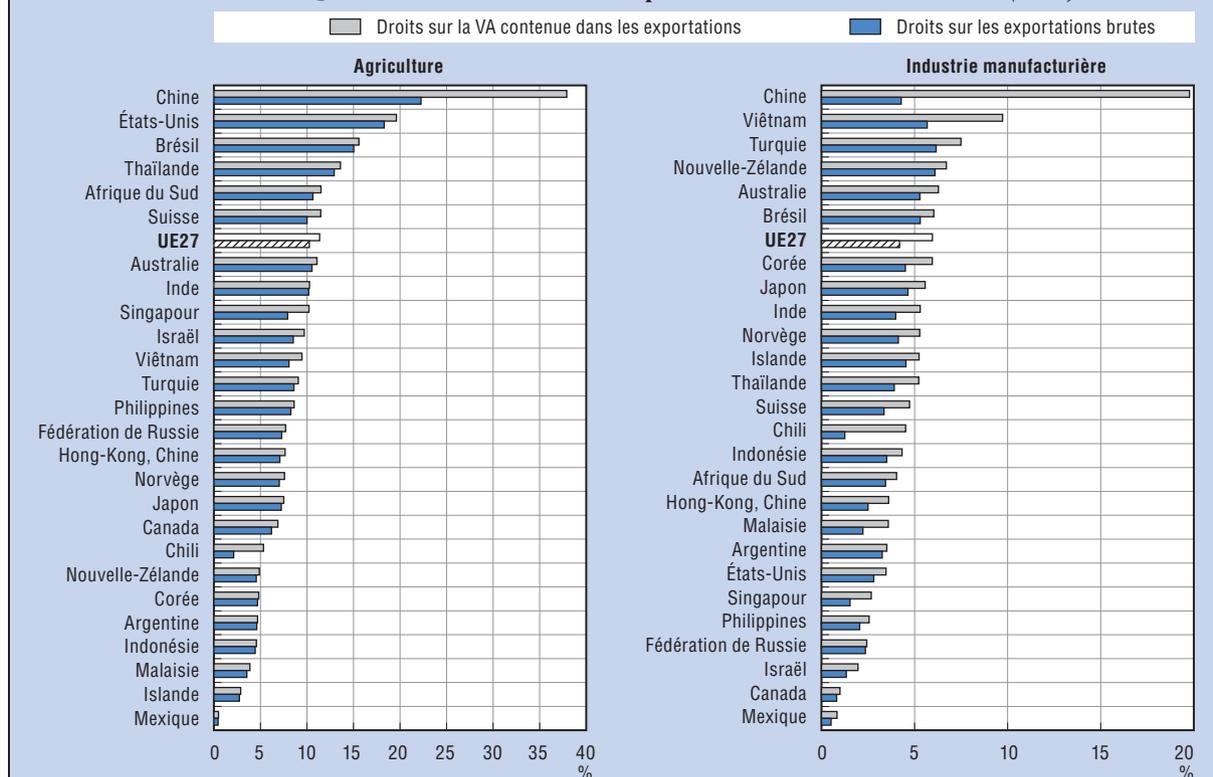
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834549>

La seconde source d'amplification tient au fait que dans les chaînes de valeur, les exportations renferment souvent une part importante de valeur ajoutée étrangère. Pour un seul franchissement de frontière à un point donné de la chaîne de valeur, le taux des droits de douane sur la valeur ajoutée que doivent acquitter les exportateurs du pays peut être défini comme le taux nominal des droits de douane, divisé par la part de l'exportateur dans le contenu local du produit (en d'autres termes, si le taux nominal des droits de douane est de 5 % mais que l'exportateur n'a contribué qu'à hauteur de 20 % à la valeur ajoutée totale, le droit de douane sur la valeur ajoutée est de 25%). Un taux nominal faible peut se traduire par un taux élevé sur la valeur ajoutée si les biens intermédiaires importés représentent une large fraction de la valeur ajoutée.

Les chiffres ci-après comparent les droits de douane en valeur nominale appliqués aux exportations brutes et ceux appliqués sur la valeur ajoutée locale, selon la méthode élaborée par Koopman et al. (2010). Les chiffres montrent que les taux nominaux des droits de douane ne livrent qu'une image incomplète des obstacles tarifaires : si l'on tient compte du contenu étranger des exportations, le degré de protection tel que mesuré augmente notablement, en particulier dans les économies émergentes. Ainsi, le taux moyen des droits de douane sur la valeur ajoutée locale des exportations de produits manufacturés est de 19 % en République populaire de Chine, de 10 % au Viêt-Nam et de 5 % au Chili, alors que les droits de douane sur la valeur brute des exportations sont respectivement de 4 %, 6 % et 1 %. Dans le secteur agricole, la proportion de contenu local est souvent plus grande, mais les taux effectifs des droits de douane peuvent être élevés car la libéralisation des taux nominaux a été plus lente dans ce secteur. Ces calculs confirment que l'impact cumulé de droits de douane modiques sur la chaîne des biens intermédiaires peut conduire à des coûts non négligeables pour les entreprises et les consommateurs.

.../...

## Encadré 3.1. Quantification de l'effet d'amplification des droits de douane (suite)

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834568>

Note : Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Source : base ICIO de l'OCDE, base TRAINS de l'ONU. Droits *ad valorem* équivalents appliqués, pondérés en fonction de la part de chaque secteur et du marché de destination dans les exportations de produits agricoles et manufacturés du pays.

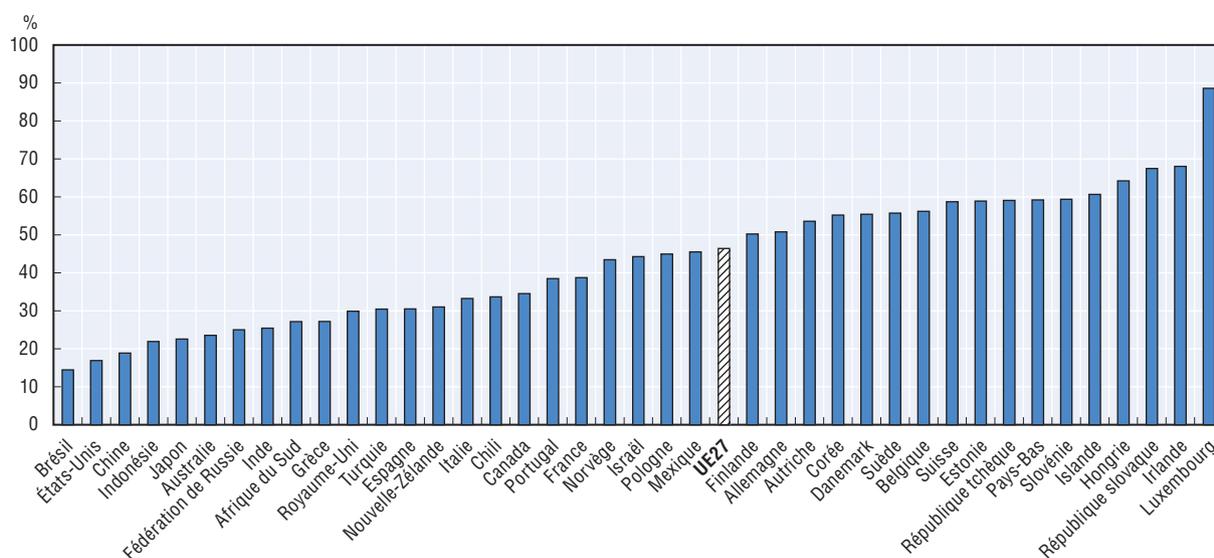
Cet effet d'amplification concerne non seulement les droits de douane, mais aussi tous les coûts afférents aux échanges à chaque frontière. Il s'agit des coûts des mesures non tarifaires comme les droits et redevances, mais aussi des coûts des retards liés aux procédures d'inspection et de dédouanement. Les biens échangés plusieurs fois tout au long de la chaîne de valeur sont soumis à ces coûts à chaque franchissement de frontière, moyennant des effets de cumul potentiellement importants. Avec le recul des taux nominaux des droits de douane, l'importance relative des coûts des mesures non tarifaires aux frontières dans les CVM a augmenté. Les bénéfices des mesures de facilitation des échanges visant à infléchir ces coûts et à réduire ces retards sont discutés dans ce qui suit.

### Les barrières mises en place par un pays jouent sur sa compétitivité

Du point de vue d'une chaîne de valeur, il est un fait que les barrières mises en place par un pays ont un prix non seulement pour ses consommateurs, mais aussi pour ses producteurs et exportateurs. Il n'y a peut-être intrinsèquement rien de nouveau dans la reconnaissance du fait que la capacité d'un pays à être compétitif sur les marchés internationaux peut être entamée autant – sinon plus – par ses propres barrières à l'importation et leur effet à la hausse sur les prix que par les droits de douane sur les

marchés cibles. Ainsi, Mostashari (2011) montre que l'expansion des exportations des pays en développement vers les États-Unis à la fin du vingtième siècle est due moins à la réduction des taux de douane états-unis qu'aux mesures de libéralisation des échanges mises en place par ces pays. Il semble toutefois que les CVM aient rendu d'autant plus pertinente cette reconnaissance et il est probablement vrai aussi que l'importance relative des mesures ayant un effet à la hausse sur les prix a augmenté. Ainsi qu'il ressort du graphique 3.1, une part importante des produits intermédiaires importés est réexportée après incorporation dans la production de biens et de services. Cette part, de 46% en moyenne dans les pays membres de l'OCDE, est nettement supérieure dans les petits pays et témoigne des besoins des exportateurs en produits importés. Dans une économie mondialisée, la compétitivité à l'exportation dépend plus que jamais de la possibilité de se procurer des biens intermédiaires de qualité auprès des sources d'approvisionnement les plus performantes et tout relèvement des coûts à l'importation par des droits de douane ou des barrières non tarifaires érode l'avantage comparatif d'un pays.

**Graphique 3.1. Produits intermédiaires réexportés en pourcentage des importations intermédiaires, 2009**



Source : OCDE-OMC (2013), OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added, (database), doi: 10.1787/data-00648-en, (accessed April 2013).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834587>

Cet effet est davantage perceptible plus en aval de la chaîne de valeur. La fraction de valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations des pays en aval (activités de transformation et d'assemblage) est supérieure à celle des pays en amont (services de R&D et de développement, mais aussi matières premières). Ces derniers voient plus d'exportations indirectes et de valeur ajoutée retourner chez eux après avoir transité par des pays tiers (Koopman et al., 2012). Il s'ensuit que plus le stade de production se situe en aval de la chaîne, plus les barrières commerciales chez l'exportateur joueront sur sa compétitivité. Toutefois, plus un pays est situé en amont dans la chaîne de valeur, plus l'imposition de droits de douane sur les produits semi-finis et finis risque de nuire indirectement à ses producteurs qui ont mis de la valeur ajoutée dans les produits importés.

Des réponses ont été apportées en multipliant les zones franches d'exportation (ZFE) et les régimes de remboursement des droits d'entrée, qui permettent d'exonérer les sociétés exportatrices de droits de douane sur leurs consommations intermédiaires (Engman et al., 2007). Les ZFE sont un moyen pour promouvoir le commerce international et l'emploi dans des pays cherchant à s'intégrer dans les CVM (chapitre 5). Elles peuvent constituer une étape utile vers l'élaboration de mesures nationales de libéralisation des échanges et de l'investissement, la transparence réglementaire et la modernisation des infrastructures. Toutefois, leurs avantages sont plus importants si les conditions de faveur dont bénéficient les exportateurs et les investisseurs étrangers ne sont pas durablement limitées à certaines zones géographiques précises. Par définition, les avantages des ZFE ne concernent qu'une partie des entreprises à forte vocation exportatrice. Les entreprises situées dans d'autres zones géographiques, ou qui vendent essentiellement sur leur marché national mais ambitionnent de développer leur activité comme fournisseurs d'entreprises étrangères, ne peuvent pas en bénéficier. Quant aux régimes de remboursement des droits d'entrée, ils sont plus directement accessibles à tous les exportateurs, mais sont souvent assortis de formalités lourdes et de contrôles (destinés à prouver que tel ou tel bien intermédiaire a été incorporé dans la production de tel ou tel bien exporté). Les procédures sont si complexes pour les entreprises qui desservent à la fois leur marché national et les marchés étrangers que celles-ci choisissent de renoncer à cette option. Plus généralement, les droits d'entrée sur les biens intermédiaires non seulement majorent le prix de ces biens importés, mais aussi celui des biens intermédiaires produits localement. Conséquence des droits de douane imposés à leurs concurrents étrangers, les producteurs locaux ont toutes les chances d'ajuster leurs marges à la hausse. Les exemptions tarifaires des zones franches ou le remboursement des droits d'entrée ne compensent pas ce surcoût payé par les entreprises se fournissant en biens intermédiaires locaux et étrangers.

Pour ces raisons, certains pays sont plus audacieux et lèvent les barrières à l'entrée de tous les biens intermédiaires et des biens d'équipement afin d'accroître leur intégration dans les CVM. Si la suppression des droits de douane sur les biens intermédiaires et leur maintien en l'état sur les produits finis étaient considérés par le passé comme une stratégie essentiellement protectionniste de progressivité tarifaire aux fins d'une concurrence « verticale » sur les produits, la situation est différente dans un monde où les droits de douane sur la plupart des produits manufacturés sont très faibles et où la concurrence réside dans la production de biens intermédiaires spécialisés et dans leur accessibilité. La levée des barrières tarifaires sur les produits intermédiaires abaisse les coûts et renforce la rentabilité des entreprises locales qui se procurent ces produits sur les marchés locaux et étrangers. La suppression unilatérale des droits de douane sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement en 2010 par le Canada en est une bonne illustration, qui requiert toutefois une analyse plus poussée quant à son impact sur la productivité et sur l'emploi (encadré 3.2).

Les droits de douane ne sont pas le seul instrument de politique commerciale qui, au-delà de ses effets directs sur les exportateurs et les importateurs ciblés, peut avoir des répercussions sur d'autres secteurs ou pays de par leurs liens au sein des CVM. Les restrictions à l'exportation en sont un exemple. Certains pays imposent des quotas ou des taxes d'exportation sur certains produits agricoles et matières premières. Ces mesures restrictives ne font pas seulement que nuire aux exportateurs visés. Elles pénalisent tous les secteurs en aval à l'étranger lorsque le pays qui les impose occupe une place prépondérante dans l'offre mondiale. En particulier, la production de certains métaux stratégiques et terres rares utilisés dans toute une gamme de produits technologiques sophistiqués est concentrée

dans une poignée de pays dont les mesures restrictives à l'exportation ont un impact lourd sur l'offre et les cours mondiaux (Korinek et Kim, 2010). Les quotas et taxes d'exportation sur ces produits peuvent perturber la production et augmenter les coûts dans toute la chaîne de valeur. Les produits semi-finis ou les importations finales coûtent alors plus cher dans tous les pays, y compris dans ceux qui imposent les mesures restrictives. Les restrictions à l'exportation conçues pour protéger les consommateurs locaux et promouvoir les industries locales en aval peuvent pénaliser les deux si la production intermédiaire est réalisée à l'étranger.

Le recours déséquilibré à des mesures antidumping et de compensation offre un autre exemple d'effets potentiellement indésirables de la politique commerciale sur les producteurs locaux (National Board of Trade, 2012). En tant que telle, la logique des CVM ne remet pas en cause la légitimité des instruments de défense commerciale déployés pour réinstaurer des conditions de jeu égales lorsque des entreprises locales sont exposées à une concurrence déloyale. Or, la majorité des recours en application de droits antidumping portent sur des biens intermédiaires (Vandenbussche et Viegelahn, 2011). Ainsi en Inde, premier pays au classement des actions en antidumping entre 2005 et 2011, plus de 90 % des affaires concernaient des biens intermédiaires. À partir de données recueillies au niveau des entreprises, Vandenbussche et Viegelahn (2012) montrent que les entreprises consommatrices de biens intermédiaires en Inde sont directement touchées et tendent à modifier la composition de leur consommation intermédiaire pour éviter les produits touchés par des mesures antidumping. Il s'ensuit que les producteurs locaux de biens intermédiaires ne profitent pas vraiment de ces mesures et que les entreprises consommatrices de ces biens sont moins compétitives. Si l'on considère les flux d'échanges du point de vue de la valeur ajoutée, il semble qu'un certain pourcentage de la valeur ajoutée locale soit incorporé dans les produits « étrangers » visés par les mesures antidumping ou de compensation. Aussi une évaluation complète, au cas par cas, du bien-fondé de telles mesures devrait-elle prendre en compte à la fois la nécessité de restaurer des conditions loyales de concurrence et l'impact espéré de chaque mesure sur l'ensemble des producteurs locaux participant à telle ou telle chaîne de valeur<sup>3</sup>.

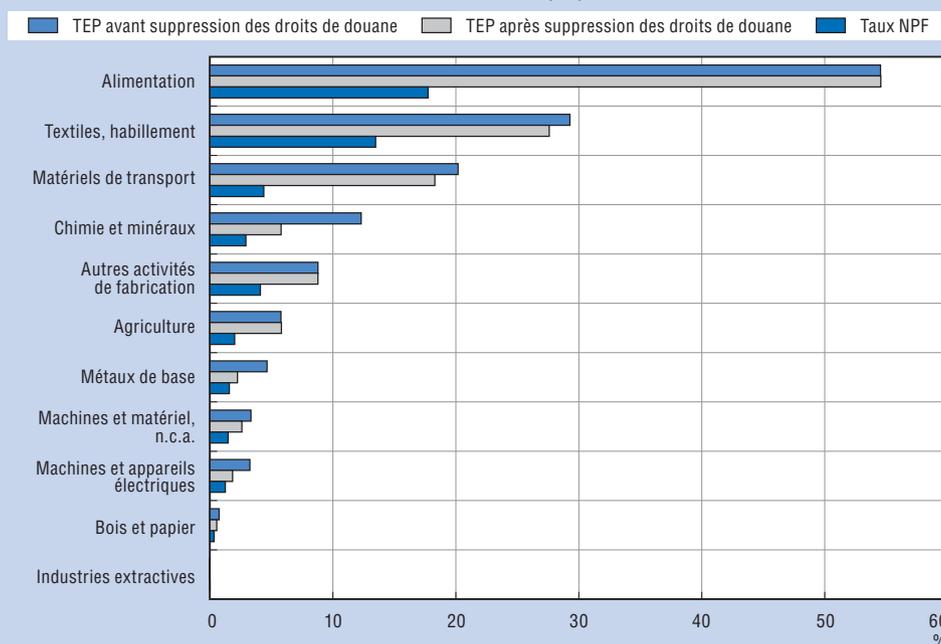
### **Encadré 3.2. Suppression des droits d'entrée sur les biens intermédiaires pour améliorer la compétitivité à l'exportation au Canada**

En mars 2010, le Canada a décidé unilatéralement de supprimer ses droits d'entrée sur une large gamme de biens intermédiaires, de machines et de biens d'équipement. La décision s'inscrivait dans le cadre d'un plan d'action en faveur de l'emploi et de la croissance. Cette suppression concernait 1 541 droits de douane, dont la plupart ont été supprimés immédiatement, 381 autres droits devant l'être progressivement jusqu'en 2015. À cette échéance, le Canada sera la première économie du G20 dans laquelle les producteurs du secteur manufacturier opèrent sans acquitter de droits de douane sur leurs consommations intermédiaires.

S'il est encore trop tôt pour analyser l'impact de cette décision sur les stratégies d'approvisionnement des entreprises et sur les importations de biens intermédiaires du Canada, le modèle ICIO (Inter-Country Input-Output) de l'OCDE peut néanmoins être utilisé pour calculer les « taux effectifs de protection » aux frontières qui résultent de ces modifications tarifaires (en suivant la méthode proposée par Diakantoni et Escaith, 2012)<sup>1</sup>. Le taux effectif de protection (TEP) calcule l'impact global de la politique commerciale d'un pays sur chaque secteur. Il prend en compte à la fois les droits de douane sur les produits finis, qui protègent le secteur, et les droits de douane sur les produits intermédiaires, qui sont acquittés par les industriels, ainsi que la proportion de biens intermédiaires d'importation consommés. Les droits de douane acquittés sur un bien intermédiaire utilisé par telle ou telle industrie en aval majorent ses coûts de production et peuvent donc être considérés comme une protection négative pour cette industrie. Dans le cadre des CVM, les TEP fournissent un outil précieux pour analyser l'impact cumulé des droits de douane à différents stades de production. Ils révèlent en particulier le degré d'impact sur une industrie des droits d'entrée qu'elle acquitte sur ses importations de biens intermédiaires.

### Encadré 3.2. Suppression des droits d'entrée sur les biens intermédiaires pour améliorer la compétitivité à l'exportation au Canada (suite)

#### Les TEP au Canada avant et après la suppression des droits de douane sur les importations de biens intermédiaires (%)



Source: Base de données Inter-Country Input-Output (ICIO) de l'OCDE and base de données TRAINS de l'ONU.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834606>

Avant que les droits de douane ne soient supprimés au Canada, on observait des différences majeures dans le degré de protection accordé aux différents secteurs manufacturiers, celui-ci oscillant entre des taux TEP négatifs modestes dans le secteur minier et 54 % dans les produits alimentaires (voir graphique ci-dessus). On notera avec intérêt que ces différences ne s'expliquent pas seulement par les taux nominaux. Les industries qui contribuent peu à la valeur de leurs produits finis, comme le secteur des équipements de transport ou l'industrie chimique et des minéraux, affichent un TEP relativement élevé en dépit de la faiblesse des taux nominaux des droits de douane.

Avec le passage du Canada à la détaxe des importations de biens intermédiaires, la protection effective de la plupart des secteurs sera faible, mais l'on observe dans le graphique des différences sectorielles notables. S'agissant des industries manufacturières, les TEP observés dans l'industrie chimique et des minéraux sont ceux qui reculent le plus. La production de ce secteur consiste essentiellement en produits intermédiaires consommés ultérieurement à d'autres stades de la production ; aussi la nouvelle mesure l'exposera-t-il plus vivement à la concurrence des biens intermédiaires<sup>2</sup>. La protection effective des textiles, de la construction automobile et des métaux de base régresse moins. En revanche, l'agriculture et les produits alimentaires devraient bénéficier très légèrement d'une meilleure protection effective. Ces secteurs sont plus proches de la demande finale et ne sont pas en concurrence directe avec des biens intermédiaires importés, mais ils bénéficient de droits de douane plus favorables sur leurs consommations intermédiaires.

Au-delà de son impact sur l'ouverture des divers secteurs, le succès de la réforme dépendra de son degré de capacité à améliorer la compétitivité des secteurs en amont et à créer des emplois. On ne dispose pas encore d'estimations sur l'impact de la suppression des droits de douane sur la productivité et l'emploi, mais l'initiative crée un précédent intéressant et justifie que l'on évalue ses effets plus tard. Globalement, il existe plusieurs sources de gains potentiels pour le Canada et ses partenaires :

- L'effet immédiat de la suppression des droits de douane est de permettre aux entreprises canadiennes d'importer des biens intermédiaires moins chers et de meilleure qualité<sup>3</sup>. Les prix des biens intermédiaires importés comme de ceux de production locale diminueront car les producteurs locaux devraient ajuster leurs prix dans un environnement plus ouvert à la concurrence et répercuter les économies réalisées sur leur propre consommation de biens intermédiaires. L'accès à des biens intermédiaires de meilleure qualité est également vecteur de gains de qualité, réduit le nombre de défauts et améliore l'efficacité du processus de production.

.../...

### Encadré 3.2. Suppression des droits d'entrée sur les biens intermédiaires pour améliorer la compétitivité à l'exportation au Canada (suite)

- À long terme, les gains de productivité seront plus importants à mesure que les entreprises adapteront leur structure de production au nouvel environnement tarifaire. Tant qu'il existera des marges de substitution entre biens intermédiaires, les entreprises canadiennes devront se tourner vers les biens intermédiaires importés moins chers des catégories détaxées. Un tel redéploiement permettra d'augmenter la proportion de biens intermédiaires non taxés dans la structure de production et de gonfler les gains induits par la stratégie d'externalisation de la consommation intermédiaire des entreprises.
- Les gains escomptés seront en outre gonflés par le développement de l'investissement étranger au Canada. L'absence de droits d'entrée sur les produits intermédiaires devrait sans doute inciter les entreprises à implanter au Canada leurs sites de production en aval pour profiter du moindre coût des biens intermédiaires importés des pays hors ALENA. Il pourrait devenir plus rentable d'ouvrir des sites de production au Canada pour desservir non seulement le marché local, mais aussi le reste de l'Amérique du Nord.
- Enfin, le Canada ne sera pas le seul à bénéficier de ce changement tarifaire. Ses partenaires y gagneront également. D'une part, les producteurs étrangers de biens intermédiaires fournissant directement ou indirectement les entreprises canadiennes verront s'élargir leur accès au marché. D'autre part, les économies de coûts liées à la suppression des droits de douane seront répercutées en aval dans la chaîne de valeur sur les entreprises étrangères se fournissant en biens intermédiaires auprès de fournisseurs canadiens (par exemple, sur les constructeurs automobiles états-uniens se procurant des produits fabriqués à partir de métaux de base au Canada) et amélioreront ainsi leur productivité.

MFN = nation la plus favorisée (voir graphique).

1. Les données de l'OCDE sur les flux entrées-sorties (E-S) globaux d'avant la réforme (2005) sont utilisées en prenant pour hypothèse que la structure de production reste inchangée après la suppression des droits de douane (du moins à court terme) afin d'isoler les variations des taux effectifs de protection résultant de l'évolution tarifaire. Les chiffres des droits de douane canadiens appliqués à chaque pays partenaire avant 2010 sont issus de la base de données intégrée de l'OMC et agrégés au niveau des divisions (deux chiffres) de la nomenclature CITI Rév.3. En raison de l'absence de données sur les importations qui transitent par la zone de libre-échange de Winnipeg (seule zone franche d'exportation du Canada), la présente analyse ne rend pas compte des reports et des exemptions de droits prévus dans ce régime spécifique.

2. Toutefois, comme le niveau d'agrégation des données E-S ne permet pas de distinguer de variantes au niveau des produits, le calcul surestime probablement le degré de concurrence directe entre produits locaux et étrangers.

3. Sur la contribution des produits intermédiaires à la productivité et à l'emploi, voir, par exemple, Amiti et Konings (2007), Miroudot et al. (2009), Shepherd et Stone (2011) et Feng et al. (2012).

### *Les politiques tarifaires sont plus que jamais interdépendantes*

Parce que les CVM conduisent à une plus forte interdépendance des pays et des secteurs, les barrières commerciales dans telle ou telle industrie affectent non seulement cette industrie, mais également les autres secteurs et partenaires auxquels celle-ci est liée en amont et en aval de la chaîne. L'imposition de droits de douane sur un produit fini étranger touche l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, à l'étranger et localement. En particulier, les services incorporés dans les produits sont indirectement grevés de droits et supportent le coût des mesures protectionnistes. Les biens et les services s'entremêlent dans les réseaux de production mondiaux, ce qui a notamment pour implication majeure pour les pouvoirs publics que les barrières mises en place dans un secteur ont des retombées sur les autres.

Une plus forte interdépendance est également synonyme de plus forte concurrence entre les pays pour attirer les acheteurs et les investisseurs étrangers, et les droits de douane sont une source d'avantage comparatif. Le montant en valeur absolue ou relative des droits de douane est un aspect qui compte lorsque des entreprises décident du lieu d'implantation de leurs processus de production. Lorsque la production est fragmentée, le choix du lieu d'approvisionnement en biens intermédiaires est très sensible aux variations

des prix et des coûts d'échange. La question qui se pose alors est non seulement celle du niveau des droits de douane, mais aussi comment ils se situent par rapport à d'autres pays. Cette question a de plus en plus de sens à mesure que les « échanges de tâches » prennent le pas sur les échanges de produits finis. Depuis que pour devenir un exportateur performant il n'est plus nécessaire de construire ou de reproduire toute une chaîne de valeur, les CVM offrent aux pays en développement des possibilités d'entrer sur les marchés mondiaux en tant que fournisseurs de composants, mais impliquent également une concurrence plus féroce pour approvisionner les entreprises étrangères. L'ouverture des politiques commerciales est une composante déterminante de cette concurrence. Les effets d'agglomération, tels que les retombées des connaissances et la connectivité à l'offre locale, jouent sur la sensibilité des décisions de localisation à d'infimes variations des coûts d'échange et de transaction (FAITC, 2011, Chapitre 4 - Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada).

À cet égard, la mise en place de réseaux de production verticaux implique des relations contractuelles à long terme avec les fournisseurs, ou des coûts fixes pour l'installation d'usines à l'étranger. Aussi les bénéfices de la spécialisation verticale dépendent-ils de la capacité des pays à offrir une stabilité à long terme aux entreprises étrangères. La visibilité du régime des échanges est de plus en plus importante car les échanges au sein des CVM impliquent plus d'investissement direct étranger (IDE) et plus d'investissement relationnel que les échanges de produits finis. Lorsque l'environnement institutionnel est modifié, il en coûte plus cher de changer de partenaire commercial et les entreprises étrangères en aval se montrent alors plus circonspectes sur la localisation première de leurs investissements. Les pays capables de garantir non seulement que les droits de douane et les obstacles non tarifaires sont faibles, mais qu'ils le resteront dans un proche avenir, sont des partenaires plus fiables dans une CVM et ils offrent plus d'attrait pour localiser des investissements locaux et étrangers. Hormis le niveau relatif des droits de douane, la prévisibilité de l'environnement institutionnel commercial – dans l'absolu mais aussi comparativement aux pays voisins ou similaires – est donc primordiale pour une insertion réussie dans une chaîne de valeur mondiale.

### **Les coûts d'échange non tarifaires le long de la chaîne de valeur**

La présente section dresse l'inventaire des coûts d'échange non tarifaires qui affectent les producteurs le long de la chaîne de valeur et les questions particulières que ceux-ci soulèvent pour les CVM. Les mesures non tarifaires (MNT) englobent un certain nombre d'obstacles et de réglementations : procédures administratives en douane, réglementation technique, normes d'hygiène ou de sécurité, restrictions quantitatives telles que quotas et restrictions volontaires à l'exportation, et subventions. Dans une acception plus large, les réglementations et limitations nationales applicables à l'investissement étranger, qui influent sur la fourniture de services, sont également considérées comme des obstacles non tarifaires aux échanges. Celles-ci revêtent un intérêt tout particulier dans les réseaux de production mondiaux car l'efficacité de la fourniture des services facilite les échanges transfrontaliers de composants et de produits finis. Les inefficiences ou l'absence de concurrence dans des secteurs de services stratégiques peuvent agir comme autant d'obstacles et empêcher effectivement les entreprises de s'insérer dans les CVM. Plus largement, on trouve des obstacles aux échanges non seulement dans les restrictions non tarifaires en soi, mais aussi dans leur application. En effet, le manque de transparence dans l'application des règles commerciales et d'autres obstacles de procédure peuvent sérieusement entraver les échanges et aggraver l'impact des MNT.

### ***Les obstacles aux frontières : transit et procédures administratives***

Des procédures administratives rapides et efficaces aux frontières sont un facteur essentiel au bon fonctionnement des chaînes de valeur et prouvent l'importance des mesures de facilitation des échanges pour doper la compétitivité. Différents types de coûts afférents aux procédures douanières et portuaires et aux opérations de dédouanement majorent les frais à la charge des exportateurs, notamment lorsque les biens intermédiaires sont échangés plusieurs fois. À l'instar des droits de douane, les frais administratifs et les retards inhérents au passage en frontière des biens intermédiaires se cumulent dans la chaîne de valeur et agissent comme autant de contraintes sur les exportateurs locaux qui dépendent de biens intermédiaires de classe mondiale. Hormis les obligations d'inspection et de certification imposées par les normes techniques et de sécurité, qui sont évoquées ci-après, les procédures logistiques et les formalités administratives, dans le pays d'origine comme dans le pays de destination, ralentissent le fonctionnement des chaînes de valeur mondiales (tableau 3.1).

Les opérations logistiques dépendent de l'efficacité des infrastructures portuaires, mais également du cadre réglementaire du pays de destination. Les contraintes d'expédition directe (qui interdisent d'expédier des marchandises via des pays tiers), les obligations de transit par un port en douane spécifié et les restrictions réglementaires du transport aérien, maritime ou terrestre, grèvent les coûts d'expédition à la charge des exportateurs. En aval de la frontière, la qualité des infrastructures et la compétitivité des services de transport routier entrent ensuite en ligne de compte. À l'instar des procédures administratives, les mesures techniques liées aux formalités douanières, y compris au calcul des droits applicables et au dédouanement, sont parfois inutilement compliquées. Comme les droits de douane, les coûts générés par le transit et les formalités douanières sont amplifiés dans une CVM car les marchandises traversent les frontières plusieurs fois. L'effet cumulatif de ces barrières a un coût non seulement en termes monétaires, mais aussi en termes de retards de livraison. Les délais nécessaires au dédouanement et à la mise en conformité avec les diverses procédures aux frontières contraignent les entreprises à gérer des stocks plus importants et à s'exposer à des coûts d'opportunité du fait de ventes retardées. Les exportateurs doivent également supporter des coûts de dépréciation sur les biens immobilisés du fait de l'obsolescence technologique rapide (de l'électronique grand public, par exemple), ou des pertes matérielles (de produits agricoles frais, etc.). Ces coûts ont été estimés à un montant équivalent à un droit de douane de 0.6 % à 2.1 % de la valeur des biens importés par jour de retard. Le commerce des composants est encore plus sensible aux délais : le coût d'une journée supplémentaire pour un importateur de biens intermédiaires est 60 % plus cher que pour un importateur de produits finis (Hummels et Schaur, 2012).

**Tableau 3.1. Inventaire des procédures douanières et portuaires**

	<b>Procédures logistiques</b>	<b>Formalités administratives</b>
Pays d'origine	Entreposage Triage Chargement des navires	Inspections de pré-expédition Autorisation ou permis d'exportation Paiement des droits d'exportation
Pays de destination	Déchargement des conteneurs Acheminement de la cargaison Stockage des conteneurs	Contrôles de sécurité Contrôles des autorités de lutte contre les stupéfiants Obligations documentaires
Douanes	Dédouanement et mise à disposition des marchandises importées	Calcul des droits d'entrée applicables Inspections matérielles des douanes Paiement des droits et redevances

Source : D'après Ferrantino (2012).

L'incertitude ajoute un coût supplémentaire à des procédures douanières fastidieuses ou à des infrastructures inefficaces aux frontières. L'incertitude des entreprises exportatrices concernant le marché est d'autant plus grande dans une CVM. Les entreprises situées en amont dans la chaîne de production et loin de la demande finale peuvent ne pas être à même de répondre en temps voulu à tout accroissement de la demande du marché si leurs marchandises doivent patienter des jours (voire des semaines) à la douane de chaque pays successif dans le processus de production. Quant aux entreprises en aval, elles peuvent se trouver dans l'incapacité de réduire leurs commandes en cas de contraction de la demande si des retards les obligent à anticiper les commandes qu'elles passent auprès de leurs fournisseurs étrangers. Plus généralement, lorsque des cargaisons sont retardées à chaque passage de frontière, les exportateurs doivent décider de la quantité à produire et des caractéristiques précises de leur production avant de savoir si celle-ci sera adaptée ou non au marché de destination. Lorsque des composants voyagent ainsi à travers plusieurs pays, il est impossible de faire du juste-à-temps et de réagir rapidement aux fluctuations de la demande. En outre, les entreprises en amont de la chaîne risquent de ne pas savoir combien il leur faudra de temps pour que leurs marchandises soient conformes aux obligations et peuvent éprouver des difficultés à planifier leurs livraisons aux entreprises en aval, avec le risque de ralentissement ou d'inactivité forcée que cela peut induire ultérieurement dans la chaîne de production. De tels risques ne peuvent être évités qu'en faisant transiter de plus gros stocks à chaque stade de production, ce qui est coûteux, inefficace et immobilise le fonds de roulement.

La rationalisation des procédures d'importation et d'exportation et l'investissement dans des équipements portuaires et de stockage plus performants mobilisent du temps et des ressources dans les pays cherchant à mieux accéder aux chaînes de valeur mondiales. Pourtant, il existe des moyens pour se lancer sans mettre en péril les objectifs fixés en matière de sécurité et de recouvrement des droits de douane. Une étude de l'OCDE révèle que les réductions de coûts d'échange les plus notables dans les pays à haut revenu peuvent être réalisées en simplifiant les formalités via des guichets uniques et le traitement douanier en amont de l'arrivée, en mettant en place des mécanismes de décision anticipée sur la classification des marchandises et les droits applicables et en permettant aux exportateurs de trouver des informations sur la réglementation et d'accomplir toutes leurs formalités en ligne (Moisé et al., 2011). Considérées dans leur ensemble, ces mesures peuvent induire une diminution de plus de 10 % des coûts d'échange dans les pays de l'OCDE (tableau 3.2). Dans les pays en développement, les mesures les plus efficaces pour faciliter les échanges consistent à améliorer la transparence et l'accès aux informations, ainsi qu'à harmoniser et à simplifier les documents, cependant que les mesures les plus coûteuses, notamment la création de guichets uniques, peuvent être mises en œuvre dans un second temps.

Les mesures de facilitation des échanges sont importantes pour que les chaînes de valeur mondiales soient accessibles aux petites et moyennes entreprises (PME). Il est particulièrement difficile pour de petites entreprises entrant sur de nouveaux marchés d'obtenir des informations sur les formalités douanières, les obligations de contrôle et les formalités administratives de différents pays. Le respect des obligations en matière documentaire et les procédures de test et de certification génèrent des coûts fixes importants, qui pèsent très lourdement sur les PME qui importent et exportent des volumes modestes. Les coûts fixes afférents à la participation à une chaîne de valeur peuvent être réduits en permettant d'accéder en ligne aux informations nécessaires et en mettant en place des guichets uniques et des procédures de dédouanement simplifiées

pour les cargaisons de faible volume. Une meilleure efficacité des passages en frontière devrait être une priorité pour encourager l’insertion des PME dans les réseaux de production mondiaux.

**Tableau 3.2. Mesures de facilitation des échanges et coûts d’échange dans le secteur manufacturier**

Contribution potentielle à la réduction des coûts d’échange	
Simplification des procédures douanières	5.4 %
Décisions anticipées : nombre, délais et transparence	3.7 %
Automatisation des formalités douanières	2.7 %
Droits et redevances : montant et transparence	1.7 %
Coopération extérieure des autorités à la frontière	1.2 %
Nombre de documents et acceptation de copies	0.2 %
<b>Total</b>	<b>14.9 %</b>

Source : Moïsé et al. (2011) ; pays de l’OCDE.

Les mesures de facilitation des échanges peuvent être décidées unilatéralement et sont potentiellement très bénéfiques pour la croissance des exportations et l’emploi du pays investissant dans des procédures aux frontières plus efficaces. Grâce à de telles mesures, les entreprises locales et les filiales locales d’entreprises étrangères peuvent accéder plus facilement et de manière plus fiable à des biens intermédiaires étrangers de qualité, gagner en productivité par une planification plus efficace de leur production et exporter en rencontrant moins d’obstacles. Les mesures visant à alléger les formalités administratives et à favoriser les admissions et exportations temporaires de produits semi-finis peuvent aider les PME à tirer pleinement profit des chaînes de valeur mondiales. Les régimes d’admission/d’exportation temporaire pour perfectionnement actif/passif et les régimes de remboursement des droits d’entrée, en particulier, permettent aux entreprises exportatrices d’économiser non seulement sur les droits de douane mais aussi sur les coûts et délais afférents à la mise en conformité avec les procédures douanières. Cependant, ces régimes sont généralement d’une ampleur limitée et ne se substituent que partiellement aux mesures de facilitation des échanges à part entière car il faut satisfaire à de nombreuses obligations documentaires pour pouvoir y prétendre ; d’autre part, ils ne bénéficient pas aux entreprises qui importent des biens intermédiaires mais vendent sur leur marché national.

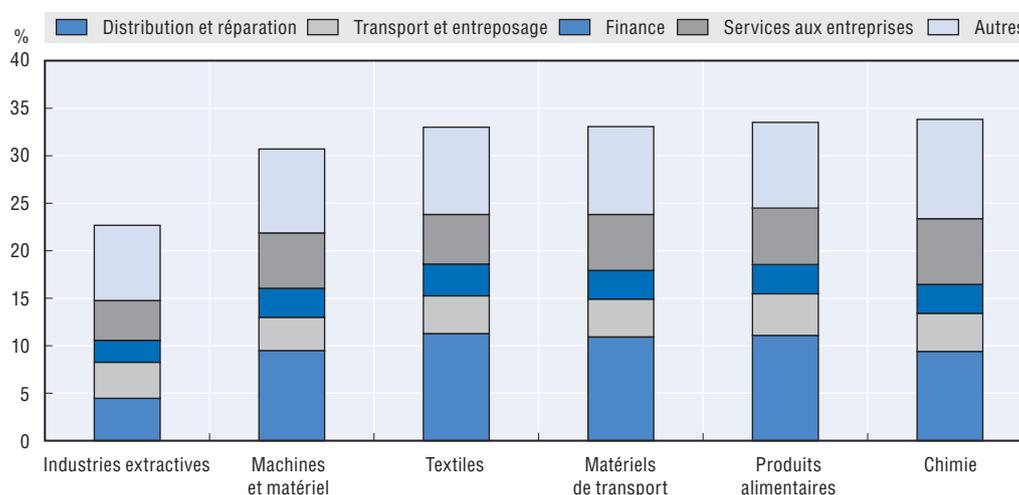
Si leurs bénéfices pour les consommateurs et les producteurs locaux justifient le bien-fondé des mesures unilatérales de facilitation des échanges, il est possible d’aller plus loin encore par des actions concertées au niveau régional ou multilatéral. Les producteurs partie prenante dans une chaîne de valeur sont affectés non seulement par les coûts et délais à leurs propres frontières, mais aussi par les coûts et délais aux frontières entre les pays tiers situés en amont et en aval, qui peuvent perturber la chaîne de valeur ou majorer notablement ses coûts de fonctionnement. Si un plus grand nombre de pays s’attaquaient ensemble à ces obstacles de procédure, les chaînes de valeur gagneraient partout en efficacité. Cela signifierait également pour les pays réalisant des investissements coûteux pour améliorer leurs infrastructures douanières et portuaires que leurs partenaires, actuels ou potentiels, en feraient de même, donnant ainsi aux entreprises de chaque pays la possibilité de participer davantage aux chaînes de valeur mondiales.

### Les inefficiences des marchés de services

La qualité des services dans la chaîne logistique joue sur les coûts tout au long de la chaîne de valeur. L'éventail des services complémentaires à la production est large : le transport et le stockage sont les plus connus, mais d'autres services de banque et d'assurance, mais aussi des services aux entreprises, des services professionnels et de communication sont fournis à chaque stade de production. Les services entrant en jeu à chaque extrémité de la chaîne de valeur sont d'un côté la R-D et le développement au stade de la conception, la distribution, la publicité et la commercialisation, ou encore l'après-vente et la maintenance à l'autre bout de la chaîne.

Considérés dans leur ensemble, les services, en tant que consommations intermédiaires, créent directement et indirectement une valeur ajoutée qui représente plus de 30 % de la valeur ajoutée totale des biens manufacturés (graphique 3.2). Les chiffres du graphique ne constituent que la fourchette basse de la contribution des services à la production manufacturière car ils ne prennent en compte que les services exportés ; des services comme la R-D sont souvent assurés en interne. Dans les chaînes de valeur mondiales, les services jouent un rôle essentiel comme « activateurs » des échanges de biens et interviennent pour coordonner les stades de production et assurer l'efficacité des flux de composants entre les frontières. Alors qu'ils ne représentent qu'une fraction mineure du commerce mondial dans les flux d'échanges bruts enregistrés, la part des services dans les flux de valeur ajoutée est nettement plus importante : 50 % environ de la valeur des exportations dans les pays de l'OCDE correspond à la valeur ajoutée des services et celle-ci est, dans une large mesure, incorporée dans les exportations brutes de produits manufacturés (voir graphique 2.5, chapitre 2).

**Graphique 3.2. Part des services dans la valeur ajoutée contenue dans les exportations de produits manufacturés, à l'échelle mondiale, 2009**



Note : La part de la distribution n'inclut pas les services de distribution de produits finaux.

Source: OCDE/OMC (2013), OCDE-OMC : Statistiques du commerce en valeur ajoutée (base de données), doi : 10.1787/data-00648-fr (consulté en avril 2013).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834625>

Si certains coûts afférents aux services intermédiaires (coûts de transport, par exemple) sont tributaires de la qualité des infrastructures, la facilitation des échanges dans la chaîne de valeur nécessite aussi des marchés de services performants. Les

réglementations locales favorables à la concurrence et la libéralisation des services sont garantes d'un fonctionnement efficace de la chaîne logistique. Les études opèrent une distinction entre les réglementations restrictives qui réservent un traitement différent aux fournisseurs étrangers et celles qui appliquent un traitement égal aux entreprises locales et étrangères, et entre les réglementations qui affectent tantôt l'entrée sur le marché, tantôt les opérations<sup>4</sup> (Francois et Hoekman, 2010). S'agissant de réglementations de cette dernière catégorie, il importe pour les réformer de distinguer les restrictions qui sont motivées par une volonté d'efficacité ou d'équité (pour corriger une externalité négative, par exemple), de celles qui ne font que générer de la rente<sup>5</sup>. Les barrières à l'entrée et les mesures discriminatoires se justifient rarement en tant que réponse à des motivations d'efficacité et ne font qu'entraver la concurrence. Elles peuvent être source d'inefficiences dans des services complémentaires stratégiques et perturber les CVM qui en ont besoin.

Il découle de ce qui précède que les gains issus des échanges dans les CVM sont amplifiés si le développement des réseaux de production mondiaux va de pair avec la libéralisation des échanges de services. Grâce à une plus grande ouverture des marchés de services, des services d'infrastructure plus performants permettent d'améliorer la fiabilité des flux d'importation et d'exportation et favorisent ainsi la participation aux chaînes de valeur mondiales. Le secteur des transports livre un exemple éclairant : Deardoff (2001a) identifie plusieurs sources de gains d'efficacité à partir de la prestation transfrontalière des services. Au-delà des effets habituels de l'avantage comparatif sur le bien-être, les économies d'échelle et la baisse des coûts fixes, des gains sont également réalisables à partir d'une diminution des blocages aux frontières et des coûts liés à la réglementation. Ces gains peuvent être réalisés en harmonisant les réglementations applicables aux fournisseurs locaux et étrangers, en adoptant les mêmes procédures et équipements dans des pays différents et en supprimant les opérations qui font perdre du temps (déchargement et rechargement des cargaisons à la frontière, par exemple). Le bon fonctionnement des services de transport permet ensuite de diminuer le coût des biens intermédiaires achetés à l'international par tout un éventail d'industries.

La compétitivité à l'exportation a elle aussi tout à gagner d'une plus grande ouverture au commerce international et à l'IDE des services aux entreprises. Les gains dans ce domaine intéressent au premier chef les industries à forte intensité technologique comme la construction mécanique, l'automobile, la chimie et l'équipement électrique (Francois et Woerz, 2008). Des secteurs des télécommunications plus ouverts et plus compétitifs permettraient également d'accroître la productivité et la compétitivité du secteur manufacturier, en augmentant les taux de pénétration de l'Internet et en encourageant les investissements dans de meilleures infrastructures de technologies de l'information. Parallèlement, le développement des chaînes de valeur dans les services, dans des secteurs comme l'informatique, la finance ou le tourisme, s'en trouverait favorisé.

Les services de distribution sont un autre maillon stratégique des CVM. Certains auteurs ont identifié des chaînes de valeur mondiales « dirigées par les acheteurs », dans lesquelles des détaillants mondiaux organisent la chaîne logistique (Gereffi, 1994). Ces CVM revêtent un intérêt tout particulier pour les petits producteurs agricoles, pour qui trouver des partenaires internationaux, se renseigner sur les marchés étrangers et se conformer aux normes et formalités d'importation et d'exportation, sont parmi les principaux obstacles à leur insertion dans une chaîne de valeur. Parce qu'ils apportent généralement une aide à leurs fournisseurs sur la plupart des sujets qui les préoccupent, les détaillants mondiaux sont souvent le moyen le plus simple pour que ces producteurs entrent sur les marchés mondiaux. Toutefois, des obstacles réglementaires à l'entrée et à

L'investissement étranger peuvent nuire à l'efficacité et à la compétitivité des réseaux de distribution de détail et de gros (Reisman et Vu, 2012). Ces barrières en aval de la frontière minimisent les gains que peuvent obtenir, via les échanges commerciaux et la fragmentation de la production, les fournisseurs agricoles et manufacturiers plus en amont dans la chaîne de valeur.

### *La diversité des normes<sup>6</sup>*

La politique commerciale de ces dernières décennies a pris un nouveau visage, celui des obstacles techniques. Avec la suppression des quotas et la réduction des droits de douane, l'une des principales difficultés pour les entreprises désireuses d'entrer sur de nouveaux marchés est de se conformer à des normes contraignantes concernant les produits et les processus, notamment pour les exportations vers les pays à haut revenu. À de nombreux égards, il est plus difficile et plus coûteux de s'y conformer dans une chaîne de valeur mondiale car le respect de ces normes implique de se coordonner à tous les stades de la chaîne. Des actions visant à remédier à la complexité des normes, mais surtout à leur diversité, permettraient d'accroître notablement la capacité des PME à participer aux CVM.

Les obstacles techniques au commerce (OTC) affectent 30 % environ de l'ensemble des échanges internationaux, et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) plus de 60 % des échanges agricoles (Nicita et Gourdon, 2012). Tant qu'elles diffèrent de celles du pays d'origine et en l'absence d'accords de reconnaissance mutuelle, les normes techniques et sanitaires exigent des exportateurs qu'ils adaptent leurs processus de production, qu'ils fournissent des documents supplémentaires et qu'ils obtiennent un agrément. Le coût de la certification des produits et des tests et contrôles effectués sur ces produits, allié à des exigences spécifiques de conditionnement et d'étiquetage, peut considérablement altérer l'intérêt des petits exportateurs à entrer sur des marchés étrangers.

Il convient de noter que le développement des CVM peut tout à fait renforcer la nécessité d'une normalisation sévère. Même si les normes imposées par les pouvoirs publics peuvent s'apparenter à du protectionnisme déguisé, elles sont souvent la réponse à des préoccupations légitimes de santé et de sécurité des consommateurs, d'environnement, ou de qualité. Les réseaux de production internationaux peuvent accroître les asymétries d'information, par exemple en compliquant la traçabilité d'un produit défectueux jusqu'à son origine et le rappel de ce produit, qui justifient en premier lieu d'adopter des normes de sécurité et de qualité. La définition de critères techniques et d'indicateurs de performance nécessite donc des arbitrages entre protection des consommateurs et restrictions commerciales (Fischer et Serra, 2000).

Les normes de qualité n'impliquent pas toutes de tels arbitrages. Une réglementation plus sévère peut aussi développer les échanges en stimulant la confiance des consommateurs dans les produits fabriqués à l'étranger. L'impact net des normes sur les importations est donc ambigu et des analyses empiriques de l'impact des OTC et des mesures SPS sur le commerce ont donné des résultats mitigés selon le secteur et les mesures en cause (Li et Beghin, 2012). Il semble que la normalisation ait un effet négatif sur les échanges de produits agricoles et alimentaires, mais que cet effet soit modeste, voire positif, sur le commerce des produits manufacturés. Aussi, à condition d'être harmonisées et correctement appliquées, les normes de qualité et de sécurité peuvent faciliter l'accès aux réseaux mondiaux de certains fournisseurs de pays en développement, en particulier de gros producteurs capables, souvent avec l'aide d'acheteurs et de détaillants en aval, d'investir pour se mettre en conformité avec les normes et d'améliorer leur productivité et leur fiabilité.

Le principal problème, toutefois, est que les normes officielles sont loin d'être harmonisées entre les pays et qu'elles impliquent des procédures qui limitent la capacité des fournisseurs en amont à tirer pleinement profit des CVM. La longueur et l'opacité des procédures de certification sont incontestablement préjudiciables aux échanges internationaux, comme le sont les grandes différences entre les normes imposées par les pays participant à la fabrication d'un produit. S'agissant des procédures d'évaluation de conformité prévues par les réglementations techniques, Chen et al. (2006) estiment, à partir d'un échantillon de pays en développement, que l'obligation de procéder à des tests réduit de 9 % la quote-part (principalement des entreprises non manufacturières) dans les exportations et que les difficultés pour s'informer sur la normalisation en vigueur réduisent cette quote-part d'environ 18 %. Ces procédures réduisent également le nombre de destinations vers lesquelles les entreprises exportent à cause de la duplication des coûts fixes et des déséconomies d'échelle induites par une production devant satisfaire à plusieurs séries de spécifications techniques. Le défaut de cohérence dans les obligations d'étiquetage et de conditionnement d'un pays à l'autre produit les mêmes effets. Faute d'harmonisation, les normes et les coûts de certification sont un obstacle de taille pour les producteurs fournissant des entreprises en aval dans plusieurs pays ou servant les consommateurs de plusieurs marchés (encadré 3.3).

La conformité à toute une batterie de normes techniques est particulièrement lourde pour les entreprises inscrites dans une chaîne de valeur. Les réseaux de production internationaux majorent le coût des OTC et des mesures SPS supporté par les exportateurs du fait de la nature fragmentée des processus de production. Si les fournisseurs de biens intermédiaires situés en amont ne connaissent pas le marché d'exportation final, les entreprises en aval peuvent avoir à supporter des coûts d'adaptation aux stades de production ultérieurs. Autre scénario possible : les entreprises en amont peuvent devoir adapter leur production aux besoins de chaque pays et perdre ainsi le bénéfice des économies d'échelle.

Dans les chaînes d'approvisionnement alimentaire, le respect des mesures SPS requiert habituellement un haut degré de coordination, de suivi et de traçabilité tout au long de la chaîne de valeur. Il s'agit là d'un enjeu de taille pour des processus de production fragmentés. À cet égard, il est utile d'opérer une distinction entre la normalisation des produits (définissant la quantité maximum de résidus chimiques, par exemple), qui fait l'objet de tests sur le produit fini, et la normalisation des processus (système HACCP d'analyse des risques aux points critiques, par exemple). Le respect de cette dernière catégorie de normes est plus complexe et plus coûteux pour les entreprises partie prenante à une chaîne de valeur car il nécessite des informations sur les processus de production et les systèmes de gestion qualité à tous les stades de la chaîne logistique. Les coûts à supporter peuvent effectivement empêcher les petites entreprises de participer aux réseaux de production mondiaux (Kaplinsky, 2010). Les effets restrictifs des obstacles techniques sur les échanges dans les CVM peuvent également expliquer pourquoi les taux de couverture des importations relevant des mesures OTC/SPS sont inférieurs dans les secteurs à forte consommation intermédiaire (OMC, 2012).

### Encadré 3.3. Conformité à des normes multiples en vue de l'exportation : l'exemple des exploitations agricoles marocaines

Dans leur analyse du secteur marocain des agrumes et des légumes, Aloui et Kenny (2005) montrent les difficultés soulevées par la conformité à une diversité de normes dans les CVM. La chaîne de valeur est composée de multiples intervenants : fournisseurs de semences, d'engrais et de pesticides, fabricants d'équipement mécanique, exploitants agricoles, usines de conditionnement, intermédiaires à l'export, intermédiaires à l'import et détaillants étrangers dans l'Union européenne et aux États-Unis. Les exportateurs doivent respecter plusieurs séries de normes de sécurité alimentaire et de contrôle qualité au niveau de l'exploitation et du conditionnement, qu'il s'agisse des normes officielles du pays de destination (système HACCP, ISO 9001, normes nationales des pays de l'UE) ou de normes privées, imposées par des groupements de gros détaillants (certification EurepGAP [désormais GlobalGAP], BRC). Quoique n'étant pas légalement contraignantes, ces dernières sont effectivement une condition préalable pour desservir un marché.

Si les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire sont primordiales pour la protection des consommateurs et ne doivent pas en soi être considérées comme des obstacles au commerce, l'étude met en évidence les coûts de mise en conformité avec des normes multiples, et parfois contradictoires, dans une chaîne de valeur agro-alimentaire internationale. La conformité à chaque norme nécessite d'emblée d'importants investissements et des coûts récurrents dont le montant est estimé à 8 % au moins du coût total au départ de l'exploitation. De surcroît, la participation à la chaîne de valeur qui relie les exploitants agricoles marocains aux fournisseurs de pesticides et aux détaillants des États-Unis et de l'Union européenne impose généralement de respecter simultanément plusieurs normes, au niveau de l'exploitation agricole et au niveau de l'usine de conditionnement. La principale préoccupation des exploitants agricoles ayant fait l'objet de l'étude tient à l'incompatibilité entre les normes nationales (qui, par exemple, fixent des quantités maximales de résidus différentes pour le même pesticide dans des pays importateurs différents et pour des années différentes) et à l'absence d'accords de reconnaissance entre les organismes de certification (ainsi, les producteurs de l'agriculture biologique ne peuvent pas être exemptés de la certification EurepGAP alors qu'ils doivent satisfaire à des normes plus sévères).

La variabilité des normes étrangères de contrôle qualité relatives aux résidus de pesticides est la question la plus préoccupante. L'approvisionnement de plusieurs pays passe par des coopératives et des intermédiaires à l'export qui généralement ne savent pas avant la récolte où le produit fini sera vendu, alors que certains pesticides sont autorisés dans l'Union européenne, mais pas aux États-Unis et inversement. Les différences entre les obligations au titre des mesures SPS ont pour effet de majorer les coûts de conformité et de certification et de limiter les économies d'échelle réalisables par les petites coopératives et les usines de conditionnement. À l'évidence, la convergence des normes et des procédures de certification faciliterait la participation des petits producteurs agricoles aux CVM.

Il en découle que l'accroissement des flux d'échanges dans les CVM a pour effet d'amplifier les bénéfices de la convergence réglementaire. Les mesures favorisant la convergence des normes et des obligations de certification, via l'adoption d'une normalisation internationale (ISO, Codex Alimentarius, etc.), de même que les accords de reconnaissance mutuelle, allègent les formalités de mise en conformité. Ces mesures aident à éviter les doublons inutiles dans les procédures de test et de certification. En tant que telles, ces initiatives des pouvoirs publics facilitent l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Plus précisément, dans la mesure où elles abaissent le coût des produits intermédiaires importés sans mettre en danger la sécurité des consommateurs, elles améliorent la compétitivité des exportateurs qui se fournissent en produits intermédiaires sur les marchés internationaux.

### Rôle de la libéralisation des échanges dans le développement des CVM

L'analyse des échanges évolue dès lors que les entreprises fragmentent leur production entre plusieurs pays. Par l'accès à des biens intermédiaires moins chers, les échanges deviennent une nouvelle source de gains qui a un impact sur l'avantage comparatif (Deardorff, 2001b, 2005). Le rôle des accords commerciaux ne change pas

fondamentalement : ces derniers servent toujours à lever certains obstacles au commerce et à faciliter l'implication des entreprises dans les CVM. Cependant, les modalités de libéralisation des échanges pourraient être différentes et ce, pour trois raisons.

Tout d'abord, la politique commerciale n'est pas la seule politique influant sur le développement des CVM. Les publications sur le sujet soulignent le rôle du triangle commerce-investissement-concurrence dans les coûts d'échange : la politique commerciale doit s'inscrire dans une stratégie cohérente d'accès au marché au sens large. Ensuite, le débat sur la priorité relative à donner aux mesures multilatérales, régionales et unilatérales de libéralisation des échanges doit tenir compte de l'interdépendance accrue des politiques commerciales. Enfin, certaines questions particulières relatives à la spécialisation verticale et aux échanges pourraient bien devoir être considérées dans la prochaine génération d'accords commerciaux.

Cette section décrit dans un premier temps ce qui diffère en termes d'avantage comparatif lorsque les échanges sont « verticaux » et que des biens intermédiaires sont exportés, puis aborde les trois implications majeures en découlant pour les accords commerciaux en termes de complémentarité des politiques publiques, de degré approprié de libéralisation des échanges et de problématiques nouvelles à examiner.

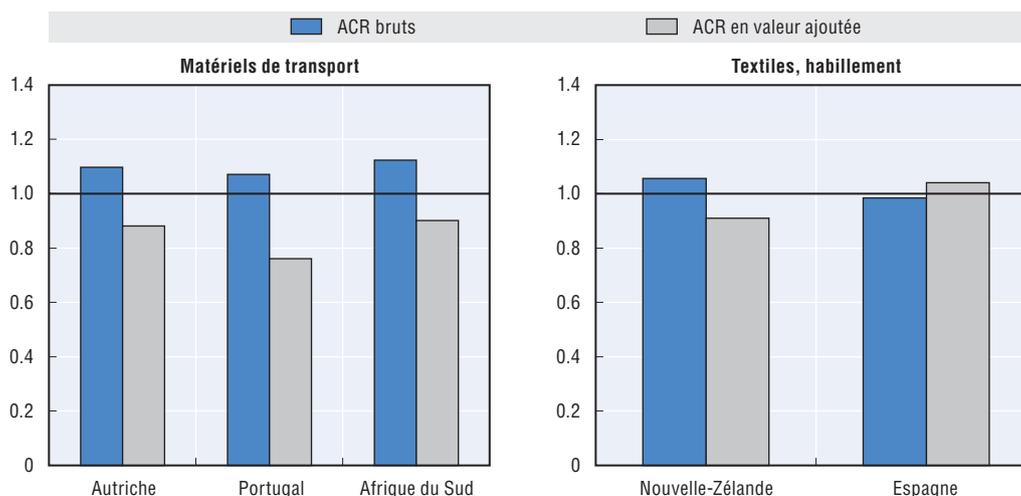
### ***Avantage comparatif, coûts d'échange et CVM***

Pour le dire simplement, un pays détient un avantage comparatif lorsqu'il produit un bien ou un service à un coût *relatif* moindre. Ce qui importe, ce n'est pas le coût de production comparé entre un pays A et un pays B, mais plutôt le coût relatif, dans le pays A, de production d'un bien 1 par rapport à un bien 2 ou à un service 3 (et comment il se situe par rapport aux coûts relatifs dans le pays B). La même logique s'applique lorsque l'on introduit la possibilité d'importer/exporter des biens de consommation intermédiaire. Cependant, la définition du coût de production devient alors bien plus complexe que dans un monde où les biens et services intermédiaires ne font pas l'objet d'échanges (Deardorff, 2005). En effet, le coût de production dans le pays A ne dépend plus seulement des facteurs de production situés sur son territoire (des coûts du travail, par exemple). Il est également fonction du coût des consommations intermédiaires, lequel dépend de la politique commerciale : les prix des biens et services intermédiaires locaux peuvent augmenter si des obstacles au commerce renchérissent le coût des importations. La structure des échanges devient donc très sensible aux coûts d'échange et l'avantage comparatif d'une économie locale ne repose plus seulement sur la dotation du pays en capital et en travail. Il dépend désormais aussi du prix des consommations intermédiaires dans les pays étrangers.

L'avantage comparatif révélé (RCA) est un indice permettant de mesurer le degré de spécialisation d'un pays dans un secteur donné en comparant la part que celui-ci représente dans les exportations du pays et la part de ce secteur dans les exportations mondiales. L'examen du RCA en montant brut et en valeur ajoutée permet de voir l'importance des échanges de biens intermédiaires pour l'avantage comparatif. Il y a avantage comparatif lorsque le RCA est supérieur à 1. En montant brut, le calcul utilise les statistiques commerciales actuellement disponibles, tandis que de nouvelles statistiques sur la valeur ajoutée locale dans les exportations sont utilisées pour évaluer le RCA en valeur ajoutée. En prenant l'exemple des équipements de transport, le graphique 3.3 montre que certains pays détiennent un avantage comparatif révélé en montant brut – soit un RCA supérieur à 1 – mais pas en valeur ajoutée (c'est le cas pour les trois pays, Autriche, Portugal et Afrique du Sud). C'est également le cas de la Nouvelle-Zélande pour le secteur du textile et de

l'habillement, cependant que l'Espagne est dans la situation inverse. En valeur brute, l'Espagne ne semble pas détenir d'avantage comparatif mais l'indice RCA révèle qu'en fait, elle en détient un en valeur ajoutée. Aussi est-il important de prendre en compte les échanges de biens intermédiaires pour déterminer l'avantage comparatif de chaque pays (voir chapitre 6 pour une discussion plus approfondie).

**Graphique 3.3. Avantage comparatif révélé en valeur brute et en valeur ajoutée, 2009**



Source: OCDE/OMC (2013), OCDE-OMC : Statistiques du commerce en valeur ajoutée, (base de données), doi : 10.1787/data-00648-fr, (consulté en avril 2013).

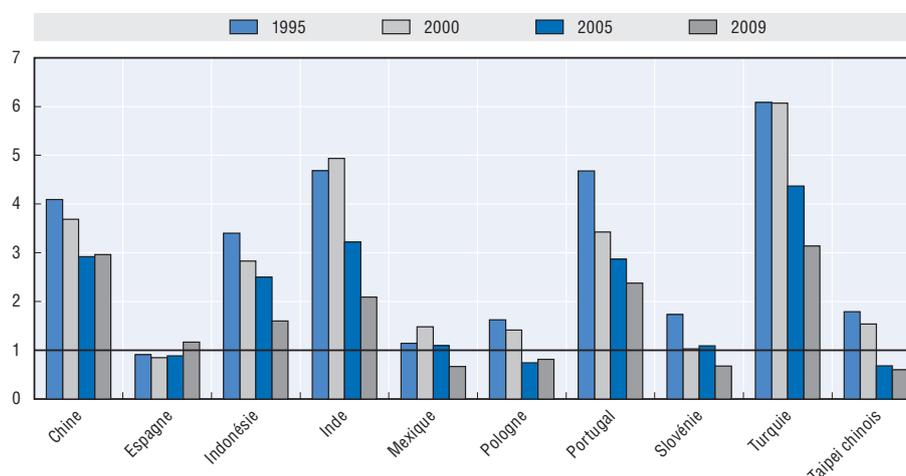
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834644>

L'indice RCA peut également rendre compte de l'instabilité de l'avantage comparatif face aux variations des coûts d'échange. Ainsi qu'il ressort du graphique 3.4, des variations notables ont été observées dans le textile et l'habillement, même sur période courte (entre 1995 et 2009). Compte tenu de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), de nouvelles mesures de libéralisation dans les accords commerciaux régionaux (ACR) et de réformes unilatérales dans les pays émergents, il s'agit d'un secteur où les coûts d'échange ont considérablement varié ces dix dernières années. Il ressort également du graphique 3.4 que la spécialisation des pays, elle aussi, a beaucoup évolué. L'indice RCA de l'Espagne, par exemple, était inférieur à 1 en 2005, mais le pays détenait un avantage comparatif quatre ans plus tard.

Ce constat a notamment pour implication concrète que la politique commerciale joue, plus que jamais, sur l'avantage comparatif et la compétitivité des entreprises locales. La levée des obstacles au commerce entraîne traditionnellement un gain sous la forme d'un accroissement du revenu réel, les consommateurs pouvant payer moins cher les produits finis ; mais elle entraîne aussi un gain supplémentaire. Grâce à la possibilité d'accéder à des biens intermédiaires moins chers, les coûts de production sont inférieurs et une nouvelle spécialisation peut intervenir dans la chaîne de valeur, accroissant ainsi le gain global. Prenons l'exemple d'un pays A, qui pouvait détenir un avantage comparatif dans la construction automobile. Toutefois, en l'absence de commerce de biens intermédiaires, il devait produire lui-même la totalité des pièces et composants nécessaires avant l'assemblage des modèles. Ce qui constituait alors un avantage comparatif au niveau de la « construction automobile » se mue en un nouvel avantage comparatif avec la spécialisation du pays dans un segment spécifique de la construction automobile. Il existe en effet au moins un segment où les coûts de production *relatifs* seront inférieurs et donc, la possibilité d'engranger de nouveaux gains par la spécialisation<sup>7</sup>.

De surcroît, ce nouvel avantage comparatif sera directement influencé par la politique commerciale puisque le coût relatif est fonction du prix des biens intermédiaires (y compris étrangers). Les responsables de la politique commerciale endossent donc une responsabilité nouvelle avec la fragmentation verticale des processus de production. Tout avantage comparatif, qui était défini auparavant sur la base des facteurs de travail et de capital disponibles dans l'économie, perd désormais de son ancrage local et se trouve directement exposé à l'influence de la politique commerciale et des autres mesures qui ont un impact sur les coûts d'échange<sup>8</sup>.

**Graphique 3.4. Évolution temporelle de l'avantage comparatif révélé (ACR) en valeur ajoutée dans le textile et l'habillement, dans certaines économies**



Source: OCDE/OMC (2013), OCDE-OMC : Statistiques du commerce en valeur ajoutée (base de données), doi : 10.1787/data-00648-fr (consulté en avril 2013).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834663>

Le commerce des biens intermédiaires n'est évidemment pas un phénomène nouveau. Mais il y a quelques décennies, il était possible de l'ignorer et de supposer que la plupart des produits étaient fabriqués en un seul et même lieu et que seules les matières premières étaient importées comme biens de consommation intermédiaire. La fragmentation accrue des processus de production depuis le milieu des années 80 fait qu'il est désormais impossible d'ignorer ce commerce et ses implications pour l'avantage comparatif. Le reste de la présente section en examine les implications concrètes pour la négociation des accords commerciaux.

### ***Comment les accords commerciaux peuvent-ils aider les entreprises à accroître leur productivité globale et doper la création d'emplois ?***

Les accords commerciaux peuvent contribuer à réduire les coûts d'échange et permettre aux entreprises de s'engager dans une spécialisation verticale pour accroître leur productivité globale. Le rôle joué par l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information (ATI) en fournit un exemple, maintes fois cité (Baldwin, 2006b ; Kimura et Obashi, 2011). Ce n'est pas un hasard si les chaînes de valeur mondiales sont particulièrement solides dans les secteurs qui relèvent de cet accord (encadré 3.4). La suppression des droits de douane sur la plupart des produits d'une même chaîne de valeur peut avoir un impact notable et le fait que cet accord soit fondé sur le régime de la nation la plus favorisée (NPF) et qu'il couvre 97 % des échanges mondiaux de produits issus des technologies de l'information (produits TI) fait qu'il n'y a pas d'effet d'amplification (voir encadré 3.1) d'un pays à l'autre.

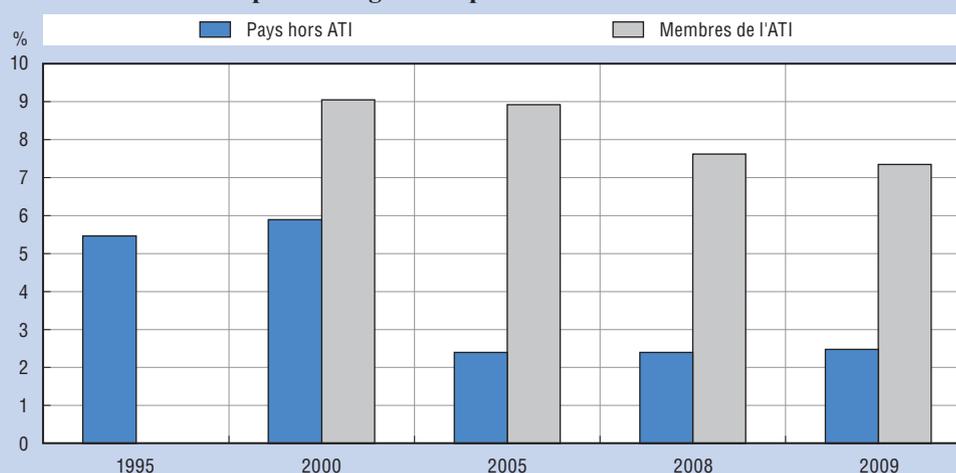
Cependant, l'Accord ATI ne porte que sur les produits et les droits de douane et en tant que tel, ne remédie pas à l'ensemble des barrières présentes dans la chaîne de valeur ou dans la totalité des segments. En particulier, l'accord ne couvre pas les services, qui sont également importants pour les produits issus des technologies de l'information. Au-delà de la politique commerciale, des obstacles à l'investissement ou des questions de compétitivité peuvent peser sur le commerce de ces produits. La nécessité de prendre en compte les complémentarités avec d'autres domaines d'intervention peut constituer une des implications majeures de la fragmentation accrue des processus de production pour l'action des pouvoirs publics.

#### Encadré 3.4. L'Accord sur les technologies de l'information (ATI) et la chaîne de valeur dans les technologies de l'information

L'accord ATI est un accord multilatéral qui supprime les droits de douane sur des produits clés de technologies de l'information (produits TI) et de télécommunications initialement en faveur de 29 pays signataires, désormais au nombre de 75 (l'accord couvre 97 % des échanges mondiaux de produits TI). Tous les membres de l'OMC peuvent bénéficier des avantages de cet accord car l'ATI applique le régime de la nation la plus favorisée. Les chaînes de valeur mondiales sont particulièrement solides dans les secteurs relevant de cet accord. Outre l'industrie des équipements de transport, l'équipement électrique et optique, secteur dont relèvent la plupart des produits TI, est celui dans lequel la longueur des chaînes de valeur a le plus augmenté entre 1995 et 2008.

L'expansion des chaînes de valeur dans l'industrie des TI a coïncidé avec l'entrée en vigueur de l'ATI en 1997 (Anderson et Mohs, 2011). Les chiffres du graphique ci-dessous ne donnent pas la preuve d'un lien de cause à effet, mais il se trouve que les pays signataires de l'ATI participent plus souvent à des CVM que les non-signataires. Le taux de participation est calculé en pourcentage des exportations brutes et rend compte à la fois du contenu en produits importés des exportations et des exportations de produits intermédiaires de production locale incorporés dans les exportations des pays tiers. Avant l'adoption de l'ATI, le taux de participation moyen à des CVM était d'environ 5 % pour l'ensemble des pays. Les premiers membres de l'ATI affichaient en 2000 un taux de participation plus élevé (supérieur à 8 %) et, en dépit d'une légère diminution due à l'arrivée de nouveaux signataires, le taux de participation des membres reste beaucoup plus élevé que celui des non-membres.

#### Adhésion à l'ATI et participation aux CVM des technologies de l'information : indice de participation en pourcentage des exportations brutes



Source: OECD (2012).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834682>

### *Davantage de complémentarités entre la politique commerciale et les politiques de l'investissement et de la concurrence*

Les flux de travail, de capital et de connaissances dans les CVM jouent également sur le coût de production relatif des biens et des services. L'avantage comparatif détenu par une entreprise dans un pays A peut changer si une autre entreprise investit dans un pays B, si des travailleurs très qualifiés arrivent sur ce nouveau site et si des technologies sont importées. Cet avantage comparatif peut passer du pays A au pays B sous l'effet de décisions d'investissement ou de partenariats inter-entreprises. Car en plus de la politique commerciale, les politiques d'investissement et de concurrence déterminent les coûts de production relatifs et par conséquent, l'avantage comparatif.

Cette plus forte volatilité de l'avantage comparatif est donc également due aux flux de travail, de capital et de connaissances dans les CVM. Jadis, les stocks et la dotation en facteurs déterminaient la productivité dans un lieu de production donné et évoluaient lentement au fil du temps. Les entreprises étant capables de faire circuler des ressources à l'intérieur des chaînes de valeur, ce sont désormais ces flux qui déterminent l'avantage comparatif (Henderson et al., 2002). L'investissement joue directement sur la disponibilité du capital et indirectement sur la productivité, par les retombées des connaissances. La politique de la concurrence contribue à faire en sorte que les entreprises aient de bonnes incitations (y compris en matière de propriété intellectuelle) et que les entreprises étrangères ne soient pas en train de se constituer des rentes, mais d'abaisser les prix et d'encourager les entreprises locales à accroître leur productivité.

Les théories les plus récentes sur les flux de capital mettent l'accent sur les complémentarités entre commerce et investissement. Selon la vision classique, le capital va là où il est rare et, par conséquent, mieux rémunéré. Or, le capital va en majorité moins vers les économies émergentes que vers les pays développés. Il semble que la spécialisation à l'exportation dans les secteurs à forte intensité capitaliste soit le facteur déterminant des flux de capital (Jin, 2012), ce qui correspond davantage aux flux effectifs. Il existe des liens étroits entre le commerce et les mouvements du capital. Une approche cloisonnée de l'élaboration de l'action publique n'est donc pas tenable dès lors que les entreprises construisent leurs stratégies sur la base de coûts de production qui sont soumis à l'influence de plusieurs types de réglementations et à leurs interactions d'un pays à l'autre.

### *Faciliter l'investissement et la création d'emplois*

Dans l'idéal, les accords commerciaux devraient porter sur toutes les dimensions de l'accès aux marchés et prendre en compte les complémentarités entre les mesures influant sur les coûts d'échange. Si la suppression des droits de douane sur les biens intermédiaires offre aux entreprises de nouvelles opportunités commerciales, la chaîne de valeur exige des services performants ainsi que la possibilité de faire circuler les ressources humaines, le capital et les technologies d'un pays à l'autre. Les accords commerciaux couvrant les échanges de services, l'investissement, la propriété intellectuelle et la mobilité temporaire des travailleurs et traitant des réglementations nationales ou de certains aspects précis de la concurrence sont plus susceptibles de créer un environnement qui prend en compte tous les obstacles que rencontrent les entreprises dans la construction de leurs chaînes logistiques.

Les entreprises qui ont une activité à l'étranger et qui établissent des relations durables avec des fournisseurs et des clients n'ont pas seulement besoin d'accéder aux marchés. Elles ont également besoin de réglementations qui facilitent leur implantation,

leur permettent d'échanger leurs connaissances et leurs technologies sans porter atteinte à leurs droits de propriété, les autorisent à rapatrier leurs bénéficiaires et à assurer la mobilité de leur personnel clé, et qui leur garantissent un traitement équitable et les protègent contre les pratiques anti-concurrentielles. Les pays dotés d'un bon environnement réglementaire et de services d'infrastructure performants multiplient les chances de leurs entreprises d'adhérer à des réseaux de production mondiaux. Assurer ces mêmes conditions aux entreprises nationales implantées à l'étranger ne relève pas de la réglementation nationale. Des règles de discipline internationales et la cohérence réglementaire entre les juridictions peuvent faciliter l'organisation de chaînes logistiques internationales. Cette stratégie va bien au-delà d'une conception qui voudrait que la libéralisation réciproque des échanges revienne à négocier des « concessions » mutuelles. Lorsque des accords commerciaux sont conçus comme des instruments devant permettre d'accroître la compétitivité des entreprises locales au sein des chaînes de valeur, leur objectif premier est de parvenir à des situations mutuellement favorables, qui facilitent l'investissement et la création d'emplois (Baldwin, 2012). Cette logique transparait déjà jusqu'à un certain point dans les ACR « très libéralisateurs », négociés depuis le milieu des années 90, à commencer par l'ALENA. Les accords commerciaux régionaux de la dernière vague se caractérisent notamment par un haut degré d'intégration et ce, pour plusieurs raisons (OMC, 2012). L'une tient au fait que les pays recherchent une gouvernance sur un certain nombre de questions réglementaires primordiales pour les CVM. En outre, compte tenu du fait que les entreprises cherchent à attirer des emplois nouveaux ou à favoriser la création d'emplois dans des secteurs plus compétitifs, une intégration poussée peut aider à gérer quelques-unes des mesures complémentaires requises pour que les ajustements de main-d'œuvre se fassent en douceur.

Enfin, les accords commerciaux se devraient, dans l'idéal, de rechercher une certaine neutralité vis-à-vis des divers modes d'accès afin de réduire les distorsions et de laisser les entreprises décider de la meilleure stratégie pour accéder aux biens intermédiaires étrangers et aux marchés étrangers. En effet, la littérature souligne la diversité des options prises par les entreprises (Bernard et al., 2007). Ainsi, certaines choisissent de créer des filiales à l'étranger tandis que d'autres desservent les marchés par des échanges indépendants (Antràs et Helpman, 2004). S'agissant de services, la même neutralité devrait prévaloir vis-à-vis des modes de fourniture (échanges transfrontaliers ou implantation commerciale, par exemple). Des considérations d'efficacité devraient inspirer les entreprises dans leurs choix de stratégie et les gains de productivité sont plus intéressants lorsque les entreprises optent pour les stratégies les moins coûteuses.

### *Libéralisation unilatérale, multilatérale ou régionale des échanges ?*

Les deux dernières décennies ont vu la fragmentation de la production s'accélérer alors que les négociations commerciales multilatérales progressaient lentement. La plupart des mesures de libéralisation négociées sont intervenues dans le cadre d'ACR dont l'intérêt pour les CVM est pourtant contestable. Tout d'abord, parce que ces accords sont majoritairement bilatéraux (OMC, 2011) et ne couvrent pas tous les pays potentiellement partie prenante aux chaînes de valeur. Si l'on observe un degré de libéralisation raisonnable dans les échanges de biens (Crawford, 2012), il apparaît aussi que les marges de préférence sont modestes et que les entreprises n'appliquent pas toujours des barèmes tarifaires préférentiels (Francois et Manchin, 2011). Qui plus est, les accords commerciaux régionaux visent souvent à corriger des marges de préférence relatives négatives : ils offrent aux pays partenaires un traitement équivalent au traitement plus favorable déjà réservé aux pays tiers (OMC, 2011). S'agissant des services et de

l'investissement, les engagements dits OMC-plus ne sont pas toujours synonymes de plus d'accès aux marchés. Ces engagements sont parfois vides de toute substance (Borchert et al., 2010), les réglementations effectives étant plus libérales que les engagements pris, cependant que la plupart des mesures de libéralisation ont été prises unilatéralement et sur la base du régime de la nation la plus favorisée (Francois et Hoekman, 2010).

Ce nouveau paysage des accords commerciaux est cohérent avec l'idée selon laquelle le fait de lever les obstacles au commerce bénéficie aux importateurs car elle peut accroître la compétitivité des entreprises locales et encourager plus de spécialisation dans la chaîne de valeur. Il est inutile d'attendre que les autres pays en fassent de même : en fait, il existe des avantages évidents à être le premier. En effet, les premiers qui accèdent à des biens intermédiaires moins chers peuvent augmenter leur part de marché, se positionner sur les marchés internationaux grâce à des économies d'échelle et à leur marge de manœuvre et gêner les concurrents potentiels arrivant ultérieurement sur le marché. Il semble que les CVM aient affaibli l'argumentaire en faveur de la réciprocité des mesures de libéralisation.

Cela signifie-t-il que les accords commerciaux ne seraient plus d'aucune utilité ? La pratique des accords bilatéraux et régionaux suggère le contraire. Les accords commerciaux peuvent encore être utiles pour les engagements à long terme et pour traiter des questions, telles que l'harmonisation ou la reconnaissance des qualifications, qui requièrent une coopération entre les pays. De tels sujets peuvent être plus faciles à gérer au niveau régional, avec un nombre limité de partenaires, plutôt que dans un environnement multilatéral. Telles sont les raisons qui pourraient expliquer le succès des accords régionaux, qui peuvent constituer autant d'étapes utiles vers une solution optimale en faveur de la libéralisation multilatérale des échanges.

Lorsque des ACR couvrent des économies qui font partie d'un bloc régional et qu'ils introduisent des dispositions relatives à une intégration poussée au niveau des services, de l'investissement et de la concurrence, ils peuvent jouer un rôle positif dans l'expansion des CVM. Altomonte et Rungi (2008) renvoient à cet égard au rôle de l'élargissement de l'Union européenne dans la fragmentation accrue des processus de production en Europe. L'ALENA est lui-même décrit comme étant à l'origine de certaines chaînes de valeur en Amérique du Nord. En revanche, certains auteurs indiquent qu'en Asie, les réseaux de production mondiaux se sont développés avant que soient négociés les ACR et que ces derniers ne figurent pas parmi les principaux déterminants de l'expansion récente des chaînes de valeur sur ce continent (Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique, CESAP, 2011). L'encadré 3.5 corrobore quelque peu la corrélation entre réseaux de production mondiaux et ACR. L'Asie et l'Océanie sont les deux régions où cette corrélation est la plus forte (chiffres de 2008). Peut-être est-ce parce qu'ils ont été négociés après l'expansion des chaînes de valeur mondiales en Asie que les ACR correspondent plus étroitement à la structure des réseaux de production mondiaux.

Le regain d'activité autour de la négociation d'accords commerciaux régionaux parallèlement au développement des réseaux de production mondiaux demeure un paradoxe. La plus forte interdépendance des politiques commerciales au sein des CVM devrait, logiquement, encourager l'élaboration d'accords commerciaux internationaux (comme l'ATI, par exemple). Plus la chaîne de valeur est internationale, plus les pays partenaires aux accords devraient être nombreux, ce qui plaide, bien évidemment, en faveur de négociations multilatérales plutôt que bilatérales.

### Encadré 3.5. Réseaux de production mondiaux et accords commerciaux régionaux

Deux indices simples sont calculés pour évaluer dans quelle mesure la structure des accords commerciaux régionaux (phénomène du « spaghetti bowl ») correspond aux réseaux de production mondiaux. Le premier est un indice des réseaux d'échanges (Ferrarini, 2011). Pour un couple de pays donné, cet indice est calculé comme étant la part que représente le pays partenaire dans les importations de biens intermédiaires du pays déclarant, pondérée par l'importance du secteur d'activité par rapport aux exportations finales totales du déclarant. Les secteurs de production de biens et de services sont inclus dans le calcul. L'indice prend une valeur de zéro lorsqu'il n'existe pas de liens entre les deux pays dans la chaîne de valeur, et une valeur de un lorsque ces liens sont les plus forts (c'est-à-dire lorsque les produits de consommation intermédiaire utilisés dans les exportations du déclarant sont tous achetés auprès de ce seul partenaire). Le second indice se fonde sur les informations recueillies par Miroudot et al. (2010) sur les accords commerciaux régionaux. L'indice est égal à zéro en l'absence d'ACR en vigueur entre les deux pays, de 0.5 lorsqu'il existe un ACR mais que celui-ci ne couvre que les biens, et enfin une valeur de un lorsque l'ACR couvre à la fois les biens et les services.

Le tableau ci-après présente les coefficients de corrélation entre l'indice des réseaux d'échanges et l'indice ACR au niveau des régions au sens large (moyenne établie à partir de tous les échanges bilatéraux entre les pays de la région et la totalité de leurs partenaires commerciaux dans le monde). Plus ce coefficient est élevé, plus le réseau des accords commerciaux correspond aux réseaux de production. Concrètement, cela signifie que les pays ont signé des ACR avec leurs principaux partenaires verticaux, ceux auprès desquels ils se fournissent en biens intermédiaires.

Correspondance entre les réseaux de production mondiaux et le réseau des ACR, 2008

	Asie	Europe	Amérique du Nord	Océanie	Amérique du Sud
Corrélation entre l'indice des réseaux d'échanges et l'indice ACR	0.33	0.16	0.19	0.43	0.16

Il ressort du tableau que l'Asie et l'Océanie sont les deux régions où le réseau des accords commerciaux coïncide le plus avec les réseaux de production existants. La corrélation est plus faible, en moyenne, en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique du Sud, ce qui montre que les pays partenaires dans les ACR ont moins d'importance pour les liens dans les chaînes de valeur mondiales.

Dans une chaîne de valeur, ce sont non seulement les obstacles mis en place par les partenaires commerciaux directs qui importent, mais également les obstacles situés plus en aval dans la chaîne. De même, des obstacles en amont entre fournisseurs de matières premières et producteurs de produits intermédiaires peuvent entraver l'accès à des ressources d'un bon rapport coût-efficacité. Parce que les coûts d'échange se cumulent et qu'ils sont amplifiés dans la chaîne de valeur, des mesures multilatérales et uniformes de libéralisation des échanges (c'est-à-dire applicables à tous les types de biens semi-finis et finis) constitueraient plus que jamais la solution optimale. Les négociations commerciales multilatérales pourraient bien en définitive devoir se mettre à la page de la nouvelle réalité économique des chaînes de valeur mondiales.

En raison de l'impasse dans laquelle se trouvent les négociations de Doha à l'OMC, il est à craindre que les pays ralentissent le processus de libéralisation des échanges. Les réformes unilatérales de la dernière décennie ont été un succès chaque fois que les négociations ne donnaient pas d'autre choix aux entreprises que de participer aux CVM. Il n'y a pas de raison d'abandonner les stratégies de ce type car elles viennent en appoint des initiatives pour parvenir à des situations mutuellement favorables. Qui plus est, de nouvelles réformes multilatérales de libéralisation pourraient également emprunter le chemin d'accords sectoriels. L'examen des CVM montre la nécessité de couvrir autant de pays et autant de secteurs que possible, et en particulier ceux qui sont partie prenante dans telle ou telle chaîne de valeur. L'ATI, par exemple, est doté d'une large couverture sectorielle qui correspond à la chaîne de valeur des produits TI et a été signé par des pays

qui totalisent 97 % des échanges mondiaux de ces produits. S'il lui manque un lien avec les services et l'investissement, cet accord possède néanmoins un autre avantage : le caractère non-discriminatoire du régime NPF, qui permet d'éliminer toute considération relative aux règles d'origine. Sans compter qu'avec des droits de douane à zéro, les effets potentiels de distorsion sur les échanges sont atténués.

### *Problématiques nouvelles et anciennes requérant une nouvelle approche*

Si la progression des CVM ne pose pas de problèmes radicalement nouveaux aux responsables de la politique commerciale, elle jette un nouvel éclairage sur les questions entourant les échanges de biens intermédiaires et l'impact amplifié des obstacles au commerce. Mais il existe bel et bien une nouveauté et une spécificité de la spécialisation verticale : c'est la relation entre acheteurs et fournisseurs. À ce stade, il est difficile de dire qu'elle doit constituer un nouveau chapitre de codification dans les accords de commerce, mais il est certain que la délocalisation incite les responsables de l'action publique à examiner de plus près les difficultés liées à la passation de contrats entre entreprises de pays différents (Antràs et Helpman, 2008 ; Antràs et Staiger, 2012).

Des problématiques nouvelles se posent en matière de concurrence du fait de la possibilité pour les entreprises d'établir des contrats verticaux qui fixent des limites aux biens intermédiaires livrés par un fournisseur à d'autres entreprises (OCDE, 1999). Il existe également un risque de sous-investissement et d'opportunités commerciales manquées lorsque des produits semi-finis sont fabriqués sur mesure pour l'acheteur et n'ont pas d'autres débouchés. L'acheteur se trouve alors en position de pouvoir profiter au maximum du fournisseur, ce qui peut d'ailleurs dissuader ce dernier de signer le contrat. L'environnement contractuel international peut être un facteur déterminant des échanges dans le contexte de la spécialisation verticale.

S'agissant des restrictions verticales, c'est-à-dire des restrictions qu'un niveau de la chaîne verticale impose à un autre, leurs effets sur la concurrence sont complexes (Slade, 2008). Les entreprises ont recours à ces mesures pour diverses raisons. Certaines peuvent être source de gains d'efficacité lorsque leur objectif est de réduire les externalités générées par des décisions prises par des entreprises en amont et en aval, ou de redéployer les risques tout au long de la chaîne. Toutefois, des restrictions verticales peuvent également être appliquées pour ériger des barrières à l'entrée de concurrents sur le marché. En théorie, les restrictions verticales internationales pourraient conférer aux entreprises des avantages commerciaux stratégiques comparables à ceux générés par les subventions à l'exportation (Hamilton et Stiegert, 2000), mais les études empiriques sur ce sujet sont rares.

Les coûts afférents à l'application des règles d'origine aux marchandises sont un vieux sujet de la politique commerciale qui a retrouvé plus d'actualité avec les accords commerciaux régionaux (voir ci-dessus). S'agissant des services, des règles d'origine plutôt libérales adoucissent l'impact des régimes préférentiels sur les réseaux de production mondiaux (Miroudot et al., 2010). Dans le cas des marchandises toutefois, des règles d'origine préférentielles strictes peuvent empêcher les entreprises de bénéficier par ailleurs d'un accès préférentiel aux produits intermédiaires les moins chers au motif qu'ils ne satisfont pas aux règles applicables aux matières originaires. De surcroît, des coûts de formalités administratives viennent s'y greffer puisqu'il faut justifier la contribution de chaque pays à la valeur ajoutée et obtenir le certificat d'origine. Il arrive que les coûts de conformité soient même supérieurs aux avantages de l'ACR en termes de création d'échanges (Brenton et Manchin, 2003 ; Brenton et Imagawa, 2005).

Les règles d'origine sont intrinsèques à toute logique en vertu de laquelle des pays accordent des préférences à certains partenaires, en particulier au moyen d'un ACR, et les chaînes de valeur mondiale n'ont aucune raison de remettre en cause leur existence. Mais avec la fragmentation des processus de production, l'élaboration de règles d'origine efficaces se complique car il est difficile d'identifier clairement l'origine de produits finis qui incorporent des biens intermédiaires de pays différents, relevant ou non de l'ACR. Dans les nouveaux accords commerciaux régionaux et lorsque des accords bilatéraux sont consolidés à un niveau régional plus large, les règles d'origine qui ne dissuadent pas les producteurs de rechercher les meilleurs approvisionnements dans la zone de libre-échange sont plus compatibles avec les CVM, notamment en prévoyant le cumul ou l'assouplissement des pourcentages de matières non originaires (National Board of Trade, 2012).

### Implications pour l'élaboration des politiques publiques

Les chaînes de valeur mondiales sont une conséquence de l'ouverture des marchés et sont dépendantes de celle-ci. Le présent chapitre a expliqué que la fragmentation de la production dans les CVM nécessitait au moins une réorientation de la politique commerciale, qui prenne en compte l'interdépendance croissante des orientations stratégiques des exportateurs et des importateurs. Il a mis en lumière le phénomène d'amplification des coûts d'échange supportés par tous les fournisseurs le long de la chaîne de valeur. Enfin, il a montré que des accords commerciaux ambitieux, portant sur tous les aspects de l'accès aux marchés (y compris aux consommations intermédiaires stratégiques), peuvent aider les pays à maximiser les avantages du partage de la production. Les implications majeures de ce qui précède pour l'action des pouvoirs publics sont celles-ci :

- En dépit de taux nominaux faibles, les droits de douane peuvent se cumuler et engendrer des coûts d'échange importants lorsque des marchandises franchissent plusieurs fois les frontières. Qui plus est, les mesures non tarifaires accentuent l'effet d'amplification des droits de douane le long de la chaîne de valeur. Cet effet ne fait que corroborer la nécessité de marchés ouverts et appelle à poursuivre les initiatives de suppression des droits de douane au niveau multilatéral.
- La rationalisation des formalités administratives et douanières aux frontières permettrait des gains d'efficacité considérables. Les réformes de procédure visant à améliorer l'information sur les formalités administratives et à réduire les délais nécessaires pour inspecter et traiter les cargaisons sont largement bénéfiques aux importateurs de biens intermédiaires. Elles permettent aux fournisseurs en amont de s'éviter des coûts afférents à des ventes retardées et prévoient une meilleure gestion des stocks et un meilleur fonctionnement des chaînes logistiques.
- La conformité à des normes techniques est devenue l'un des principaux obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers. Aussi convient-il de poursuivre les initiatives menées en faveur de l'harmonisation ou d'accords de reconnaissance mutuelle des spécifications techniques et des procédures de certification. Une plus grande uniformité en la matière permet en effet de renforcer la capacité des petits exportateurs à s'intégrer dans des chaînes de valeur mondiales en tant que fournisseurs de composants.
- Les réseaux de production mondiaux dépendent de la chaîne logistique, laquelle requiert des infrastructures de réseau performantes et des services d'accompagnement compétitifs. Pour tirer pleinement profit de la participation

aux CVM, les marchés de services locaux doivent être libéralisés pour alléger la charge des réglementations locales applicables à la fourniture de services intermédiaires comme le transport, les finances et les services aux entreprises, dès lors que celles-ci sont plus restrictives que nécessaire pour satisfaire à des objectifs de politique réglementaire légitimes.

- Les accords commerciaux peuvent réduire les coûts d'échange et maximiser les gains de productivité découlant du partage de la production lorsqu'ils facilitent, grâce à des dispositions régissant les échanges de services, l'investissement, la concurrence et la mobilité temporaire des hommes d'affaires, la circulation non seulement des marchandises, mais aussi des services, de la main-d'œuvre et des capitaux. La politique commerciale doit conserver sa neutralité vis-à-vis des stratégies d'accès des entreprises aux biens intermédiaires et aux marchés étrangers, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas privilégier un mode d'accès par rapport à un autre.
- La libéralisation multilatérale des échanges demeure plus que jamais la meilleure voie, sous l'angle analytique, pour maximiser les gains des échanges puisque les barrières entre pays tiers en amont ou en aval de la chaîne de valeur importent autant que celles mises en place par les partenaires commerciaux directs. Les accords commerciaux régionaux peuvent y aider à condition d'englober un nombre suffisant de pays, de correspondre aux réseaux de production régionaux, de ne pas introduire de distorsions avec les pays tiers et d'évoluer progressivement en instruments multilatéraux. Les mesures de libéralisation unilatérale demeurent néanmoins un instrument puissant, mais il serait mieux de les coordonner avec d'autres. Si cette coordination est impossible sur le plan politique, la libéralisation unilatérale demeure un moyen d'aller néanmoins de l'avant.
- Des problématiques nouvelles, notamment concernant les relations verticales entre acheteurs et fournisseurs, pourraient entrer dans le champ d'application des accords commerciaux par des dispositions relatives à la mise en œuvre des contrats internationaux et de mécanismes de traitement des questions de concurrence verticale. D'autres matières déjà couvertes par ces accords pourraient être réévaluées à la lumière des chaînes de valeur mondiales. En particulier, les règles d'origine pourraient être actualisées pour tenir compte de la fragmentation accrue des processus de production entre les pays et évoluer ainsi vers plus de compatibilité avec les CVM.

### Notes

1. Les droits de douane *ad valorem* équivalents étaient de 1.9 % pour les pays à haut revenu, de 4.3 % pour les pays à revenu faible et moyen et de 10.3 % pour les pays les moins développés, contre respectivement 4.6 %, 26.1 % et 88.4 % en 1989 (base TRAINS de l'ONU).
2. Il est à noter toutefois que la relation empirique entre la proportion de contenu étranger dans la production et l'effet des droits de douane sur les flux d'échanges n'a pas encore été directement vérifiée. Une estimation de l'ampleur de leur effet réducteur sur les échanges justifierait de plus amples analyses.
3. Certaines juridictions ont déjà adopté cette stratégie, notamment l'Union européenne dans le cadre de la prise en compte de l'intérêt communautaire.
4. Parmi les exemples de mesures qui affectent l'entrée sur le marché, on citera la limitation du nombre total de licences de téléphonie mobile (non discriminatoire), ou le plafonnement du capital détenu par des intérêts étrangers (discriminatoire). Les contrôles sur les prix (non discriminatoires), ou l'imposition de taxes spécifiques sur les sociétés étrangères (discriminatoire), sont des exemples de réglementations qui affectent les opérations.
5. De nouveaux indicateurs permettant de mesurer l'ouverture des politiques commerciales dans le secteur des services seront bientôt disponibles grâce à l'indice de restrictivité des échanges de services (IRES) de l'OCDE.
6. Seules les normes contraignantes, imposées par les pouvoirs publics, sont prises en compte ici. Les codes de conduite et les normes privées professionnelles (concernant la qualité, la sécurité, le travail, l'environnement, etc.), imposés par des marques mondiales ou par des groupes industriels à leurs fournisseurs dans le cadre de chaînes de valeur « dirigées par les acheteurs », ne sont pas examinés ici puisqu'ils ne relèvent pas de l'action des pouvoirs publics.
7. Il n'y pas de nouvel avantage comparatif lorsque le coût relatif est le même dans tous les autres segments, ce qui pose une limite à la fragmentation et à la spécialisation.
8. La progression dans la chaîne de valeur et les mesures influant sur la spécialisation des pays font l'objet des chapitres 5 et 6.

## *Références*

- Aloui, O. et L. Kenny (2005), « The Cost of Compliance with SPS Standards for Moroccan Exports: A Case Study », *Agricultural and Rural Development Discussion Paper*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Altomonte, C. et A. Rungi (2008), « Changing Patterns of Economic Integration: Germany and Italy in the Countries of EU Enlargement », *DYNREG Working Paper* n° 24, Economic and Social Research Institute.
- Amiti, M. et J. Konings (2007), « Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia », *The American Economic Review*, vol. 97(5), pp. 1611-1638.
- Anderson, M. et J. Mohs (2011), « The Information Technology Agreement: An Assessment of World Trade in Information Technology Products », *Journal of International Commerce and Economics*, vol. 3(1), pp. 109-156.
- Antràs, P. et E. Helpman (2004), « Global Sourcing », *Journal of Political Economy*, vol. 112(3), pp. 552-580.
- Antràs, P. et E. Helpman (2008), « Contractual Frictions and Global Sourcing », in D. Marin et T. Verdier (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Antràs P. et R.W. Staiger (2012), « Offshoring and the Role of Trade Agreements », *American Economic Review*, vol. 102(7), pp. 3140-3183.
- Baldwin, R. (2006a), « Globalisation: The Great Unbundling(s) », Chapitre 1, in *Globalisation Challenges for Europe*, Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office, Helsinki, pp. 5-47.
- Baldwin, R. (2006b), « Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade », *The World Economy*, vol. 29(11), pp. 1451-1518.
- Baldwin, R. (2011), « 21<sup>st</sup> Century Regionalism: Filling the Gap between 21<sup>st</sup> Century Trade and 20<sup>th</sup> Century Trade Rules », *CEPR Policy Insight* n° 56.
- Baldwin, R. (2012), « Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going », *CEPR Discussion Paper* n° 9103, août.
- Bernard, A., B. Jensen, S. Redding et P. Schott (2007), « Firms in International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21(3), pp. 105-130.
- Blanchard, E. (2007), « Foreign Direct Investment, Endogenous Tariffs, and Preferential Trade Agreements », *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, vol. 7(1), pp. 1-50.
- Borchert, I., B. Gootiiz et A. Mattoo (2010), « Restrictions on Services Trade and FDI in Developing Countries », Banque mondiale, polycopié.

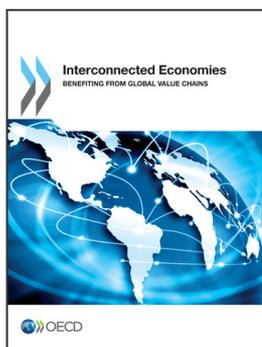
- Brenton, P. et H. Imagawa (2005), « Rules of Origin, Trade and Customs », in L. de Wulf et J. Sokol (dir. pub.), *Customs Modernization Handbook*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Brenton, P. et M. Manchin (2003), « Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin », *World Economy*, vol. 26(5), pp. 755-769.
- Chen M., T. Otsuki et J. Wilson (2006), « Do Standards Matter for Export Success? », *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3809.
- Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) (2011), *Fighting Irrelevance: The Role of Regional Trade Agreements in International Production Networks in Asia*, Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique.
- Crawford, J.-A. (2012), « Market Access Provisions on Trade in Goods in Regional Trade Agreements », *WTO Staff Working Paper* ERSD-2012-20, octobre.
- Deardorff, A. (2001a), « International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation », *Review of International Economics*, vol. 9(2), pp. 233-248.
- Deardorff, A. (2001b), « Fragmentation in Simple Trade Models », *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12, pp. 121-137.
- Deardorff, A. (2005), « Ricardian Comparative Advantage with Intermediate Inputs », *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 16(2005), pp. 11-34.
- Diakantoni, A. et H. Escaith (2012), « Reassessing Effective Protection Rates in a Trade in Tasks Perspective: Evolution of Trade Policy in 'Factory Asia' », polycopié.
- Engman, M., O. Onodera et E. Pinali (2007), « Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement », *OECD Trade Policy Papers*, n° 53. doi : 10.1787/034675306778.
- Feng L., Z. Li et D. Swenson (2012), « The Connection Between Imported Intermediate Inputs and Exports: Evidence from Chinese Firms », *NBER Working Paper* n° 18260.
- Ferrantino, M. (2012), « Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation », *Office of Economics Working Paper* n° 2012-01A, US International Trade Commission.
- Ferrarini, B. (2011), « Mapping Vertical Trade », *Asian Development Bank Economics Working Paper* n° 263, Banque asiatique de développement.
- Fischer R. et P. Serra (2000), « Standards and Protection », *Journal of International Economics*, vol. 52(2), pp. 377-400.
- Foreign Affairs and International Trade Canada (FAITC) (Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada) (2011), « Global Value Chains: Impacts and Implications », in A. Sydor (dir. pub.), *Trade Policy Research 2011*, Ministère des Travaux publics et des services gouvernementaux du Canada.
- François, J. et B. Hoekman (2010), « Services Trade and Policy », *Journal of Economic Literature*, vol. 48, pp. 642-692.
- François, J. et M. Manchin (2007), « Institutions, Infrastructure, and Trade », *Institute for International and Development Economics Discussion Paper* n° 20070401.
- François, J. et J. Woerz (2008), « Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade », *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 8(3), pp. 199-229.

- Gereffi, G. (1994), « The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks », in G. Gereffi et M. Korzeniewicz (dir. pub.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Publishing Group, Westport, CT, pp. 95-122.
- Gereffi, G. et K. Fernandez-Stark (2011), « Global Value Chain Analysis: A Primer », Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, Durham, NC.
- Grossman, G. et E. Rossi-Hansberg (2008), « Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring », *The American Economic Review*, vol. 98(5), pp. 1978-1997.
- Hamilton, S. et K. Stiebert (2000), « Vertical Coordination, Antitrust Law, and International Trade », *Journal of Law and Economics*, vol. 43, pp. 143-156.
- Hanson, G., R. Mataloni, Jr. et M. Slaughter (2005), « Vertical Production Networks in Multinational Firms », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 87(4), pp. 664-678.
- Henderson, J., P. Dicken, M. Hess, N.M. Coe et H.W-C. Yeung (2002), « Global Production Networks and the Analysis of Economic Development », *Review of International Political Economy*, vol. 9(3), pp. 436-464.
- Hummels, D., J. Ishii et K.-M. Yi (2001), « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », *Journal of International Economics*, vol. 54(1), pp. 75-96.
- Hummels, D. et G. Schaur (2012), « Time as a Trade Barrier », *NBER Working Paper* n° 17758.
- Jin, K. (2012), « Industrial Structure and Capital Flows », *American Economic Review*, vol. 102(5), pp. 2111-2146.
- Johnson, R. et G. Noguera (2012), « Fragmentation and Trade in Value Added over Four Decades », *NBER Working Paper* n° 18186.
- Jones, R. et H. Kierzkowski (2001), « A Framework for Fragmentation », in S. Arndt et H. Kierzkowski (dir. pub.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, New York pp. 17-34.
- Kaplinsky, R. (2010), « The Role of Standards in Global Value Chains », *World Bank Policy Research Working Paper* n° 5396, Banque mondiale.
- Kimura, F. et A. Obashi (2011), « Production Networks in East Asia: What We Know So Far », *ADB Working Paper Series*, n° 320, Asian Development Bank Institute.
- Konings, J. et H. Vandenbussche (2012), « Antidumping Protection Hurts Exporters: Firm-level Evidence », École d'économie (ESL), Université catholique de Louvain.
- Koopman, R., W. Powers, Z. Wang et S.-J. Wei (2010), « Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains », *NBER Working Paper* n° 16426.
- Koopman, R., Z. Wang et S.-J. Wei (2012), « Tracing Value Added and Double Counting in Gross Exports », *NBER Working Paper* n° 18579.
- Korinek, J. et J. Kim (2010), « Export Restrictions on Strategic Raw Materials and Their Impact on Trade », *OECD Trade Policy Papers*, n° 95, Éditions OCDE. doi : [10.1787/5kmh8pk441g8-en](https://doi.org/10.1787/5kmh8pk441g8-en).

- Li Y. et J. Beghin (2012), « A Meta-Analysis of Estimates of the Impact of Technical Barriers to Trade », *Journal of Policy Modeling*, vol. 34, n° 3, mai-juin, pp. 497-511.
- Linden G., K. Kraemer et J. Dedrick (2009), « Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod », *Communications of the ACM*, vol. 52(3), pp. 140-144.
- Miroudot, S., R. Lanz et A. Ragoussis (2009), « Trade in Intermediate Goods and Services », *OECD Trade Policy Papers*, n° 93, Éditions OCDE. doi : [10.1787/5kmlcxtdlk8r-en](https://doi.org/10.1787/5kmlcxtdlk8r-en).
- Miroudot, S., J. Sauvage et M. Sudreau (2010), « Multilateralising Regionalism: How Preferential Are Services Commitments in Regional Trade Agreements? », *OECD Trade Policy Papers*, n° 106, Éditions OCDE. doi : [10.1787/5km362n24t8n-en](https://doi.org/10.1787/5km362n24t8n-en).
- Moïse E., T. Orliac et P. Minor (2011), « Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs », *OECD Trade Policy Papers*, n° 118, Éditions OCDE. doi : [10.1787/5kg6nk654hmr-en](https://doi.org/10.1787/5kg6nk654hmr-en).
- Mostashari, S. (2011), « Vertical Specialization, Intermediate Tariffs, and the Pattern of Trade: Assessing the Role of Tariff Liberalization on U.S. Bilateral Trade 1989-2001 », Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute, *Working Paper* n° 71.
- National Board of Trade (2012), « Business Reality and Trade Policy – Closing the Gap », Stockholm.
- Nicita A. et J. Gourdon (2012), « A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures », *UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities* (CNUCED).
- OCDE (1999), *Échanges et concurrence - Quelles politiques pour demain?* Éditions OCDE. doi : [10.1787/9789264280007-fr](https://doi.org/10.1787/9789264280007-fr)
- OCDE (2012), *Policy Priorities for International Trade and Jobs*, Éditions OCDE. doi : [10.1787/9789264180178-en](https://doi.org/10.1787/9789264180178-en).
- OCDE-OMC (2012), « Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges », note conjointe OCDE-OMC, [www.oecd.org/trade/valueadded](http://www.oecd.org/trade/valueadded) (consulté mai 2013).
- OCDE-OMC (2013), « OECD-WTO Database on Trade in Value Added: First Estimates », [www.oecd.org/trade/valueadded](http://www.oecd.org/trade/valueadded) (consulté mai 2013).
- Organisation mondiale du Commerce (2011), « The WTO and Preferential Trade Agreements: From Coexistence to Coherence », *Rapport sur le commerce mondial 2011*.
- Organisation mondiale du Commerce (2012), « Commerce et politiques publiques : Gros plan sur les mesures non tarifaires au 21<sup>e</sup> siècle », *Rapport sur le commerce mondial 2012*. [www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/anrep\\_f/world\\_trade\\_report12\\_f.pdf](http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/world_trade_report12_f.pdf).
- Ornelas, E. et J. Turner (2008), « Trade Liberalization, Outsourcing, and the Hold-Up Problem », *Journal of International Economics*, vol. 74, pp. 225-241.

- Reisman, M. et D. Vu (2012), « Nontariff Measures in the Global Retailing Industry », *Office of Industries Working Paper* n° ID-30, US International Trade Commission.
- Shepherd, B. et S. Stone (2011), « Dynamic Gains from Trade: The Role of Intermediate Inputs and Equipment Imports », *OECD Trade Policy Papers*, n° 110, Éditions OCDE.  
doi : [10.1787/5kgf17f17ks1-en](https://doi.org/10.1787/5kgf17f17ks1-en).
- Slade (2008), « The Effects of Vertical Restraints: An Evidence-Based Approach, in Swedish Competition Authority », *The Pros and Cons of Vertical Restraints*, Konkurrensverket, Stockholm, pp. 12-39.
- United States International Trade Commission (2011), *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints. Seventh Update 2011. Special Topic: Global Supply Chains*, Investigation No. 332-25, août.
- Vandenbussche, H. et C. Viegelaahn (2011), « No Protectionist Surprises: EU Antidumping Policy Before and During the Great Recession » in C. Bown (dir. pub.), *The Great Recession and Import Protection*, CEPR et Banque mondiale, Washington, DC, pp. 85-129.
- Vandenbussche, H. et C. Viegelaahn (2012), « Antidumping Policy and Firms' Use of Inputs: Evidence from India », polycopié.
- Yeats, A. (1997), « Just How Big is Global Production Sharing? », *World Bank Policy Research Paper* n° 1871, Banque mondiale.
- Yi, K.-M. (2003), « Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? », *Journal of Political Economy*, vol. 111(1), pp. 52-102.
- Yi, K.-M. (2010), « Can Multistage Production Explain the Home Bias in Trade? », *The American Economic Review*, vol. 100(1), pp. 364-393.





Extrait de :  
**Interconnected Economies**  
Benefiting from Global Value Chains

Accéder à cette publication :  
<https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

OCDE (2014), « Implications des chaînes de valeur mondiales pour la politique commerciale », dans *Interconnected Economies : Benefiting from Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264201842-5-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).