



## **CONCOURS D'ENTREE AU CYCLE SUPERIEUR**

*Supports destinés à la préparation de l'épreuve écrite de  
spécialité par les titulaires du diplôme national  
d'ingénieur*

***ECONOMIE ET GESTION***

***Axe 6 : Les échanges extérieurs***

***Sami REZGUI  
Maître de Conférences  
FDSEP Sousse***

**[sami.rezgui@gnet.tn](mailto:sami.rezgui@gnet.tn)**

**Septembre 2007**

<b>SOMMAIRE</b>
-----------------

<b>6.1. FONDEMENTS DE L'ECONOMIE INTERNATIONALE.....</b>	<b>4</b>
6.1.1. Aperçu historique sur le développement du commerce extérieur. ....	5
6.1.2 Les institutions du commerce mondial : Du GATT à l'OMC.....	8
6.1.2.1 Du GATT.....	8
6.1.2.2 ....à l'OMC.....	11
6.1.3 Les approches théoriques de l'échange international.....	14
6.1.3.1 Coûts absolus et coûts comparatifs .....	14
6.1.3.2 La spécialisation internationale en fonction des facteurs de production.....	22
6.1.4 Les mesures de politique commerciale et la politique commerciale de la Tunisie .....	25
6.1.4.1 Les mesures de politique commerciale .....	25
6.1.4.2 La politique commerciale de la Tunisie .....	27
6.1.5 Les indicateurs du commerce extérieur.....	32
<b>6.2 LA BALANCE DES BIENS &amp; SERVICES.....</b>	<b>39</b>
<b>6.3 LES TERMES DE L'ECHANGE.....</b>	<b>42</b>
6.3.1 La problématique des termes de l'échange dans les PED.....	42
6.3.2 Définition des termes de l'échange. ....	44
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>47</b>
<b>CORRIGE DES APPLICATIONS.....</b>	<b>49</b>
<b>QCM.....</b>	<b>51</b>
<b>Corrigé du QCM .....</b>	<b>52</b>



## 6.1. FONDEMENTS DE L'ECONOMIE INTERNATIONALE

L'économie internationale est une branche indissociable des autres disciplines des sciences économiques. Les échanges extérieurs d'une nation sont en effet représentés dans les modélisations macroéconomiques en économie ouverte. L'économie internationale emprunte également les outils d'analyse microéconomique pour illustrer les déterminants de l'échange international sur la base de la demande *via* une spécification des préférences des consommateurs représentées par une fonction d'utilité et sur la base d'une spécification des technologies de production représentées par des fonctions de production.

Historiquement, le champ d'analyse de l'économie internationale débordait déjà sur le domaine de la politique économique en posant la question de l'intervention de l'Etat dans le commerce international. En fait, en remontant plus loin dans le temps (vers le 16<sup>ème</sup> siècle), le mercantilisme, un des courants majeurs de la pensée économique, prônait le développement de l'échange international tout en réclamant à l'Etat la simple sécurisation des revenus de ces échanges (protection de l'or via la sécurisation des passages maritimes). Vers la fin du 18<sup>ème</sup> siècle, ce seront des auteurs classiques comme Adam Smith (1776) et David Ricardo (1817) qui feront de la libéralisation du commerce international un des objectifs majeurs de la politique économique.

Dans cette partie, il ne sera nullement question de focaliser uniquement les développements théoriques relatifs au commerce international. Il est en revanche nécessaire de souligner les intuitions économiques sur lesquels s'appuie la théorie de l'échange international. Par ailleurs, après avoir rappelé les conditions historiques et économiques qui sous tendent le développement des échanges de biens et services entre nations, cette partie présentera les principales institutions en charge d'organiser et de contrôler ces échanges à l'instar de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Enfin, dans le contexte actuel de régionalisation des échanges mondiaux à travers la constitution de zones de libre échange, il devient utile de discuter des enjeux et des conséquences des choix de politique commerciale adoptés.

### 6.1.1. Aperçu historique sur le développement du commerce extérieur.

Dès le début du 19<sup>ème</sup> siècle, les échanges extérieurs s'établissaient déjà à 33% de la production mondiale. On retiendra cependant que l'histoire du développement du commerce international demeure intimement liée à la période d'industrialisation de grandes nations que sont la Grande Bretagne, la France, l'Allemagne et les Etats-Unis, les deux premières nations ayant été pionnières de la première révolution industrielle.

Observant un taux de croissance annuel moyen de 5%, les échanges internationaux, qui portaient essentiellement à cette époque sur le commerce des biens, évoluaient de manière concomitante avec le développement de la production industrielle dont les taux de croissance dans les grandes nations oscillaient entre 4 et 5%. Par ailleurs, la baisse de la progression de la production industrielle a été souvent suivie, au cours de cette même période, d'une baisse des échanges extérieurs (A. Samuelson, 1991).

Cette évolution pro cyclique de l'échange international continuera plus tard notamment avec la deuxième révolution industrielle impulsée par les Etats-Unis à travers le développement de son industrie automobile et chimique et surtout, fondée sur l'usage du pétrole en tant que source principale d'énergie. Cette même évolution pro cyclique caractérisera les périodes d'avant et d'après les deux guerres mondiales. L'interprétation des données statistiques, surtout pour la période d'après la deuxième guerre mondiale, exigeait néanmoins une prise en considération des effets inflationnistes engendrés notamment par les deux chocs pétroliers de 1973-1974 et de 1979-1980. Après ces chocs, il devenait alors indispensable de discerner l'évolution nominale (en valeur) des échanges internationaux de leur évolution réelle (en volume).

Il faut attendre le début des années 90 pour observer une progression toujours soutenue des échanges commerciaux mais accompagnée cette fois-ci d'un ralentissement de la progression de la production industrielle notamment dans les principaux pays industrialisés<sup>1</sup>. Il est par

---

<sup>1</sup> . A la fin des années 80, la progression des échanges commerciaux dépassait de 50% celle de la production industrielle.

ailleurs étonnant de constater que, au cours de cette même période, les échanges continuaient à se développer dans un contexte de résurgence du protectionnisme.

En réalité, c'est surtout la redistribution géographique de l'échange international qui s'est modifiée faisant perdre aux Etats-Unis et à l'Europe leur hégémonie historique au profit d'autres régions (la région du sud est asiatique, en particulier) et de pays à l'instar du Japon et des 4 dragons (Taiwan, HongKong, Corée du Sud et Singapour) et plus récemment de la Chine dont l'accession récente à l'OMC contribuera davantage à l'intensification du commerce mondial.

L'apparition de ces nouveaux pôles du commerce mondial renvoie elle-même à une autre lecture historique du développement de l'échange international qui va au-delà de l'observation des tendances chiffrées du commerce. Dans cette autre lecture, il s'agit plutôt de considérer l'évolution de la structuration des échanges à travers une prise en compte de la nature des biens échangés (matières premières, biens intermédiaires, produits finis) qui va tracer les contours d'une division internationale du travail, celle-ci contribuant pour sa part à expliquer la hiérarchie de développement des nations co-échangistes.

Considérons d'abord la première division internationale du travail qui s'est développée sur fond d'échanges de matières premières contre des produits finis. C'est ainsi que les grandes nations du commerce mondial vont renforcer leur processus d'industrialisation à travers des importations de matières premières en provenance des pays dits « subordonnés » (Inde, le Canada), ces derniers importeront à leur tour les produits finis fabriqués dans les grandes nations dominantes. Cette première forme de division internationale du travail continuera jusqu'à l'émergence d'un troisième pôle régional formé par le Japon et des pays satellitaires comme les 4 dragons.

Une nouvelle division internationale du travail va alors prendre forme. Avec le Japon pourvoyeur d'équipements, de technologie et de capitaux, les dragons qu'on appellera désormais les nouveaux pays industrialisés vont progressivement dominer certains créneaux du commerce international de produits finis (textile, électronique). Or, la fabrication de ces mêmes produits est intensive en travail, facteur à la fois abondant et peu coûteux dans les dragons. Cette réalité illustre d'ailleurs parfaitement les fondements théoriques de la spécialisation internationale tels qu'énoncés dans l'orthodoxie classique de l'échange international. En effet, les pays se spécialisent dans les secteurs dans lesquels ils disposent

d'un avantage en terme de coûts, ces avantages pouvant être absolus (A.Smith) ou comparatifs (D.Ricardo). Nous y reviendrons plus loin.

Pour conclure, il est important de souligner que la nouvelle division internationale du travail n'a pas réellement bouleversé l'ordre hiérarchique du développement des nations participant à l'échange international<sup>2</sup>. La dominance incontestable de l'échange mondial, notamment en termes d'exportations (cf. tableau 1), par des pays développés industrialisés à l'instar des Etats-Unis et de l'Europe n'est pas à démontrer. Le Japon et les dragons gagnent quant à eux des parts de plus en plus importantes dans le commerce mondial.

**Tableau 1: Part (en %) dans les exportations mondiales des régions et des pays**

	1952	1962	1972	1982	1992	2002
Pays développés	62.8	65.6	71.5	63	71	63.5
Pays en développement	29,9	22.8	18.7	27.7	25.9	31.7
Etats-Unis	16,5	14.6	11.8	11.5	11.9	10.8
Canada	5.8	4.3	5.1	3.8	3.6	3.9
France	5	5.2	6.3	5.2	6.3	5.2
Royaume Uni	9.5	8	5.6	5.2	5	4.4
Allemagne	5.5	9.3	11.2	9.4	11.4	9.6
Japon	1.6	3.4	7	7.3	9	6.5
Dragons	2	1.5	2.5	4.6	9.1	9.7
Chine	1	1.3	0.9	1.2	2.3	5.1
Pays Africains en développement	6.9	5.1	4.7	4.4	2.6	2.1

*Source : Manuel de statistiques de la CNUCED (2003)*

Avec un peu plus de 5.1% des exportations mondiales, la Chine connaît une montée en puissance certaine en dépit des critiques dont elle fait l'objet notamment sur la question du respect des normes sociales. Enfin, le cas des pays africains en développement demeure assez problématique. En effet, à l'exception des pays qui ont tenté des expériences de développement industriel via le choix de la politique de l'import substitution et de promotion des investissements extérieurs (Tunisie et Maroc), beaucoup de pays de l'Afrique subsaharienne dont les exportations se basent pour l'essentiel sur les produits agricoles continuent toujours de subir les aléas climatiques voir le protectionnisme de pays comme les

<sup>2</sup> . Le Royaume Uni ayant toutefois perdu sa place emblématique de grande nation du commerce international et va se transformer en une des plus importantes places financières mondiales.

Etats-Unis et notamment l'Europe qui subventionne ses agriculteurs dans le cadre de la politique agricole commune.

## 6.1.2 Les institutions du commerce mondial : Du GATT à l'OMC

### 6.1.2.1 Du GATT.....

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, soit en 1946, il a été considéré que pour maintenir la paix dans le monde, il fallait développer une coopération économique entre les pays. Cette coopération devait se matérialiser par la création d'une institution internationale du commerce et par l'engagement de négociations à une échelle multilatérale dans le but de réduire les barrières douanières.

Vers la fin de l'année 1945 et le début de l'année 1946, une première réunion s'était tenue à Genève à l'initiative des Etats-Unis et avait pour objectif de lancer des accords de réduction des droits de douane. Au même moment se tenait une autre réunion sous l'égide des Nations Unis pour préparer une « charte mondiale du commerce » qui sera appelée plus tard *la charte de la Havane*.

La charte de la Havane avait pour objectif essentiel le lancement d'une organisation internationale du commerce. Bien que signée en 1948 par quelques pays, cette charte n'entrera jamais en vigueur faute d'adhésions (ratifications) suffisantes. La raison qui explique cela est que certains pays considéraient qu'en y adhérant, cela pourrait leur faire perdre ou du moins affecter leur souveraineté. Ceci a été le cas notamment des Etats-Unis<sup>3</sup>.

Finalement, ce seront les accords du GATT qui l'emporteront, accords qui s'arrêteront simplement à un stade de négociations. Signé en 1947 par 23 pays, « *l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* »<sup>4</sup> intégrera jusqu'à 105 membres en 1990 (représentant 85%

---

<sup>3</sup> . Il y a en fait plusieurs explications à la non adhésion des Etats-Unis. Certaines de ses explications ne relèvent pas véritablement de l'esprit même de la charte. De ce point de vue, il y a d'abord la raison géopolitique car la Havane est la capitale de Cuba, pays idéologiquement proche du bloc soviétique de l'époque et ce, en dépit de sa proximité géographique des Etats-Unis. Ensuite, il y a la guerre froide qui va s'instaurer entre l'Union Soviétique et les Etats-Unis et cela n'arrangera guère les choses. Enfin, il y a l'explication qui découle de l'esprit de la charte et de son idée majeure à savoir qu'il fallait un rééquilibrage du commerce en faveur des produits de base (matières premières) et la possibilité que les Etats interviennent dès lors que leurs déficits commerciaux s'aggravent. Or, le président américain de l'époque, G.Truman, va faire face à l'hostilité manifeste d'un congrès à dominante libérale qui ne pouvait accepter que les Etats-Unis puissent subir des entraves à la liberté du commerce au motif que la balance commerciale de certains pays soit déficitaire (A.Samuelson, *ibid.*).

<sup>4</sup> . Il s'agit en fait de la traduction française de « General Agreement on Tariffs and Trade » (GATT).

des échanges mondiaux) et jusqu'à 123 membres en 1995, soit peu de temps avant la création de l'OMC.

Il faut savoir que le GATT n'a jamais eu le statut d'organisation internationale<sup>5</sup>. Son rôle se limitait essentiellement à formuler des recommandations pour résoudre les conflits ou les différends commerciaux qui pouvaient opposer les pays. Le GATT n'avait donc aucune légitimité légale à sanctionner ni même à jouer un rôle d'arbitrage. L'objectif du GATT était plutôt de favoriser la libéralisation des échanges, de promouvoir la libre concurrence et d'éliminer les discriminations. C'est d'ailleurs à l'époque du GATT que la clause **NPF** (*Nation la plus favorisée*) fût adoptée, clause qui bannit toute forme de discrimination entre pays pour tout ce qui concerne les échanges et en particulier l'application des droits de douane<sup>6</sup>.

Depuis la signature de l'accord du GATT, il y a eu 8 rounds de négociations multilatérales. Les cycles de négociations ont débuté en 1947 pour s'achever en 1994 avec celui de l'Uruguay Round. Ce dernier cycle de négociations a été le plus long et surtout le plus conflictuel puisqu'il prévoyait d'étendre la libéralisation commerciale à d'autres domaines comme l'agriculture, les services ou encore la propriété intellectuelle.

### *Les cycles de négociations*

#### **1er cycle :**

*Lieu, date & participants:* Genève, octobre 1947, 23 pays.

*Décisions :* 104 accords de réduction des droits de douane

#### **2ème cycle :**

*Lieu, date et participants :* Annecy, avril - août 1949, 33 pays.

*Objet et Décisions :* 147 accords de réduction des droits de douane

#### **3ème cycle**

*Lieu, date et participants:* Torquay, septembre 1950, avril 1951, 34 pays.

*Objet et Décisions :*

- Réduction des droits de douane de 25 % par rapport au niveau de 1948.

---

<sup>5</sup> . Le GATT fonctionnait dans un cadre non juridictionnel donc non contraignant pour les pays qui y participaient.

<sup>6</sup> . Par exemple, si un pays décide de baisser ses droits de douane de 20% vis-à-vis d'un partenaire commercial, il doit en faire autant pour les autres pays.

- Une centaine d'accords conclus.

#### **4ème cycle :**

*Lieu, date et participants:* Genève, janvier - mai 1956, 22 pays.

*Objet et Décisions :*

- Réduction des droits de douane.
- Environ 60 nouvelles concessions tarifaires.

#### **5ème cycle :**

*Lieu, date et participants:* Dillon, septembre 1960 - juillet 1962, 35 pays.

*Objet et Décisions :* 49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane notamment entre la CEE et ses partenaires.

#### **6ème cycle :**

*Lieu, date et participants:* Etats-Unis (Kennedy Round), mai 1964 - juin 1967, 48 pays.

*Objet et Décisions :*

- Réduction des droits de douane de 35 %.
- Mesures anti-dumping
- Mécanismes préférentiels jugés insuffisants par les pays en développement

#### **7ème cycle :**

*Lieu, date et participants:* Tokyo, septembre 1973 - avril 1979, 99 pays.

*Objet et Décisions :*

- Réduction des protections tarifaires de 34 %.
- Mesures non tarifaires.
- Mise au point des codes anti-dumping.

#### **8ème cycle :**

*Lieu, date et participants:* Uruguay, septembre 1986 - avril 1994, 125 pays.

*Objet et Décisions :*

- Réduction des droits de douane
- Mesures non tarifaires
- Agriculture
- Services
- Droits de propriété intellectuelle
- Préférences commerciales pour les pays en développement
- Création de l'OMC

Au fur et à mesure des cycles, plusieurs nouveautés ont été introduites et étaient plutôt favorables aux pays en voie de développement. Parmi ces nouveautés, il convient de citer notamment l'instauration de *la clause de sauvegarde* qui pouvait profiter notamment aux pays observant des déficits commerciaux importants. En bénéficiant de cette clause, la possibilité était offerte à ces pays de décider de limiter leurs importations dès lors que se creusent leurs déficits commerciaux. L'autre avancée importante née des cycles de négociation concerne le *système généralisé de préférence*. Cette deuxième avancée a été là encore favorable aux pays en développement puisqu'elle leur permettait de bénéficier du traitement différencié, autrement dit, de bénéficier de la possibilité de décider librement de leur politique tarifaire (fixation des droits de douane) et non tarifaire (détermination des quotas à l'importation).

### 6.1.2.2 ....à l'OMC

L'OMC a été créée lors de la conférence de Marrakech en avril 1994 suite à la signature par les membres du GATT de l'acte fondateur de l'Organisation Mondiale du Commerce. Le 1<sup>er</sup> janvier 1995, l'OMC va officiellement succéder au GATT mais il a fallu une année de transition pour que cette organisation entame son travail, soit le 1<sup>er</sup> janvier 1996. Jusqu'en décembre 2005, l'OMC comptait 149 membres. Ce chiffre est important relativement à l'Organisation des Nations Unies (ONU) qui elle compte 192 pays adhérents. A noter que le secrétariat de l'OMC est basé à Genève et que cette organisation compte près de 550 fonctionnaires.

La structure de l'OMC est une structure pyramidale formée de 4 niveaux :

1. La conférence ministérielle, autorité suprême de l'OMC. Elle est constituée de tous les représentants des Etats, se réunit tous les 2 ans et dispose d'un pouvoir décisionnel sur les questions ayant trait aux accords commerciaux multilatéraux.
2. Le conseil général. Ce conseil exerce ses fonctions pendant la période qui sépare les conférences ministérielles. Il supervise notamment la mise en application des procédures de règlement des différends et examine les politiques commerciales des pays membres.

3. Le troisième niveau est représenté par l'ensemble des organes (conseils) qui agissent sous la conduite du conseil général :
  - Le conseil du commerce de marchandises
  - Le conseil du commerce de services
  - Le conseil des ADPIC (Aspects de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce).
  
4. Les comités. Ces derniers ont été créés à tous les niveaux et sont ouverts aux représentants des pays membres.

En dépit des prérogatives qui confèrent à l'OMC le statut d'une organisation en charge, entre autres, de l'application d'un droit international du commerce dont la mise en place a accompagné la création de cette institution, l'OMC ne dispose pas des moyens suffisants pour imposer certaines règles d'équité en matière d'échange international<sup>7</sup>. Par ailleurs, cette instance ne peut s'accommoder du même *modus operandi* qui sous tendait à la gestion du commerce mondial par le GATT étant donné la nature, la complexité et la diversité des champs d'action qui relèvent désormais des compétences de l'OMC<sup>8</sup>.

### Les conférences ministérielles de l'OMC

- **La première conférence ministérielle a eu lieu à Singapour, du 9 au 13 décembre 1996.** Cette conférence avait pour objectif l'évaluation et la mise en oeuvre des accords de l'Uruguay Round. Lors de cette conférence, il a été décidé de créer trois groupes de travail s'occupant chacun respectivement du commerce et de l'investissement, du commerce et de la concurrence et enfin, de la transparence des marchés publics.
  
- **La deuxième conférence s'est tenue à Genève, du 18 au 20 mai 1998.** Durant cette conférence, il y a eu finalisation des accords signés antérieurement, accords portant pour l'essentiel sur les services : télécommunications, services financiers et technologies de l'information. Un accord provisoire sur le commerce électronique a été également signé, accord qui prolonge l'exonération de droits de douane pour cette activité.
  
- **La troisième a eu lieu à Seattle, du 30 novembre au 3 décembre 1999.** Elle s'est soldée par un échec pour diverses raisons : d'abord, les divergences entre les Etats-Unis et l'Europe

---

<sup>7</sup> . Voir le rapport de J.C Lefort « rapport d'information sur la place des pays en développement dans le système commercial multilatéral : l'OMC a-t-elle perdu le sud ? Documents d'information de l'Assemblée Nationale (française) n°2750.

<sup>8</sup> . Voir M.Abbas (2002). « L'agenda de l'Organisation mondiale du commerce et l'économie politique internationale », Annuaire français des relations internationales, vol III.

sur le chapitre agricole, les Etats-Unis contestant la politique agricole commune de l'Europe et réclamant plus d'ouverture du marché européen. Ensuite, ce sont les pays en développement qui manifesteront avec force leur opposition à la mise en place de normes fortement contraignantes (normes sociales, environnementales). Enfin, cette conférence a été marquée par un engagement manifeste d'une opinion publique de plus en plus hostile à un commerce mondial qui ignore des valeurs non marchandes comme les droits de l'homme, les droits du travail, le respect de la biodiversité, le développement durable...

• **La quatrième conférence ministérielle s'est tenue à Doha du 9 au 14 novembre 2001.**

Il s'agit de la conférence qui a mis le développement au centre des négociations en annonçant dans la déclaration ministérielle que « *le commerce international peut jouer un rôle majeur dans la promotion du développement économique et la réduction de la pauvreté* »<sup>9</sup>. Globalement la conférence de Doha a permis aux pays les moins avancés de bénéficier de l'application du traitement spécial et différencié et pour la première fois, il a été prévu de faire bénéficier les pays en développement de programmes d'assistance technique. Mais la question qui reste posée consiste à s'interroger sur la manière avec laquelle les petits pays peuvent développer leurs capacités de négociation notamment lorsque les arbitrages de l'OMC ne leurs sont pas favorables voire équitables. Par ailleurs, la conférence de Doha n'a pas véritablement réussi à permettre la réalisation des compromis indispensables qui peuvent faire avancer les négociations, les pays eux-mêmes craignant les coûts politiques de ces compromis. Enfin, l'objectif du développement annoncé demeure un objectif de long terme, ce qui met cet objectif en décalage par rapport aux besoins de court terme des pays impliqués dans les négociations et notamment les pays en développement<sup>10</sup>.

• **La cinquième conférence ministérielle s'est réunie à Cancun du 10 au 14 septembre 2003.** Elle n'a pas débouché sur des avancées tangibles. Au-delà de la forte mobilisation alter mondialiste lors de cette conférence, ce sont des dossiers extrêmement sensibles qui ont empêché les pays de parvenir à un accord. Le dossier agricole a constitué le frein le plus puissant. Mais à ce dossier, il faut aussi ajouter la question des subventions à l'exportation (au-delà du secteur agricole), dossier sur lequel aucun consensus ne s'est dégagé. Enfin, la question des concessions que les pays les plus riches pouvaient accepter butait sur la définition voire sur la façon de désigner un pays comme étant un pays en développement<sup>11</sup>.

• **La sixième conférence ministérielle s'est tenue à Hong Kong, du 13 au 18 décembre 2005.** L'objectif de cette conférence était de parvenir à un accord final qui achève le programme annoncé par la conférence de Doha. Au cours de la conférence, plusieurs échéances ont été annoncées pour résoudre les problèmes en suspend :

- L'arrêt définitif des subventions agricoles à l'échéance de 2013.
- L'arrêt des subventions accordées par les Etats-Unis aux producteurs locaux de coton à l'échéance de 2006.
- L'engagement des pays développés à importer 97% des produits fabriqués par les pays les moins avancés (PMA).

<sup>9</sup> . Voir Déclaration de Doha, programme de Doha pour le Développement, OMC, 1991.

<sup>10</sup> . Voir dossier « commerce mondial : avec ou sans l'OMC », Problèmes économiques, n°2915, Janvier 2007.

<sup>11</sup> . Ce point demeure fort discutable sachant que la CNUCED a déjà proposé une classification qui s'appuie sur un critère objectif tel que le revenu par tête.

- Le prolongement de l'accord sur l'importation de médicaments génériques par des pays pauvres qui n'ont pas la possibilité de les fabriquer localement<sup>12</sup>.

### 6.1.3 Les approches théoriques de l'échange international.

Les développements théoriques relatifs à l'échange international qui seront présentés dans ce cadre se basent sur deux hypothèses : la concurrence est supposée parfaite et les biens produits sont homogènes. Ces deux hypothèses sont dans la réalité très restrictives au moins pour les deux raisons suivantes : d'abord, certains biens sont produits par un nombre réduit de firmes. A titre d'exemple, les automobiles sont fabriquées par un nombre limité de grands constructeurs. Dans ces conditions, la concurrence ne peut être considérée comme parfaite vu le nombre réduit d'offreurs. Ensuite, s'agissant des biens produits, la condition de l'homogénéité est de plus en plus dépassée car, pour répondre à des besoins spécifiques de la demande, les producteurs s'adaptent en offrant des biens différenciés. L'exemple de l'automobile cité précédemment en est un bon exemple.

Cette brève introduction sur les fondements théoriques de l'échange international nous amène ainsi à distinguer ce que l'on appelle la théorie orthodoxe des nouvelles théories du commerce international. En s'inscrivant dans le cadre de la concurrence parfaite avec biens homogènes, c'est l'orthodoxie classique qui sera privilégiée dans cette présentation.

#### 6.1.3.1 Coûts absolus et coûts comparatifs

##### **A/ L'avantage absolu ou coûts absolus**

Derrière la notion d'avantage absolu avancée par A. Smith, il y a une notion fondamentale qui se dégage, celle de l'efficacité dans la production comme déterminant de la spécialisation et des échanges. Pour Smith, « *quand un pays est plus efficace dans la fabrication d'un produit X relativement à son partenaire commercial, alors que ce même pays est moins efficace dans la fabrication d'un produit Y* (toujours relativement à son partenaire commercial), *chaque pays est alors considéré comme disposant d'un avantage absolu pour*

---

<sup>12</sup> . Cette décision qui déroge à l'application des règles sur le respect de la propriété intellectuelle notamment en matière de brevets sur les médicaments a été déjà prise en 2003. Elle suscite toutefois la désapprobation de la plus part des grands groupes pharmaceutiques mondiaux. Par ailleurs, l'efficacité de cette décision continue à être mise en doute.

*l'un des produits. Par conséquent, chaque pays doit se spécialiser dans la production du bien où il a un tel avantage ».*

L'efficacité sous entend ici le coût de production. *Dans l'optique classique de la valeur travail, le coût de production d'un bien correspond à la quantité de travail nécessaire à sa production*<sup>13</sup>.

**Exemple** : Supposons que pour produire une tonne d'oranges, un pays 1 utilise 40 travailleurs alors que la même tonne d'oranges nécessite 50 travailleurs dans le pays 2, on dira alors que le pays 1 dispose d'un avantage absolu dans la production d'oranges. Il se spécialise donc dans les oranges.

L'exemple qui précède permet d'illustrer la notion d'avantage absolu en raisonnant sur un seul bien. Or, compte tenu des postulats de Smith, le raisonnement doit porter sur deux biens. En introduisant les dotations en facteur travail des pays partenaires commerciaux les conditions analytiques de l'avantage absolu peuvent être définies de deux manières :

**Notations** :

$L^1$  et  $L^2$  les dotations en facteur travail respectivement du pays 1 et du pays 2.

$a_X^1$  et  $a_Y^1$  les besoins en travail par unité produite respectivement pour le bien X et pour le bien Y dans le pays 1

$a_X^2$  et  $a_Y^2$  les besoins en travail par unité produite respectivement pour le bien X et pour le bien Y dans le pays 2.

$X^1, X^2, Y^1, Y^2$  les quantités de biens X et Y produites respectivement par le pays 1 et le pays 2

L'avantage absolu est déterminé sur la base d'une comparaison bien par bien selon les deux optiques suivantes :

**Première optique** : Comparaison entre pays des besoins unitaires en main d'œuvre bien par bien :

---

<sup>13</sup> . Puisque le coût s'exprime en termes monétaires, on peut supposer le travail comme numéraire ce qui implique que le taux de salaire unitaire vaut 1.

**Bien X :**  $a_X^1$  et  $a_X^2$

**Bien Y :**  $a_Y^1$  et  $a_Y^2$

Si  $a_X^1 < a_X^2$  et  $a_Y^1 > a_Y^2$  ; alors on dira que le pays 1 a un avantage absolu dans la production du bien X et le pays 2 a un avantage absolu dans la production du bien Y.

**Deuxième optique :** Comparaison entre pays du rapport inputs – outputs bien par bien.

\* Comparer  $\frac{L^1}{X^1}$  et  $\frac{L^2}{X^2}$

\* Comparer  $\frac{L^1}{Y^1}$  et  $\frac{L^2}{Y^2}$

Si  $\frac{L^1}{X^1} < \frac{L^2}{X^2}$  et  $\frac{L^1}{Y^1} > \frac{L^2}{Y^2}$  , alors on dira que le pays 1 a un avantage absolu dans la production du bien X et le pays 2 a un avantage absolu dans la production du bien Y.

La notion d'avantage absolu impliquant la spécialisation des pays, on en déduit ainsi une forme de division internationale du travail. L'échange qui aura lieu est tel que le pays 1 exportera le bien X et le pays 2 le bien Y.

### **B/ Avantage comparatif ou coûts comparatifs**

La théorie de l'échange international est essentiellement l'œuvre de David Ricardo (1817). L'apport essentiel de cette théorie consiste à considérer que la technologie de production constitue une variable déterminante de l'échange international. En effet, le différentiel de coûts comparatifs de production, condition nécessaire à l'échange international, reflète en réalité une différence dans les techniques de production.

#### **Définitions et notations**

Le coût comparatif est représenté par le rapport des coûts absolus de deux biens dans un pays donné. En reprenant les notations précédentes, on a :

$\frac{a_X^1}{a_Y^1}$ , le coût comparatif des deux biens X et Y dans le pays 1.

$\frac{a_X^2}{a_Y^2}$ , le coût comparatif des deux biens X et Y dans le pays 2.

De la comparaison des coûts comparatifs découlera la spécialisation des pays. En effet, si :

$$\frac{a_X^1}{a_Y^1} < \frac{a_X^2}{a_Y^2} \quad (1)$$

alors on dira que le pays 1 dispose d'un avantage comparatif dans la production du bien X et que le pays 2 dispose d'un avantage comparatif dans la production du bien Y. Le pays 1 se spécialise donc dans le bien X, le pays 2 dans le bien Y et l'échange international de biens sera tel que le pays 1 exporte le bien X et le pays 2 exporte le bien Y

Le raisonnement sur les coûts comparatifs implique également un raisonnement en terme de différences de productivité entre les pays et les secteurs de production. En effet, si on raisonne sur les coûts relatifs bien par bien (ou secteur par secteur) et pour les 2 pays 1 et 2 conformément à l'exemple suivant, on a :

### Exemple

$\frac{a_X^1}{a_X^2} = \frac{2}{3}$  ;  $\frac{a_Y^1}{a_Y^2} = \frac{4}{5} \Rightarrow$  lorsque le pays 2 utilise une unité de main d'œuvre pour produire une unité de bien X, la même unité de bien X peut être produite dans le pays 1 en utilisant seulement 0.66 unité de main d'œuvre. En revanche, si le pays 2 utilise une unité de main d'œuvre pour produire une unité de bien Y, la même unité de bien Y est produite dans le pays 1 par 0.8 unité de main d'œuvre. Ainsi, on voit bien que le pays 1 a une meilleure productivité de la main d'œuvre dans le secteur du bien X par comparaison avec le secteur du bien Y. Le pays 1 doit donc allouer toute la main d'œuvre disponible au secteur du bien X. En inversant les rapports, on peut déduire que le pays 2 a intérêt à allouer toute la main d'œuvre dont il dispose au secteur du bien Y.

Partant de cet exemple, *la spécialisation internationale des pays commande que chaque pays alloue le facteur travail dans le secteur qui présente la meilleure productivité du travail.*

La condition (1) énoncée précédemment est une condition nécessaire à l'échange international. La condition suffisante pour que cet échange ait lieu est donnée par la condition (2) suivante :

$$\frac{P_x^1}{P_y^1} < \frac{P_x^w}{P_y^w} < \frac{P_x^2}{P_y^2} \quad (2)$$

avec :

$P_x^1$  le prix du bien X dans le pays 1

$P_y^1$  le prix du bien Y dans le pays 1

$P_x^2$  le prix du bien X dans le pays 2

$P_y^2$  le prix du bien Y dans le pays 2

$P_x^w$  le prix mondial du bien X

$P_y^w$  le prix mondial du bien Y

Puisque  $\mathbf{a}_x^1$  représente le coût unitaire du bien X dans le pays 1,  $\mathbf{a}_y^1$  le coût unitaire du bien Y dans le même pays et sachant que l'équilibre de concurrence parfaite à long terme implique l'égalisation du prix au coût moyen (coût unitaire<sup>14</sup>), on a donc :

$$P_x^1 = \mathbf{a}_x^1$$

$$P_y^1 = \mathbf{a}_y^1$$

Pour les mêmes raisons, on peut écrire :

$$P_x^2 = \mathbf{a}_x^2$$

$$P_y^2 = \mathbf{a}_y^2$$

---

<sup>14</sup> . A supposer que la rémunération unitaire du travail vaut 1.

A noter que le rapport des prix des biens (prix relatif) correspond aux coûts comparatifs. Par ailleurs, la condition 2 signifie que l'échange international de biens entre le pays 1 et le pays 2 est possible car sur le marché mondial, le pays 1 peut vendre le bien X à un prix plus élevé et inversement pour le pays 2 si on inverse le rapport des prix relatifs.

L'illustration graphique des conditions de l'échange international peut être réalisée compte tenu des données précédentes.

### **Pays 1**

La quantité maximale de bien X que le pays 1 peut produire est :  $X^1 = \frac{L^1}{a_x^1}$

La quantité maximale de bien Y que le pays 1 peut produire est :  $Y^1 = \frac{L^1}{a_y^1}$

$$\Rightarrow \frac{Y^1}{X^1} = \frac{a_x^1}{a_y^1} \Rightarrow Y^1 = \frac{a_x^1}{a_y^1} X^1 \quad (\text{offre relative dans le pays 1})$$

La même démarche pour **le pays 2** conduit à :

$$Y^2 = \frac{a_x^2}{a_y^2} X^2 \quad (\text{offre relative dans le pays 2})$$

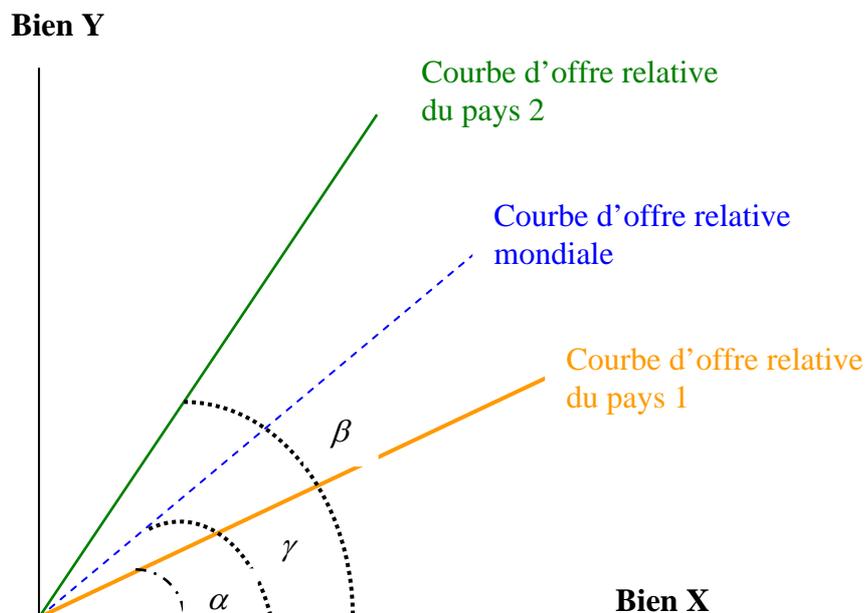
En tenant compte de la condition (1) et sachant **qu'au niveau mondial**, on peut écrire :

$$Y^w = \frac{P_x^w}{P_y^w} X^w \quad (\text{offre relative mondiale})$$

On peut alors déterminer graphiquement une autre condition de l'échange international en raisonnant sur les courbes d'offre relative (graphique 6 infra) :

$$\mathbf{tang \alpha < tang \gamma < tang \beta} \quad (3)$$

### Graphique 6 : Conditions de l'échange international



Les conditions de l'échange ayant été définies analytiquement, il reste à présent à mettre en évidence l'intérêt de la spécialisation et de l'échange international

L'intérêt de la spécialisation et de l'échange international réside dans le fait que les consommateurs de chaque pays peuvent consommer des quantités plus importantes relativement à la situation d'autarcie caractérisée par l'absence d'échange de biens entre les pays. Il est possible de démontrer cela en raisonnant sur la frontière des possibilités de production (FPP) et de consommation (FPC) de chaque pays.

**L'écriture de la FPP de chaque pays se présente comme suit :**

**Pays 1 :**  $a_X^1 X^1 + a_Y^1 Y^1 \leq L^1 \Rightarrow$  au plein emploi du facteur travail :

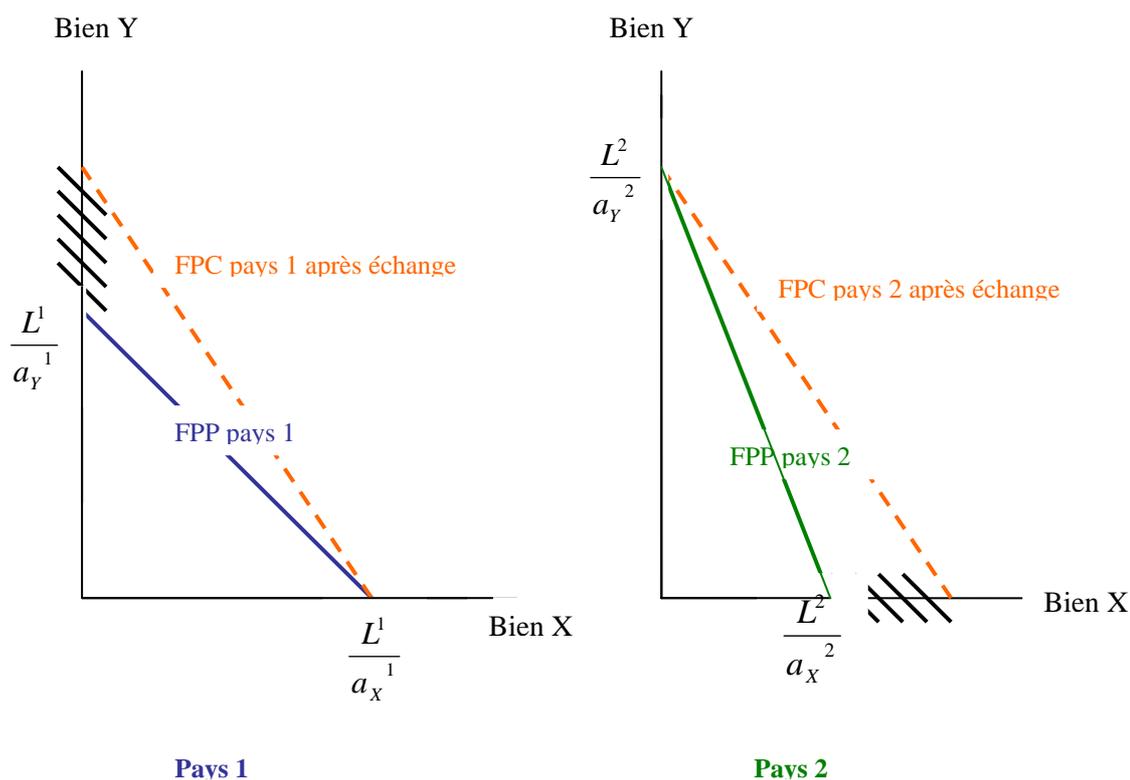
$$Y^1 = \frac{L^1}{a_Y^1} - \frac{a_X^1}{a_Y^1} X^1 \quad (\text{FPP du pays X})$$

**Pays 2 :**  $a_X^2 X^2 + a_Y^2 Y^2 \leq L^2 \Rightarrow$  au plein emploi du facteur travail

$$Y^2 = \frac{L^2}{a_Y^2} - \frac{a_X^2}{a_Y^2} X^2 \quad (\text{FPP du pays Y})$$

En autarcie, les quantités produites sont égales aux quantités consommées. La FPP et la FPC se confondent pour chaque pays. En revanche, en libre échange, la FPC se détache de la FPP pour chaque pays étant données les conditions 1 et 2. Graphiquement, on a alors :

### Graphique 7 : Les gains à l'échange



Les parties hachurées dans les graphiques respectifs des pays 1 et 2 représentent les gains en terme de consommation qui profitent aux consommateurs de chaque pays. Ainsi, les consommateurs du pays 1 pourront, du fait de la spécialisation et grâce à l'échange, consommer plus de bien Y qu'il n'est possible en autarcie. Il en est de même pour les

consommateurs du pays 2 qui pourront, pour les mêmes raisons, consommer plus de bien X qu'il n'est possible en situation d'autarcie.

### 6.1.3.2 La spécialisation internationale en fonction des facteurs de production

La théorie de la spécialisation internationale basée sur les facteurs de production est l'œuvre de E.F Heckscher (1919) et B.Ohlin (1933). Le raffinement de cette théorie est redevable aux travaux de P.A Samuelson (1947). C'est à travers les contributions de ces trois auteurs qu'est née la théorie HOS.

En quoi consiste cette théorie ou du moins que stipule-t-elle ? Selon la théorie HOS, l'origine du commerce international est pour l'essentiel liée à des différences de productivité (intensités factorielles) et à des différences exprimées en termes de dotations factorielles des pays participant à l'échange. D'après le théorème HOS : « *chaque pays exporte le bien qui utilise intensivement le facteur de production dont le pays est relativement abondant* ».

Une lecture statistique des échanges internationaux de biens entre les pays reflète l'énoncé du théorème HOS. En effet, on peut constater que les pays qui sont plus dotés en main d'œuvre et moins dotés en capital ont tendance à exporter des marchandises intensives en travail. A titre d'exemple, on peut considérer les exportations tunisiennes de textile. En revanche, un pays comme la France, relativement plus abondant en capital, exporte davantage les biens intensifs en capital comme les voitures.

#### A. Intensité factorielle et abondance factorielle

Contrairement à l'analyse de Ricardo qui se base uniquement sur la prise en compte du facteur travail, la théorie HOS tient compte de deux facteurs de production : le capital (noté K) et le travail (noté L).

##### A1/ Intensité factorielle des biens.

Supposons 2 biens X et Y dont la production nécessite deux facteurs de production K et L. Chaque bien est produit dans deux pays différents 1 et 2. La technologie de production du

bien X est la même dans les deux pays. La technologie de production du bien Y est également la même dans les deux pays.

### Notations :

On appelle coefficients techniques de production les besoins en facteurs de production nécessaires à la production d'une unité d'un bien.

Comme la production d'une unité de bien X nécessite une certaine quantité de capital et de travail, on définit alors les coefficients techniques de la manière suivante :

$a_X^L$  = besoins unitaires en main d'œuvre pour le bien X.

$a_X^K$  = besoins unitaires en capital pour le bien X

$a_Y^L$  = besoins unitaires en main d'œuvre pour le bien Y

$a_Y^K$  = besoins unitaires en capital pour le bien Y

Le rapport  $\frac{a_X^L}{a_X^K}$  et  $\frac{a_Y^L}{a_Y^K}$  représentent les intensités factorielles des biens X et Y. Leur

comparaison revient à une comparaison de coûts comparatifs ce qui ramène à la notion de productivité.

Ainsi, si on suppose  $\frac{a_X^L}{a_X^K} > \frac{a_Y^L}{a_Y^K}$ , le bien X est considéré comme intensif en travail et le

bien Y intensif en capital.

### A2/ Abondance factorielle des pays

La mesure de l'abondance factorielle s'exprime généralement en termes physiques. Supposons les pays 1 et 2 dont les dotations factorielles en facteurs travail et capital sont notées respectivement  $L^1, K^1, L^2$  et  $K^2$ .

Il s'agit à présent de comparer les rapports  $K/L$  dans chaque pays ce qui revient à comparer l'abondance factorielle relative des pays :

Supposons que  $\frac{K^1}{L^1} < \frac{K^2}{L^2}$  ; cette hypothèse revient à considérer que le pays 2 est relativement abondant en capital tandis que le pays 1 est relativement abondant en travail.

### **B. Spécialisation internationale**

Compte tenu des données sur l'intensité factorielle des biens et l'abondance factorielle des pays et sachant l'énoncé du théorème HOS, le pays 1, relativement plus abondant en facteur travail doit se spécialiser dans le bien X intensif en facteur travail. Le pays 2 étant relativement plus abondant en capital devrait se spécialiser dans le bien 2 intensif en capital. Dans ces conditions, le pays 1 exporte le bien X et le pays 2 exporte le bien Y.

### **C. Conséquences de la spécialisation internationale basée sur les facteurs de production.**

Deux conséquences majeures sont à relever s'agissant de la spécialisation basée sur les facteurs de production :

- Une conséquence qui s'exprime en terme de croissance économique. Plus un pays augmente la quantité d'un des facteurs dont il dispose, plus la production du bien utilisant intensivement ce facteur augmente (*théorème de Rybczinsky*).
- Une conséquence en terme de rémunération des facteurs : si le prix d'un bien augmente suite au passage de l'autarcie au libre échange, alors la rémunération du facteur utilisé intensivement dans la production de ce bien augmente et celle de l'autre facteur baisse (*Théorème de Stolper – Samuelson*).

Cette deuxième conséquence est importante car le libre échange, en dépit du fait qu'il puisse profiter aux consommateurs, conduit dans certains pays à une réallocation de facteurs de production qui peut provoquer des ajustements néfastes au marché du travail.

## 6.1.4 Les mesures de politique commerciale et la politique commerciale de la Tunisie

### 6.1.4.1 Les mesures de politique commerciale

#### *A/ Le droit de Douane*

Le droit de douane (DD) est l'instrument le plus simple de la politique commerciale. Il s'agit d'une taxe levée à l'occasion de l'importation d'un bien. Il existe deux types de droit de douane :

- **Le droit de douane spécifique** : la taxe vaut un montant fixe par unité importée.  
Exemple : 1D par mètre de tissu importé.
- **Le droit de douane *ad-valorem*** : la taxe est proportionnelle à la valeur unitaire d'importation.

En marge de la définition du droit de douane, il convient de mesurer le taux de protection nominale (TPN) et le taux de protection effective (TPE) :

- **$TPN = (P^L - P^w) / P^w$**  ;  $P^L$  étant le prix d'un bien en vigueur dans le pays et  $P^w$  le prix mondial de ce bien.
- **$TPE = (VA^L - VA^w) / VA^w$**  ;  $VA^L$  étant la valeur ajoutée dans le pays et  $VA^w$  la valeur ajoutée mondiale.

Puisque la valeur ajoutée est égale à la différence entre la production et les consommations intermédiaires (CI), 2 cas possibles (au moins) peuvent se présenter :

- Un pays augmente les DD sur le bien final => TPE augmente
- Un pays baisse les DD sur les CI => TPE augmente

### *B/ Les quotas*

L'instauration d'un quota induit les mêmes conséquences que le droit de douane (effets de distorsions). Il s'agit en fait d'une barrière non tarifaire. En fixant un quota à l'importation, le pays qui l'instaure limite les quantités importées.

### *C/ Les subventions ou subsides*

Un subside à l'exportation est un paiement fait (par l'Etat) à une firme qui vend des biens à l'étranger. La subvention a pour but de promouvoir les exportations. Elle constitue néanmoins une pratique anticoncurrentielle fortement contestée (voir conférences de l'OMC).

### *D/ Les Restrictions volontaires aux exportations (RVE)*

Une RVE est un accord négocié entre un pays exportateur et un pays importateur. Les accords RVE s'inscrivent dans ce que l'on appelle les « *Orderly Market Agreements* ». Ainsi, au lieu d'imposer un tarif (droit de douane), le pays importateur s'entend avec le pays exportateur pour limiter les quantités exportées par ce dernier.

### *E/ Le dumping et l'anti-dumping*

Par définition, le dumping est une discrimination par le prix international. Un producteur vendra un même bien à un prix  $P^w$  sur le marché international et à un prix  $P$  sur le marché local tel que  $P^w < P$ . Cette pratique fait abstraction des coûts de transport et d'assurance et évacue la possibilité de subventions. Face au dumping, un pays peut décider d'instaurer un tarif douanier anti-dumping :  $t = P - P^w$  ou encore un tarif  $t = P^f - P^w$ ,  $P^f$  étant le « prix loyal » (*fair price*) calculé sur la base du prix moyen d'exportation du bien en question.

### *F/ le droit compensateur*

Un droit compensateur est un tarif qui est appliqué par un pays importateur en réaction aux subventions accordées aux exportateurs étrangers.

### *G/ Les mesures de sauvegarde*

Les mesures de sauvegarde sont provisoires et prises pour prévenir ou éliminer un dommage grave causé à une branche de production par des importations massives d'un produit similaire au bien concerné ou directement concurrent<sup>15</sup>. Une mesure de sauvegarde ne peut être décidée que lorsque ces conditions auront été déterminées.

### *F/ l'intégration régionale*

L'intégration régionale implique une plus grande circulation des biens entre les pays membres de cette intégration. Elle conduit néanmoins à deux effets contradictoires : un effet de création de commerce et un effet de destruction de commerce. Par définition, l'effet de création de commerce découle de la substitution au niveau des importations de sources moins coûteuses (pays membres de l'intégration régionale) à des sources plus coûteuses (les producteurs nationaux). L'effet de destruction de commerce correspond en revanche à la substitution au niveau des importations de sources coûteuses (les pays de l'union) à des sources moins coûteuses (le reste du monde).

#### **6.1.4.2 La politique commerciale de la Tunisie**

Analyser la politique commerciale de la Tunisie revient à examiner d'abord les choix stratégiques de la Tunisie en matière de commerce international notamment depuis l'année 1972, date à laquelle est né un dispositif réglementaire<sup>16</sup> favorable à l'attraction de l'investissement direct étranger qui est censé soutenir le développement des exportations tunisiennes. Soucieux néanmoins de préserver l'équilibre de la balance commerciale, les autorités ont également adopté, au cours de la décennie 70, une politique dite de l'import substitution dont les objectifs majeurs consistaient à limiter à la fois les importations et à développer une industrie locale capable de servir les besoins de la demande locale. Dans la logique de protection des industries naissantes, une réduction des importations était donc nécessaire ce qui justifiait l'adoption d'une politique commerciale restrictive basée notamment sur les barrières tarifaires (droit de douane).

---

<sup>15</sup> . Il s'agit de la définition proposée dans le cadre de la loi n° 98-106 du 18 décembre 1998 relative aux mesures de sauvegarde à l'importation.

<sup>16</sup> . La loi 72

Dans une seconde étape, les choix stratégiques de la Tunisie en matière d'ouverture et d'échange international ont connu une mutation importante notamment à partir de l'année 1990. Trois faits marquants caractérisent les choix nouveaux de la Tunisie : le premier fait marquant a été le renoncement à la politique dite d'import substitution qui n'a pas fait ses preuves en terme d'amélioration de l'efficacité et de la compétitivité des industries locales. Une mise en concurrence « contrôlée » de la production locale avec celle étrangère devenait nécessaire pour améliorer la compétitivité de l'industrie tunisienne. Par ailleurs, en tant que membre du GATT d'abord et de l'OMC ensuite, la Tunisie ne pouvait aller à contre sens des recommandations émanant des institutions internationales notamment en matière de libéralisation des échanges internationaux.

### **1/ La politique commerciale en faveur de la promotion des exportations**

Le deuxième fait marquant a été la promulgation du code d'incitations aux investissements en 1993<sup>17</sup>, cadre juridique appelé à renforcer la présence du capital étranger et à développer le potentiel d'exportation du pays à travers des exemptions inscrites dans le code.

D'autres mesures seront prises ultérieurement notamment en matière de change qui vont permettre aux exportateurs (entreprises résidentes) de disposer de plus de souplesse notamment pour les importations en devises des matières premières et d'équipements nécessaires à leur activité<sup>18</sup>. Quant aux entreprises non résidentes<sup>19</sup> (automatiquement exportatrices), elles bénéficient pour leur part de privilèges absolus qu'il s'agisse de fiscalité ou de liberté de circulation des capitaux (tableau 2, infra).

---

<sup>17</sup> . En vertu de la loi 93-120 du 27 décembre 1993 portant promulgation du code d'incitations aux investissements.

<sup>18</sup> . A noter qu'en matière de rapatriement obligatoire des revenus des exportations, ce sont uniquement les entreprises non résidentes qui sont exemptes de cette restriction applicable par ailleurs aux entreprises dites résidentes.

<sup>19</sup> . Une entreprise est considérée comme non résidente si au moins 66% de son capital est détenu par des non résidents ayant réalisé leurs investissements au moyen de devises convertibles importées.

**Tableau 2 : Avantages conférés aux entreprises d'exportation selon le régime, 2005**

Privilèges	Régime <sup>a</sup>		
	Entreprises totalement exportatrices non-résidentes	Entreprises totalement exportatrices résidentes	Entreprises partiellement exportatrices résidentes
Obligation de rapatriement des recettes d'exportation	Non	Oui	Oui
Exemption de l'impôt sur les bénéfices	100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après	100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après	Seulement sur les bénéfices provenant des revenus d'exportation: 100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après
Exonération de droits de douane sur intrants et biens d'équipement	Oui	Oui	Seulement sur l'activité d'exportation
Exonération de TVA et de droit de consommation sur intrants et biens d'équipement	Oui	Oui	Seulement sur l'activité d'exportation

Source : Secrétariat de l'OMC.

Dans le cadre de la promotion des exportations, la Tunisie dispose d'institutions dont l'intervention est directe à l'instar du Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), qui a pour mission essentielle l'exécution de la stratégie de promotion des exportations et l'étude d'impact des mesures d'assistance aux exportations. Le CEPEX est sous la tutelle du Ministère du Commerce<sup>20</sup>. Cet organisme gère également le Fonds de Promotion des Exportations (FOPRODEX) dont les missions essentielles sont l'assistance aux entreprises exportatrices, la réalisation d'études internationales de marché et la formation de cadres spécialisés dans le commerce international. Il existe également d'autres organismes tels que l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), l'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA), les chambres de commerce et diverses autres structures (les bureaux d'intervention et d'encadrement, les points exportateurs, les clubs d'exportateurs). Il est à noter qu'en 1997, il y a eu création du Conseil Supérieur des Exportations<sup>21</sup>, présidé par le Chef de l'Etat et qu'en 1994, il y a eu création du Conseil National du Commerce Extérieur, présidé par le Ministre du Commerce.

Le développement des exportations en Tunisie ne se limitant pas uniquement aux aspects strictement commerciaux, il existe deux organismes nationaux qui gèrent les aspects relevant du préfinancement des exportations et de l'assurance contre les risques à l'export. S'agissant du préfinancement, les organismes qui interviennent sont le FNG (Fonds National de

<sup>20</sup> Ministère du commerce, information en ligne. Disponible sur: <http://www.cepex.nat.tn>.

<sup>21</sup> . En vertu du décret du 7 Avril 1997.

Garantie) et la société tunisienne de réassurance<sup>22</sup>. Pour ce qui est de l'assurance contre les risques à l'export, la Compagnie Tunisienne d'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) représente le principal assureur<sup>23</sup>. La COTUNACE, agence gouvernementale sous la tutelle du Ministère des Finances, propose deux types de couverture : l'une contre le non-paiement par l'acheteur étranger et l'autre contre les risques politiques ou commerciaux.

A côté de l'appui des institutions nationales au développement des exportations, il convient également de mettre en évidence l'appui des institutions internationales. En effet, la Banque Mondiale a participé au financement et à la réalisation de deux projets importants : D'abord, le programme de développement des exportations (PDE) dont l'objectif initial (PDE I) est la simplification des procédures commerciales et douanières. Ce programme a débouché sur la création du *Tunisian Trade Net*, plate forme centrale de mise en réseau de l'ensemble des intervenants en matière de procédures commerciales (Douane, autorités portuaires, banque, ministères concernés ....). Cette plate forme est appelée à se renforcer dans le cadre d'un PDE II.

Il y a ensuite le fonds créé au titre de la facilitation d'accès aux marchés extérieurs (FAMEX), fonds auquel participent conjointement le CEPEX et la Banque Mondiale. Comme son nom l'indique, le FAMEX a pour objectif de faciliter l'accès des entreprises exportatrices au marché mondial qu'il s'agisse d'entreprises primo exportatrices ou d'entreprises qui désirent diversifier leurs marchés à l'export. Le FAMEX I apporte une assistance technique et un apport sous forme de subventions aux entreprises. Le FAMEX II s'inscrit dans la même logique que le FAMEX I avec toutefois une meilleure prise en compte des besoins des exportateurs et un objectif plus prononcé de stimulation de la croissance et de l'emploi via les exportations.

---

<sup>22</sup> . Il y a également le Fonds de Garantie de Financement des Exportations avant Expédition (FGFEAE) qui relève de la COTUNACE.

<sup>23</sup> . Cette activité ayant été déjà ouverte au secteur privé depuis 1997.

## 2/ La politique commerciale de la Tunisie en matière d'importations

L'examen de la politique commerciale de la Tunisie s'agissant des importations portera ici uniquement sur la politique tarifaire en situant d'abord le niveau des tarifs douaniers et ensuite les préférences tarifaires inscrites dans le cadre d'accords bilatéraux ou régionaux.

En ce qui concerne le niveau des tarifs douaniers, la Tunisie a observé au cours de la période 1994-2005 une faible évolution de la moyenne de ses taux NPF qui passe à 32% en 2005 contre 31 pour cent en 1994. A noter que les taux NPF correspondent aux taux de droits de douane applicables aux importations en provenance de pays vis-à-vis desquelles la Tunisie n'a pas signé d'accords commerciaux.

En revanche, une hausse prévisible des droits de douane sur les produits agricoles est à relever, la moyenne de ces taux atteignant 67% en 2005. Cette moyenne se situe aux alentours de 62% si la classification CTCI (classification type du commerce international) est prise en compte. Pour ce qui est du secteur industriel, la baisse de la moyenne des taux NPF est relativement faible comme le montre le tableau 3 qui suit.

**Tableau 3 : Evolution de la moyenne des droits de douane NPF de la Tunisie**

	1994	2005
	<i>Moyenne simple des droits de douane</i>	<i>Moyenne simple des droits de douane</i>
<b>Par secteur CTCI</b>		
Agriculture chasse foresterie et pêche	34,1	61,9
Industries extractives	22,9	13,6
Industries manufacturières	30,7	30,0
<b>Par type de produits</b>		
Matières premières	28,9	45,3
Demi-produits	29,1	21,5
Produits finis	31,9	33,3

*Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC*

On notera cependant que la hausse significative de la moyenne des taux NPF concerne essentiellement l'importation des matières premières. A noter enfin que la Tunisie a décidé sur la même période de consolider ses taux de droits douane sur certaines lignes tarifaires.

En ce qui concerne les tarifs préférentiels, il y a lieu d'abord de souligner la baisse prévue des droits de douane en marge de la création d'une zone de libre échange avec l'Union Européenne en vertu de l'accord signé en 1995 avec cet espace. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996, la Tunisie accorde à l'UE une entrée en franchise pour des biens d'équipement et des intrants définis sur la liste 1 et pour des matières premières et des consommations intermédiaires non produites localement (liste 2). Pour les produits inscrits dans les listes 3<sup>24</sup> et 4<sup>25</sup>, le démantèlement tarifaire se fera graduellement avec une entrée en franchise totale dès 2008.

Par ailleurs, dans le cadre de l'accord de libre échange de la Ligue Arabe, la Tunisie accorde des préférences tarifaires à l'Egypte, au Maroc, à la Jordanie, au Koweït, à la Mauritanie, à la Libye, à la Palestine et à d'autres pays membres. Cet accord signé en février 1997 et entré en vigueur en janvier 1998 prévoit un démantèlement tarifaire de 10% sur 10 ans sur les produits industriels.

### **6.1.5 Les indicateurs du commerce extérieur**

Les indicateurs du commerce extérieur peuvent être globaux ou spécifiques. Les indicateurs globaux permettent de mesurer, sur une base plutôt macroéconomique, les performances en matière de commerce extérieur. Les indicateurs spécifiques sont des mesures plus techniques qui permettent d'analyser ou de positionner le commerce international d'un pays vis-à-vis du reste du monde.

#### **6.1.5.1 Les indicateurs globaux**

- Le taux de couverture de l'année  $t = \frac{X_t}{M_t}$  ; X étant les exportations en valeur et M les importations en valeur.
- Le solde commercial de l'année  $t = X_t - M_t$

---

<sup>24</sup> . La liste 3 concerne les produits finis fabriqués localement et disposant d'un potentiel de compétitivité. A noter que cette liste porte sur 30% des importations.

<sup>25</sup> . La liste 4 porte sur 29,5% des importations et correspond aux biens fabriqués localement mais non compétitifs.

- Le taux d'effort à l'exportation de l'année  $t = \frac{X_t}{PIB_t}$  ; le PIB étant le produit intérieur brut aux prix courants.
- Le taux de dépendance (ou propension moyenne à importer) =  $\frac{M_t}{PIB_t}$
- Le taux d'ouverture =  $\frac{X_t + M_t}{PIB_t}$
- Le taux de pénétration des importations =  $\frac{M_t}{DI_t}$  ; DI étant la demande intérieure.

Pour des données chiffrées sur ces indicateurs, on peut utilement consulter le rapport annuel de la Banque Centrale de Tunisie, rapport disponible sur le site [www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn)

### 6.1.5.2 Les indicateurs spécifiques

Certaines sources statistiques<sup>26</sup> du commerce international fournissent des indicateurs qui permettent d'analyser le positionnement des échanges extérieurs d'un pays. Parmi ces indicateurs, il y a :

- **Le nombre de produits exportés**

Il s'agit du nombre de produits appartenant à la classification CTCI (révision 2) à 3 chiffres dont la valeur d'exportation dépasse 100 000 \$ ou qui représentent 0.3% des exportations totales du pays. Plus le nombre de produits est élevé, plus les exportations du pays sont considérées comme étant diversifiées.

- **Indicateur de similarité de la structure du commerce**

Cet indicateur mesure la déviation absolue de la structure des exportations (ou importations) du pays par produits par rapport à la structure mondiale. L'indicateur de similarité d'un pays  $j$  étant notée  $S_j$ , on a :

---

<sup>26</sup> . En particulier la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement).

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2} ;$$

- $h_{ij}$  étant la part du produit  $i$  dans le total des exportations (ou importations) du pays  $j$ .
- $h_i$  étant la part du produit  $i$  dans le total des exportations (ou importations) mondiales.
- $n$  = nombre de produits

Cet indicateur qui prend des valeurs comprises entre 0 et 1 indique une plus grande déviation lorsque l'indice  $S_j$  tend vers 1 (dissimilitude). Le plus souvent, les pays en développement ont un indice  $S_j$  qui tend à être plus proche de 1 et inversement pour les pays développés (similitude). Il est à noter que cet indicateur constitue une variante de l'indice de Finger – Kreinin sur la similarité de la structure du commerce.

- **Indicateur de concentration**

Il s'agit d'une variante de l'indice Herfindahl - Hirschmann qui prend des valeurs comprises entre 0 et 1. L'utilisation de cet indice sert à apprécier le degré de concentration des exportations d'un pays. L'indice de concentration d'un pays  $j$  étant noté  $H_j$ , on a :

$$H_j = \frac{1 - \sqrt{1/239} + \sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X}\right)^2}}{1 - \sqrt{1/239}}$$

- $x_i$  étant la valeur des exportations du produit  $i$ .
- $X = \sum_{i=1}^{239} x_i$
- Le chiffre 239 correspond au nombre de groupes de produits de la classification CTCI (révision 2 à trois chiffres).

Lorsque  $H_j$  tend vers 1, cela veut dire que les exportations du pays  $j$  sont concentrées sur quelques produits. En revanche, si  $H_j$  tend vers 0, les exportations du pays  $j$  sont plutôt diversifiées.

- **Indicateur de Finger Kreinin**

Cet indicateur permet de mesurer le degré de similitude des exportations d'une paire donnée de pays par rapport à un pays partenaire commercial. A travers cet indice, on peut par exemple déterminer le degré de similitude des exportations tunisiennes et polonaises sur le marché européen. Une forte similitude peut signifier que les exportations tunisiennes et polonaises entrent en concurrence sur ce marché. L'indice de similitude des exportations de deux pays X et Y étant noté  $FK_{XY}$ , on a:

$$FK_{XY} = \sum_i [\min(E_{iXZ}, E_{iYZ})] * 100$$

- $E_{iXZ}$  étant la part du produit i dans les exportations du pays X vers le partenaire Z.
- $E_{iYZ}$  étant la part du produit i dans les exportations du pays Y vers le partenaire Z.

Les valeurs prises par cet indicateur sont comprises entre 0 et 1. On parlera de dissimilitude si l'indice prend la valeur zéro ou une valeur proche de zéro. Si l'indice tend vers 1, on dira que les exportations du pays X et du pays Y sont quasiment similaires.

- **L'indicateur de Grubel- Lloyd (GL)**

Comme il a été souligné précédemment, l'essentiel du commerce mondial est un commerce intra branches (exemples : l'automobile, le textile). L'intérêt porté à ce type de commerce s'explique par le fait que le commerce intra – branche est source d'efficacité notamment à cause des économies d'échelle et de la possibilité qu'il offre en terme de variété de produits et de baisse des prix<sup>27</sup>. L'indice GL permet la mesure du degré de développement du commerce intra branches pour un pays donné :

$$GL = [1 - \frac{\sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)}] * 100$$

---

<sup>27</sup> . Voir P.Krugman et M.Obstfeldt.

$X_i$  et  $M_i$  représentent respectivement les exportations et les importations du produit  $i$  ( $i=1,\dots,n$ ) pour une branche et un pays donnés. Les valeurs extrêmes de GL sont 0 (absence de commerce intra branches) et 1 (commerce exclusivement intra branches). A noter que généralement, l'indice GL est strictement compris entre 0 et 1<sup>28</sup>.

- L'avantage comparatif révélé (ACR) ou indicateur de Balassa

Cet indicateur permet déterminer les produits pour lesquels un pays dispose d'un avantage comparatif. L'indicateur ACR pour un produit  $i$  fabriqué dans le pays  $j$  se calcule de la manière suivante :

$$ACR_{i,j} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_j}}{\frac{X_{i,w}}{X_w}}$$

- $X_{ij}$  représente les exportations du produit  $i$  par le pays  $j$ .
- $X_j$  représente les exportations du pays  $j$ .
- $X_{i,w}$  représente les exportations mondiales du produit  $i$
- $X_w$  représente les exportations mondiales.

On considère qu'un pays  $j$  dispose d'une ACR sur un produit  $i$  si  $ACR_{i,j} > 1$ .

- La décomposition de la croissance des parts de marché à l'exportation

La croissance des parts de marché à l'exportation peut être décomposée en 3 effets :

- Un effet de structure de produit (ESP)
- Un effet de structure géographique (ESG)
- Un effet compétitivité (EC)

**D'où : Croissance de la part de marché des exports = ESP + ESG + EC**

---

<sup>28</sup> . Pour des données chiffrées sur le commerce intra branche de la Tunisie, on peut utilement consulter les cahiers de l'IEQ n°18, janvier 2004. Ce document est disponible à l'adresse : [www.ministeres.tn/html/ministeres/documentation/developpement.html](http://www.ministeres.tn/html/ministeres/documentation/developpement.html)

L'effet compétitivité (EC) est un terme résiduel. Son calcul suppose de disposer de données sur la croissance de la part de marché des exports ainsi que sur la méthode de calcul des 2 effets ESP et ESG. Ces deux effets se calculent comme suit :

$$ESP = \sum_i (g_i - g) \frac{X_{i,A}}{X_A}$$

$$ESG = \sum_i \sum_k (g_{i,k} - g_i) \frac{X_{i,k}}{X_A}$$

A noter que :

- $g$  correspond au taux de croissance des importations globales du marché cible (exemple Union Européenne)
- $g_i$  correspond au taux de croissance des importations du produit  $i$  du marché cible (exemple Union Européenne)
- $g_{i,k}$  correspond au taux de croissance des importations du marché cible  $k$  (exemple marché français, marché italien<sup>29</sup>) pour le produit  $i$ .
- $X_A$  correspond aux exportations du pays  $A$  dont on désire étudier l'effet de compétitivité de ses produits  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ) exportés.
- $X_{i,A}$  correspond aux exportations du produit  $i$  du pays  $A$
- $X_{i,k}$  correspond aux exportations de produit  $i$  réalisées par le pays  $A$  vers le marché cible  $k$ .

L'effet de compétitivité peut être calculé en considérant le cas d'une branche industrielle donnée. Exemple : la branche textile en Tunisie.

### APPLICATION 1

On considère trois pays  $A, B$  et  $C$  et 3 produits notés  $Pr_i$  ( $i=1, 2, 3$ ). Les pays échangent les biens entre eux. On supposera que les  $Pr_i$  sont des produits de la branche textile. On notera  $X_{ijk}$  et  $M_{ijk}$  respectivement les exportations de bien  $i$  du pays  $j$  vers le pays  $k$  et les importations de bien  $i$  du pays  $j$  auprès du pays  $k$ .

---

<sup>29</sup> . Les pays correspondant étant membres de l'UE.

Le tableau suivant fournit des indications sur le volume de échanges internationaux par produit et par origine- destination :

Pr 1		Pr2		Pr3	
$X_{AB} = 50$	$M_{AB} = 12$	$X_{AB} = 40$	$M_{AB} = 65$	$X_{AB} = 80$	$M_{AB} = 90$
$X_{AC} = 75$	$M_{AC} = 30$	$X_{AC} = 110$	$M_{AC} = 30$	$X_{AC} = 12$	$M_{AC} = 15$
$X_{BA} = 30$	$M_{BA} = 20$	$X_{BA} = 15$	$M_{BA} = 45$	$X_{BA} = 130$	$M_{BA} = 20$
$X_{BC} = 10$	$M_{BC} = 40$	$X_{BC} = 52$	$M_{BC} = 29$	$X_{BC} = 50$	$M_{BC} = 70$
$X_{CA} = 0$	$M_{CA} = 20$	$X_{CA} = 4$	$M_{CA} = 18$	$X_{CA} = 28$	$M_{CA} = 47$
$X_{CB} = 15$	$M_{CB} = 11$	$X_{CB} = 25$	$M_{CB} = 145$	$X_{CB} = 3$	$M_{CB} = 18$

### TAF

1/ Calculer l'indice de Grubel – Lloyd (GL) pour les 3 pays A, B et C.

2/ Calculer l'ACR de chaque pays pour chaque produit.

3/ Considérons le cas du pays A qui exporte vers un marché formé des deux pays B et C (marché B+C). Supposons que la croissance des parts de marché de ce pays exprimée en terme d'exportation vers le marché B+C soit de 6.5%. En tenant compte de la décomposition de la croissance de la part de marché en « effet de structure produit (ESP), effet de structure géographique (ESG) et effet compétitivité (EC) », en déduire l'EC.

(AN :  $g = 5\%$  ;  $g_1 = 8\%$  ;  $g_2 = 12\%$  ;  $g_3 = 4\%$ ) ;

(AN :  $g_{1,B} = 15\%$  ;  $g_{2,B} = 12\%$  ;  $g_{3,B} = 6\%$  ;  $g_{1,C} = 9\%$  ;  $g_{2,C} = 9\%$  ;  $g_{3,C} = 5\%$ )

## 6.2 LA BALANCE DES BIENS & SERVICES

La balance des biens et services représente une des composantes de la balance des paiements d'un pays. Elle se présente soit sous la forme de recettes et de dépenses lorsqu'il s'agit d'analyser les paiements extérieurs, soit sous la forme d'exportations et d'importations lorsqu'il s'agit d'analyser le commerce extérieur<sup>30</sup>. En matière de services, la présentation retenue s'exprime en terme de recettes et de dépenses, les recettes étant des recettes d'exportation et les dépenses correspondent à des dépenses d'importation

La balance des biens et services est également désignée par balance commerciale. Cette balance enregistre les exportations FOB et les importations CAF s'agissant du commerce extérieur de marchandises (donc de biens).

Les exportations FOB et les importations CAF sont définies comme suit :

- **Exportation FOB** : A la valeur FOB (*Free on Board*), les exportations sont comptabilisées en tenant compte de la valeur de la marchandise jusqu'au point de sortie du territoire douanier. Certains droits de sortie, éventuellement exigibles, sont également inclus dans la valeur des exportations.
- **Importation CAF** : importation incluant le coût de la marchandise importée augmenté des montants du fret et de l'assurance jusqu'au point d'entrée dans le territoire national.

La balance commerciale relative aux échanges extérieurs de biens est déclinée en plusieurs présentations :

- Une présentation de la balance commerciale des biens selon les secteurs d'activité (agriculture, industrie).
- Une présentation de la balance commerciale qui tient compte de la répartition géographique des échanges.

---

<sup>30</sup> . Exception faite des services qui font l'objet d'une présentation en terme de recettes et de dépenses aussi bien dans le rapport annuel que dans le document relatif à la balance des paiements. Voir [www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn)

- Une présentation de la balance commerciale selon le régime (régime général ou régime off-shore). A noter que la balance commerciale du régime off-shore est excédentaire car l'activité du secteur off-shore est essentiellement destinée à l'exportation.

En ce qui concerne les services, les échanges sont comptabilisés à leur valeur marchande. Cette balance comporte 4 grandes rubriques :

- Les transports
- Les voyages
- Les opérations gouvernementales
- Les autres services

Le tableau 4 suivant récapitule les détails de la balance des biens et services :

**Tableau 4 : La balance des biens services de la Tunisie**

	<b>Recettes</b>	<b>Dépenses</b>
<b>Balance des biens</b>	<b>Exportations de marchandises (FOB)</b>	<b>Importations de marchandises (CAF)</b>
<b>Balance des services</b>	<b>Exportations de services</b>	<b>Importations de services</b>
	<i>Transports</i>	<i>Transports</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fret</li> <li>- Passagers</li> <li>- Autres transports (dont Redevance – gaz).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fret</li> <li>- Passagers</li> <li>- Autres transports</li> </ul>
	<i>Voyages</i>	<i>Voyages</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tourisme</li> <li>- Voyage à titre professionnel et officiel</li> <li>- Etudes et stages</li> <li>- Soins médicaux</li> <li>- Autres frais de séjour</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tourisme</li> <li>- Voyage à titre professionnel et officiel</li> <li>- Etudes et stages</li> <li>- Soins médicaux</li> <li>- Autres frais de séjour</li> </ul>
	<i>Opérations gouvernementales</i>	<i>Opérations gouvernementales</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gouvernement tunisien</li> <li>- Gouvernements étrangers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gouvernement tunisien</li> <li>• Assistance technique</li> <li>• Autres</li> <li>- Gouvernements étrangers</li> </ul>
	<i>Autres services</i>	<i>Autres services</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Primes et indemnités d'assurance</li> <li>- Frais de bureau</li> <li>- Frais commerciaux et négoce international</li> <li>- Grands travaux</li> <li>- Services techniques</li> <li>- Services de communication</li> <li>- Services financiers</li> <li>- Services d'informatique et d'information</li> <li>- Redevances et droits de licence</li> <li>- Services personnels et culturels</li> <li>- Divers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Primes et indemnités d'assurance</li> <li>- Frais de bureau</li> <li>- Frais commerciaux et négoce international</li> <li>- Grands travaux</li> <li>- Services techniques</li> <li>- Services de communication</li> <li>- Services financiers</li> <li>- Services d'informatique et d'information</li> <li>- Redevances et droits de licence</li> <li>- Services personnels et culturels</li> <li>- Divers</li> </ul>

Source : Balance des paiements extérieurs de la Tunisie

A noter que selon les données publiées par la Banque Centrale de Tunisie pour l'année 2005, la balance des services de la Tunisie a enregistré un excédant de 2363,8 MDT alors que pour la même année, la balance des biens a été déficitaire pour un montant de 2553,2 MDT. Pour de plus amples détails sur les données tunisiennes relatives à la balance des biens et services, voir la Balance des Paiements de la Tunisie ou le Rapport Annuel édités par la BCT ou consulter le site [www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn).

### **6.3 LES TERMES DE L'ÉCHANGE**

Avant de donner la définition des termes de l'échange, il convient d'abord de situer la problématique posée par l'analyse de cet indicateur et de son évolution dans le temps. Sur la base de la définition des termes de l'échange, il est également possible de montrer en quoi cet indicateur s'avère important pour le cas des pays en développement (PED).

#### **6.3.1 La problématique des termes de l'échange dans les PED**

Pour les PED, l'exportation des biens représente un des déterminants majeurs de leur développement<sup>31</sup>. Or, les exportations sont affectées par le prix à l'export, une des composantes de l'indice des termes de l'échange, et également par la demande étrangère des biens exportés.

L'analyse de l'évolution des termes de l'échange de ces pays, qui se présentent souvent comme des *small open countries*<sup>32</sup>, renvoie par conséquent à une analyse à long terme des tendances du prix des biens exportés ainsi qu'à la relation liant l'évolution de la demande étrangère et l'évolution du revenu mondial selon la logique de la courbe d'Engel<sup>33</sup>. Intervient également l'élasticité de la demande étrangère par rapport au prix d'exportation.

---

<sup>31</sup> . Sans négliger bien entendu les exportations de services, terrain sur lequel les PED gagnent du terrain dans de nouveaux domaines (autres que le tourisme) notamment grâce au développement de la technologie qui a fait que certains services non échangeables dans ces pays sont devenus échangeables (on peut considérer à cet égard le développement des services de *Call Center*) .

<sup>32</sup> . La désignation de ces pays en tant que « *small open countries* » n'est pas liée à l'envergure géographique des pays en question. On considère un pays comme étant une petite économie ouverte lorsque ce pays n'a aucune influence sur les prix mondiaux. En termes microéconomiques, les petites économies ouvertes sont preneuses de prix autrement dit elles n'agissent pas sur le prix mondial d'un bien. Ceci est dû au fait que leur poids sur le marché mondial est faible (en terme d'importations et d'exportations).

<sup>33</sup> . La courbe d'Engel est une représentation de la relation liant la demande d'un bien au revenu du consommateur.

Pour ce qui est de la variation des termes de l'échange expliquée par l'évolution du revenu mondial, il faut savoir qu'une hausse de revenu peut donner lieu à une baisse de la demande d'un bien (1) et à une hausse de la demande d'un autre bien (2). Dans le premier cas (1) on parle d'un bien inférieur alors que dans le deuxième cas (2), on parle d'un bien normal ou supérieur.

Appliquons cette logique dans le cas des PED dont les exportations se basent essentiellement sur des biens primaires (produits de base, matières premières, produits agricoles). En effet dans le cas des PED en question, si le revenu mondial augmente la structure de la demande peut se modifier. Mais dans quel sens ? Cette modification peut en fait s'opérer dans le sens où les produits inférieurs, essentiellement des produits primaires, voient leur poids relatif (voire absolu) diminuer dans le panier de consommation. Dès lors les tendances de prix deviennent défavorables à ces produits relativement aux produits supérieurs tels que les biens manufacturés qui eux voient leur poids augmenter dans le panier de consommation.

Quant à l'élasticité de la demande étrangère par rapport au prix à l'exportation, elle intervient dans l'explication de la variabilité des termes de l'échanges dans les conditions suivantes : si par exemple le prix à l'export augmente, la demande étrangère peut baisser. Cette situation reflète une sensibilité de la demande étrangère par rapport au prix à l'exportation. Si le bien exporté par les PED est substituable, alors la demande de ce bien va baisser au profit d'autres biens voire d'autres sources d'importation. Les producteurs des PED seraient alors contraints de baisser leur prix à l'export ce qui induit une variabilité négative des termes de l'échange (pour des prix à l'importation invariables).

D'une manière générale, on considère que la variabilité des termes de l'échange découle des chocs de demande et en l'occurrence ici, des chocs provenant de la modification de la demande étrangère, chocs susceptibles d'être transmis dans le cadre des cycles économiques<sup>34</sup>. Mais d'autres types de chocs peuvent expliquer la variabilité des termes de l'échange *via* la modification du prix à l'exportation. Par exemple, considérons les pays qui sont essentiellement exportateurs de pétrole. Le choc pétrolier de 1973-74 leur a été favorable

---

<sup>34</sup> Voir B.AKITOBY (1997) « termes de l'échange endogènes et cycles économiques réels : une application à la Côte d'ivoire », cahier du CRDE n°0197, Université de Montréal.

dans la mesure où le prix de pétrole augmentait. Toutefois, lorsque le prix du pétrole a baissé, les termes de l'échange des pays exportateurs de pétrole se sont fortement détériorés.

La modification des termes de l'échange notamment pour les PED exportateurs de biens primaires est également à relier aux conditions d'offre de ces biens dans les pays en question. Le plus souvent, l'offre de ces biens se fait dans des conditions où les producteurs exportateurs sont nombreux alors que les acheteurs (importateurs) internationaux sont peu nombreux. On parle alors de situation oligopsonique. Dans ces conditions, les producteurs se font concurrence entre eux ce qui fait baisser le prix à l'export. Par ailleurs, les acheteurs internationaux étant peu nombreux, ils peuvent mettre en concurrence les producteurs exportateurs.

Enfin, la modification des termes de l'échange est également attribuable aux mesures de politique commerciale adoptées notamment lorsqu'il s'agit de grandes économies ouvertes (hypothèse du grand pays). En effet, l'instauration d'un droit de douane par un grand pays conduit à une baisse du prix à l'importation pour le grand pays ce qui revient à une baisse du prix à l'exportation pour le pays exportateur. Un grand pays importateur améliore ainsi ses termes de l'échange en instaurant un tarif douanier alors que le pays exportateur (petit pays) voit ses termes de l'échange se détériorer à cause de cette mesure de politique commerciale.

### 6.3.2 Définition des termes de l'échange.

La définition de l'indice des termes de l'échange, calculable annuellement (à partir d'une année de base<sup>35</sup>), est la suivante :

$$\text{Indice des termes de l'échange} = \frac{\text{indicedelavaleurunitairedes exports}}{\text{indicedelavaleurunitairedesimports}} * 100$$

Pour pouvoir calculer l'indice des termes de l'échange, il faut d'abord disposer des définitions respectives de l'indice de la valeur unitaire des exportations et de l'indice de la valeur unitaire des importations, indices calculables annuellement (à partir d'une année de base):

---

<sup>35</sup> . Voir Axe 1, les indices de prix.

$$\text{Indice de la valeur unitaire des exportations} = \frac{\text{Ind.valeurdes exports}}{\text{Ind.volumedes exports}} * 100$$

$$\text{Indice de la valeur unitaire des importations} = \frac{\text{Ind.valeurdes imports}}{\text{Ind.volumedes imports}} * 100$$

Dans la pratique de leur calcul, la définition de ces indices peut correspondre à une approximation vulgaire si par exemple on tient compte de l'ensemble des exportations (tous biens confondus) et de l'ensemble des importations (tous bien confondus).

A présent, pourquoi l'indice des termes de l'échange est-il à considérer comme important ? Parce que de cet indice va dépendre en fait le pouvoir d'achat à l'exportation (PAE) d'un pays, l'indice PAE (IPAE) étant calculable annuellement et défini comme suit :

$$\text{IPAE} = \text{Indice des termes de l'échange} * \text{Indice du volume des exports}^{36}$$

L'évolution de cet indicateur (comme sa définition l'indique) dépend de l'évolution des termes de l'échange et des performances à l'export. Sa baisse est problématique car c'est du pouvoir d'achat à l'exportation que dépendent les importations et notamment les imports de biens d'équipement qui sont indispensables pour les pays en développement. A noter que selon la définition de l'indice PAE, une baisse des prix à l'export (les prix à l'import constants) non compensée par un accroissement suffisant du volume des exportations entraîne une baisse du pouvoir d'achat à l'exportation.

## APPLICATION 2

Sur la base des données de la CNUCED (2003) figurant au tableau 5, il vous est demandé pour l'ensemble de la période de:

1/ Calculer l'indice de la valeur unitaire des exportations et des importations pour chaque groupement de pays.

---

<sup>36</sup> . La définition de la CNUCED de l'indice PAE étant la suivante : Indice PAE = Indice de la valeur des exportations corrigé par l'indice de la valeur unitaire des importations. Par ailleurs, toujours selon la CNUCED, l'indice de la valeur des exportations est égal au produit de l'indice du volume des exportations et de l'indice de la valeur unitaire des exportations.

2/ De déduire l'indice des termes de l'échange et de commenter son évolution pour les trois groupements de pays. Comment peut-on expliquer l'évolution des termes de l'échange ?

3/ De donner l'expression de l'indice du pouvoir d'achat à l'exportation et de calculer cet indicateur pour les trois groupements de pays. Comment peut-on expliquer l'évolution de cet indicateur et dans quelle mesure son évolution à la baisse serait-elle problématique ?

**Tableau 5: Indice du volume et de la valeur des exportations et des importations (Base 1995)**

*Période 1995-2001*

<b>Amérique du Sud</b>		<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
	Indice du volume des exportations	100	106	118	124	127	131	142
	Indice du volume des importations	100	105	129	133	112	119	119
	Indice de la valeur des exportations	100	108	117	109	107	128	126
	Indice de la valeur des importations	100	106	124	122	99	110	107
<b>Autres pays d'Afrique</b>		<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
	Indices du volume des exportations	100	107	115	112	118	110	120
	Indices du volume des importations	100	104	113	115	113	119	131
	Indice de la valeur des exportations	100	113	115	96	105	123	116
	Indice de la valeur des importations	100	101	110	105	101	104	108
<b>Pays développés</b>		<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
	Indices du volume des exportations	100	105	115	121	127	139	138
	Indices du volume des importations	100	105	113	125	133	147	145
	Indice de la valeur des exportations	100	103	105	106	109	117	112
	Indice de la valeur des importations	100	104	105	109	114	127	121

(Source: CNUCED 2003)

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### *Ouvrages*

**Samuelson, A. (1990).** « Economie internationale contemporaine ». Editions Presses Universitaires de Grenoble.

**Krugman, P & M. Obstfeldt, (1995).** « Economie Internationale ». Editions De Boeck Université (2<sup>ème</sup> édition).

**Gandolfo, G. (1998).** « International trade theory and policy ». Edition Springer.

### *Articles*

**Lefort, J.C. (2000).** « Rapport d'information sur la place des pays en développement dans le système commercial multilatéral : l'OMC a-t-elle perdu le sud ? Documents d'information de l'Assemblée Nationale (française) n°2750.

**Abbas, M. (2002).** « L'agenda de l'Organisation mondiale du commerce et l'économie politique internationale », Annuaire français des relations internationales, vol III.

**Lakhoua, F. & H. Fehri, (2006).** « Mécanismes d'appui et promotion des exportations : l'expérience de la Tunisie », MDF World Bank.

**Akitoby, B. (1997).** « Termes de l'échange endogènes et cycles économiques réels : une application à la Côte d'Ivoire », cahier du CRDE n°0197, Université de Montréal.

**Handoussa, H. & J.L. Reiffers (2003).** « L'impact de l'élargissement de l'UE sur les partenaires méditerranéens ». Rapport IACE.

**Les cahiers de l'IEQ**, n°18, janvier 2004.

### *Autres références*

**Déclaration de Doha**, programme de Doha pour le Développement, OMC, 1991.

**Dossier** « commerce mondial : avec ou sans l'OMC », Problèmes économiques, n°2915, Janvier 2007.

**La loi 93-120 du 27 décembre 1993** portant promulgation du code d'incitations aux investissements.

**Code d'incitations aux investissements, dispositions légales et réglementaires.**

*Sites utiles*

[www.wto.org](http://www.wto.org)

[www.unctad.org](http://www.unctad.org)

[www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn)

[www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn)

## CORRIGE DES APPLICATIONS

### APPLICATION 1

#### 1/ Indice (GL)

##### Exemple :

$$\text{Indice GL (pays A)} = \left[ 1 - \frac{|125 - 42| + |150 - 95| + |92 - 105|}{(125 + 42) + (150 + 95) + (92 + 105)} \right] * 100$$

$$= 75,3$$

Plus indice GL tend vers 1<sup>37</sup>, plus le commerce intra branche du pays est développé.

#### 2/ ACR

##### Exemple : pays A, produit 1

$$\text{ACR} = \frac{X_{1A} / X_A}{X_{1(B+C)} / X_{(A+B+C)}} = \frac{125 / 367}{180 / 729} = 1,37$$

Le pays A a un avantage comparatif révélé dans le produit 1.

#### 3/ EC

$$\text{ESP} = (8\% - 5\%) (125/367) + (12\% - 5\%) (150/367) + (6\% - 5\%) (92/367) = 4,13\%$$

$$\text{ESG} = (15\% - 8\%) (50 / 367) + (9\% - 8\%) (75 / 367) + (12\% - 12\%) (40 / 367) + (9\% - 12\%) (110 / 367) + (6\% - 4\%) (80 / 367) + (5\% - 4\%) (12 / 367) = 0,94\%$$

$$\text{ECc} = \text{Croissance des parts de marché} - (\text{ESP} + \text{ESG})$$

$$\text{EC} = 6,5\% - (4,13\% + 0,94\%) = 1,43\%$$

<sup>37</sup> . La valeur de l'indice GL calculé précédemment est une valeur indiciaire. La valeur de l'indice GL pour le pays A est en fait 0.753.

## APPLICATION 2

### 1/ Indice de la valeur unitaire des exportations et des importations

- Indice de la valeur unitaire des exportations =  $\frac{\text{Ind.valeurdes exports}}{\text{Ind.volumedes exports}} * 100$

Cet indice valait :  $(108/106)*100$  en 1996

- Indice de la valeur unitaire des importations =  $\frac{\text{Ind.valeurdes imports}}{\text{Ind.volumedes imports}} * 100$

Cet indice valait :  $(106/105)*100$  en 1996

$$2/ \text{indice des termes de l'échange} = \frac{\text{indicedelavaleurunitairedes exports}}{\text{indicedelavaleurunitairedes imports}} * 100$$

L'évolution des termes de l'échange s'explique par l'évolution des prix unitaire à l'export et à l'import, du taux de change ou des chocs sur les prix de certaines matières premières (pétrole).

### 3/ Indice du pouvoir d'achat à l'exportation de l'année t [IPAE (t)] :

$$\text{IPAE (t)} = \text{Indice des termes de l'échange (t)} * \text{Indice du volume des exports (t)}$$

L'évolution de cet indicateur (comme sa définition l'indique) dépend de l'évolution des termes de l'échange et des performances à l'export. Sa baisse est problématique car c'est du pouvoir d'achat à l'exportation que dépendent les importations et notamment les imports de biens d'équipement qui sont indispensables pour les pays en développement.

**QCM**

- 1. Un taux de droit de douane NPF est un tarif douanier appliqué aux importations en provenance de pays :**
  - a- signataires d'un accord commercial
  - b- bénéficiant de faveurs douanières
  - c- non signataires d'un accord commercial
  
- 2. L'arbitrage des conflits commerciaux internationaux est de l'apanage :**
  - a- du GATT
  - b- du tribunal commercial international
  - c- de l'OMC
  
- 3. La baisse des droits de douane sur les consommations intermédiaires engendre :**
  - a- une augmentation du TPE
  - b- une diminution du TPE
  - c- une augmentation du TPN
  
- 4. Parmi les propositions suivantes, quelle est celle qui n'explique pas l'évolution des termes de l'échange :**
  - a- un choc de demande étrangère
  - b- les conditions d'offre des biens exportés dans les pays étrangers
  - c- la variation du revenu mondial
  
- 5. L'échange international basé sur les coûts comparatifs est déterminé par :**
  - a- les dotations factorielles des pays
  - b- le différentiel de productivité entre pays
  - c- la qualité des biens échangés
  
- 6. Un droit compensateur est une mesure de politique commerciale instaurée pour:**
  - a- limiter les quantités importées d'un bien
  - b- compenser le prix à l'importation des biens de première nécessité
  - c- sanctionner les exportateurs étrangers bénéficiant de subventions

**Corrigé du QCM**

1. réponse c
2. réponse c
3. réponse a
4. réponse b
5. réponse b
6. réponse c