

CHAPITRE 05 : LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Ce chapitre fournit un cadre théorique qui permet d'évaluer les effets propres de quelques-uns des principaux instruments commerciaux utilisés par les pays. Par exemple, si l'Algérie veut protéger son industrie de la concurrence étrangère, doit-elle préférer la mise en place de droits de douane ou de quotas d'importation. Qui seront les gagnants et les perdants de ces mesures protectionnistes ? Les bénéfices retirés suffiront-ils à compenser les coûts ? Etc.

1. LES DROITS DE DOUANE

Les droits de douane sont des impôts sur les importations. On distingue deux types :

- *Droits de douane spécifiques* : correspond au prélèvement d'un *montant* fixe par unité de bien importé (par exemple, 200 dinars sur chaque pantalon importé).
- *Droit de douane ad valorem* : est une taxe correspondant à une *part* ou *pourcentage* de la valeur du bien importé. Par exemple, 25% appliqué à la valeur de chaque camion importé.

Les droits de douane constituent l'outil de production commerciale le plus ancien qui soit. Leur rôle a cependant fortement diminué au cours du XX^e siècle. De nos jours, les gouvernements ont davantage recours à des barrières non tarifaires, comme :

- *les quotas d'importation* : limitation légales des quantités importées ;
- *les restrictions volontaires aux exportations* : limitation des quantités exportées, souvent imposés à la demande du pays importateur.

1.1. OFFRE, DEMANDE ET VOLUME DE COMMERCE

On considère deux pays : un pays domestique et un pays étranger. Un seul secteur d'activité : la culture de blé.

Si en l'absence de l'échange, le prix du blé est plus élevé dans le pays domestique qu'à l'étranger, ce dernier va alors exporter le blé vers le marché domestique.

- ⇒ Ce flux de commerce international (importation et exportation) aura comme conséquence la hausse du prix dans le marché étranger et sa baisse dans le marché domestique.
- *La courbe de la demande d'importation domestique* : correspond à l'excès de demande des consommateurs domestiques par rapport à l'offre domestique ;
- *La courbe d'offre d'exportation étrangère* : correspond au surplus d'offre étrangère par rapport à la demande des consommateurs étrangers.

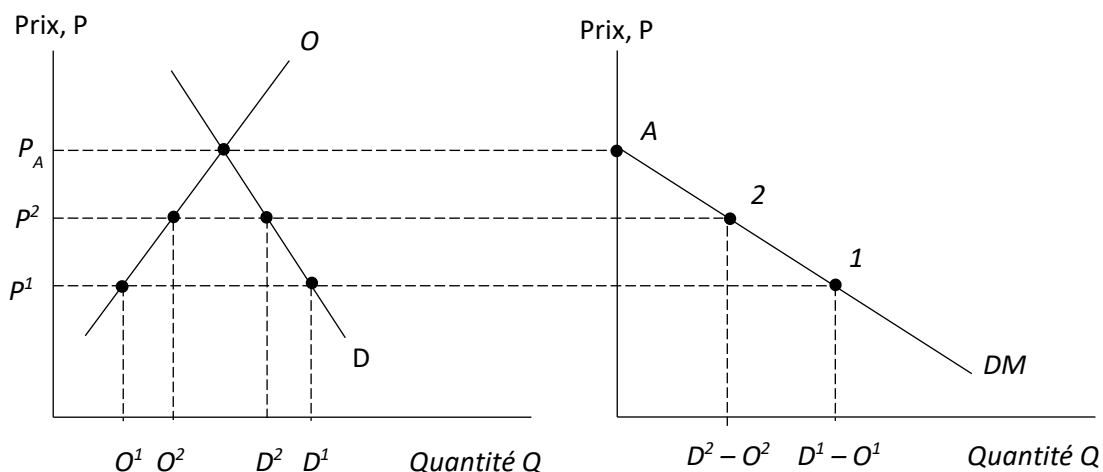


Figure 1 : Construction de la courbe de demande d'importation domestique

Lorsque le prix du bien augmente, la demande exprimée par les consommateurs domestiques diminue, tandis que les quantités offertes par les producteurs augmentent. Cela entraîne une baisse de la demande d'importation.

La figure illustre la relation entre les deux courbes D (demande internationale de blé) et O (offre internationale de blé) et l'équilibre entre les deux marchés.

- Au prix P^1 la demande d'importation domestique est de $D^1 - O^1$.
- Au prix P^2 (hausse des prix), la demande d'importation diminue jusqu'à $D^2 - O^2$.
- Au prix P_A la demande et l'offre domestique sont identiques, et aucun échange n'a lieu. La courbe de demande d'importation domestique coupe donc l'axe des prix en P_A (cette demande est nulle pour un prix égale à P_A).

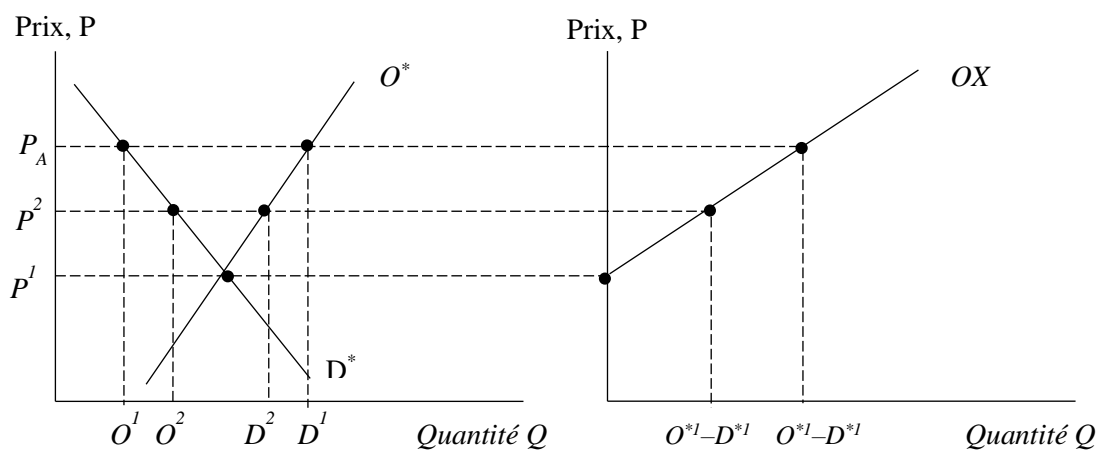


Figure 2 : Construction de la courbe de demande d'exportation étrangère

Lorsque le prix du bien augmente, la production étrangère augmente, tandis que la demande étrangère diminue. Cela entraîne une hausse des quantités de produit disponibles pour l'exportation.

1.2. LES EFFETS D'UN DROIT DE DOUANE

Un droit de douane peut s'apparenter à un coût de transport. Si le pays domestique décide de prélever une taxe de 2 dinars sur chaque tonne de blé importée, l'exportation de ce bien ne devient intéressante que si la différence de prix entre les deux marchés est d'au moins 2 dinars, tout comme cela aurait été le cas pour un coût de transport équivalent.

Exemple : si le prix du blé en Algérie est de 14 dinars et en Tunisie de 15 dinars, alors l'Algérie va exporter. En cas où la Tunisie impose un droit de douane, le prix du blé en Tunisie reste 15 dinars mais il monte à 16 dinars pour le blé de l'Algérie, destiné à l'exportation en Tunisie. Donc l'Algérie ne pourra exporter que si le prix baisse à 14 (16 - 2).

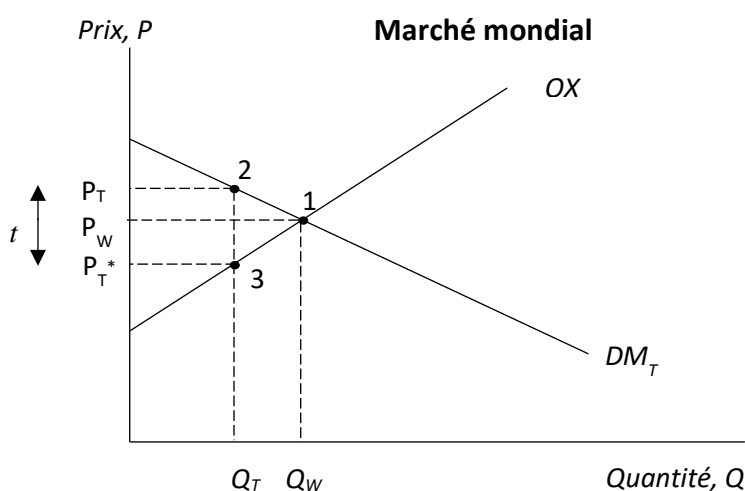


Figure 3 – Effet d'un droit de douane

La mise en place d'un droit de douane augmente le prix sur le marché domestique, diminue le prix sur le marché étranger et réduit le volume du commerce international.

La figure montre l'effet de l'imposition d'un droit de douane de t dinars. Le point 1 du graphique (du milieu) représente l'équilibre du marché mondial (15 dinars dans notre exemple).

Avec le droit de douane t , le pays étranger ne pourra exporter son blé que si la différence entre le pris domestique et celui proposé par les exportateurs étrangers est supérieur à t dinars (sup à 2 dinars pour l'exemple). Dans le cas contraire (inf. à 2 dinars), on observe simultanément :

- *une demande excédentaire de blé sur le marché domestique : l'étranger refuse d'exporter au domestique (prix trop bas < 16 dinars) => hausse du prix domestique ($P_W \rightarrow P_T$) => \uparrow de l'offre de blé et \downarrow de la demande de blé. Point 1 \rightarrow point 2).*
- *une offre excédentaire de blé sur le marché étranger : n'ayant pas exporté au domestique il se retrouve avec une offre excédentaire => baisse des prix à l'étranger. ($P_W \rightarrow P_T^*$) => \downarrow offre étrangère et \uparrow demande étrangère. Point 1 \rightarrow point 3).*

⇒ Le flux de commerce passe de Q_w à Q_T .

⇒ La demande d'importation domestique = offre d'exportation étrangère, avec :
 $P_T - P_T^* = t$ (ou $16 - 14 = 2$).

2. LES AUTRES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

La plupart des politiques commerciales font aujourd'hui appel à des instruments plus complexes : subventions à l'exportation, quotas d'importation, restrictions volontaires aux exportations, règles de contenu local, etc.

2.1. LES SUBVENTIONS A L'EXPORTATION

Une **subvention à l'exportation** est une aide publique versée à une entreprise qui vend une part de sa production à l'étranger. Comme les droits de douane, elle peut être spécifique (somme allouée à chaque unité vendue) ou *ad valorem* (proportion de la valeur exportée).

Avec les subventions, les entreprises préféreront exporter plutôt que de vendre localement. Les prix locaux vont donc augmenter de P_w à P_s et les prix étrangers vont baisser de P_w à P_s^* (\downarrow offre à l'intérieur $\rightarrow \uparrow$ des prix et \uparrow offre à l'étranger $\rightarrow \downarrow$ des prix). Mais tant que la hausse du prix local est inférieure à la subvention, les entreprises préféreront vendre à l'étranger.

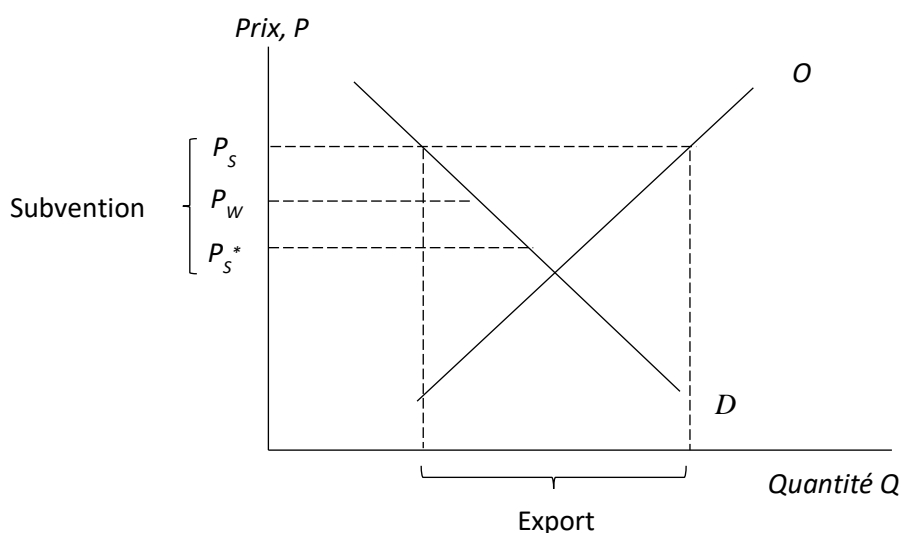


Figure 4 – L'effet d'une subvention à l'exportation

Une subvention à l'exportation augmente les prix dans le pays exportateur, tandis qu'elle les réduit dans le pays importateur

2.2. LES QUOTAS D'IMPORTATION

Un quota d'importation est une limite légale des quantités importées. Cette barrière non tarifaire s'accompagne le plus souvent d'octroi de licences à certains groupes d'individus ou entreprises publiques ou privées.

Un quota d'importation augmente systématiquement le prix domestique dans le secteur protégé. Lorsque le volume des importations sont restreints, la demande de bien au prix initial excède l'offre disponible (production locale + les importations) => hausse des prix.

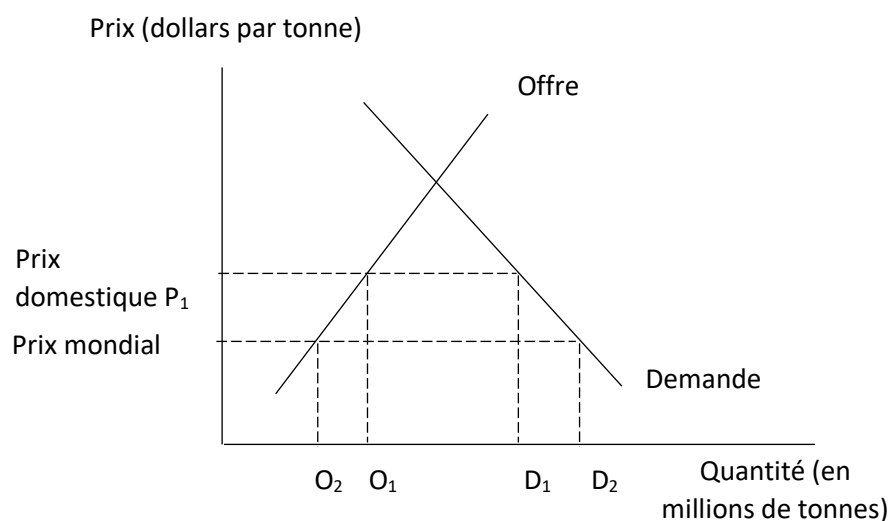


Figure 5 – Effet des quotas d'importation

2.3. LES RESTRICTIONS VOLONTAIRES AUX EXPORTATIONS

Une aux quotas d'importation est la **restriction volontaire aux exportations (RVE)**. Il s'agit d'un quota sur le commerce imposé non pas par le pays importateur, mais par l'exportateur lui-même. Les RVE sont imposées pas le pays importateur et acceptées par le pays exportateur afin de prévenir toute restriction plus défavorable.

2.4. LES REGLES DU CONTENU LOCAL

Selon la **règle du contenu local**, une fraction donnée d'un bien final vendu dans un pays doit être produite sur le territoire national. Dans certains cas, elle est spécifiée en unités physiques mais, en général, elle est exprimée en valeur : cette règle requiert donc que la valeur ajoutée locale constitue une part minimale du prix d'un bien. Les pays en développement ont souvent recours à ce type de politique. Ils espèrent ainsi ne pas rester cloisonnés dans des activités d'assemblage, mais remonter la chaîne de valeur en faisant évoluer leur industrie vers la production de biens intermédiaires.

2.5. LES AUTRES INSTRUMENTS DE POLITIQUE COMMERCIALES

Les pouvoirs publics disposent d'autres moyens d'influer sur les échanges internationaux. En voici quelques-uns :

- *Les crédits subventionnés aux exportations.* Il s'agit d'un outil très proche de la subvention à l'exportation, sauf qu'il s'agit ici non pas d'aider directement l'exportateur, mais de proposer des prêts bonifiés aux acheteurs étrangers.
- *Les achats publics.* Pour satisfaire un certain nombre de besoins d'équipement ou de fourniture, l'État, les collectivités locales et les entreprises publiques peuvent décider de favoriser les produits nationaux au détriment des importations.

- *Les barrières administratives.* Il arrive parfois qu'un gouvernement souhaite réduire les flux d'importations sans pour autant prendre des mesures formelles. Il est relativement facile de modifier les règles de sécurité, les normes sanitaires et environnementales ou les procédures douanières, de façon à ériger des obstacles informels au commerce.

2.6. RÉCAPITULATIF DES EFFETS DES POLITIQUES COMMERCIALES

	Droit de douane	Subventions aux exportations	Quota d'importation	Restriction volontaire aux exportations
Surplus du producteur	Augmente	Augmente	Augmente	Augmente
Surplus du consommateur	Diminue	Diminue	Diminue	Diminue
Recettes publiques	Augmente	Diminuent (les dépenses publiques augmentent)	Inchangées (rentes aux détenteurs de licences)	Inchangées (rentes aux étrangers)
Bien-être domestique	Ambigu (diminue pour les petits pays)	Diminue	Ambigu (diminue pour les petits pays)	diminue