

**RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE**

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

**UNIVERSITÉ MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION

**DÉPARTEMENT DES SCIENCES ÉCONOMIQUES**

## **Mémoire**

---

*En vue d'obtention du diplôme de Magister en Sciences économiques*

*Option : Économie et finance internationales*

## **Thème**

---

# **LA POLITIQUE COMMERCIALE CAS DE L'ALGÉRIE : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES**

**Dirigé par :**

*Pr. GUENDOUDI Brahim*

**Présenté par :**

*M. RADJI Smail*

**Devant le jury composé de :**

**Président** : *M. BOUDJEMA Rachid, Professeur, INPS*

**Rapporteur** : *M. GUENDOUDI Brahim, Professeur, UMMTO*

**Examineurs** : *M. OUALIKENE Sélim, Maître de conférences A, UMMTO*

*Mme. MATMAR Dalila, Maître de conférences A, UMMTO*

*Date de soutenance : 13 février 2014.*

## Remerciements



*out d'abord, je remercie Dieu le Tout-Puissant de m'avoir donné le courage, la santé, la foi et la volonté pour mener à bout ce travail humble.*

*Ensuite, il faut toujours remercier sa famille ... d'autant qu'elle était là toujours pour m'encourager dans mon projet.*

*En fait, la réalisation de ce modeste travail n'a été rendu possible que grâce à des personnes qu'elles veuillent trouver ici l'expression de ma profonde gratitude.*

*Je tiens donc à exprimer ma profonde reconnaissance et mes vifs remerciements à mon encadreur et enseignant, Professeur Brahim Guendouzi, pour son aide précieuse, son entière disponibilité, ses minutieuses orientations et tous ses conseils qu'il n'a cessé de me prodiguer tout au long de ce travail. J'adresse mes hommages également au Professeur Rachid Boudjma, pour toute la panoplie de conseils et d'orientations qui m'ont été salutaires pour la finalisation de ce travail.*

*Un grand merci à tous le collectif du Département des sciences économiques pour leurs qualités humaines très positives, leur patience, la disponibilité et l'esprit de compréhension affiché à l'égard de l'ensemble des étudiants.*

*Bien sûr, mes remerciements vont à Monsieur Brahim Abalou et Mademoiselle Tania Hamchaoui, de la Direction de la fiscalité et du recouvrement au niveau de la Direction générale des Douanes, à Messieurs Talout Abdelwahab et Assous Boudjemaa pour leur entière disponibilité, leur savoir-être, leur savoir-faire, leur aide précieuse et leur franche collaboration.*

*Ma reconnaissance et mon entière gratitude vont à mes cher(e)s ami(e)s qui m'ont soutenu et déployé tous les efforts méritoires à l'effet de m'accompagner le long de ce parcours, je cite, Gheroufella Ahcène, Bahamid Farouk, Berdjoudj Hakim et Brahim Tchina, Demmouche Nadjoua, Belboula Imen, Fennour Amira, Dr Kadouri et Bouteldja Mohamed (ESC), Ghazli Azzeddine (IEDF), mon épouse Samia, mon frère Fares et ma sœur Razika*

*Enfin, je rends un grand hommage au corps enseignant de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou pour le dévouement et la qualité de l'enseignement.*

S. RADJI

## *Dédicaces*

---

*À la mémoire de mes défunts Père et ma petite nièce Hadjer.*

*“Que Dieu les accueille dans son vaste Paradis”*

## A cronymes & sigles

Accord OTC	<i>Accord sur les obstacles techniques au commerce</i>
Accord SPS	<i>Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires</i>
BNT	<i>Barrières non tarifaires</i>
BP	<i>Balance des paiements</i>
BT	<i>Barrières tarifaires</i>
CAGEX	<i>Caisse algérienne d'assurance et de garantie à l'exportation</i>
CDA	<i>Code des douanes algérien</i>
CEE	<i>Communauté économique européenne</i>
CEI	<i>Commission électrotechnique internationale</i>
CIF	<i>Cost Insurance and Freight</i>
CIP	<i>Carrieg Insurance Paid to</i>
CIPV	<i>Convention internationale pour la protection des végétaux</i>
CNUCED	<i>Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement</i>
DD	<i>Droit de douane</i>
FMI	<i>Fonds monétaire International</i>
FOB	<i>Free on Board</i>
GATT	<i>General agreement for tariff and trade</i>
GU	<i>Groupe utilisation</i>
IAE	<i>Inspection avant expédition</i>
IBS	<i>impôt sur les bénéfices des sociétés</i>
II	<i>Impôts indirects</i>
ISO	<i>International organization of standardization</i>
NIMP	<i>Normes internationales sur les mesures phytosanitaires</i>
NPF	<i>Nation la plus favorisée (clause)</i>
NTEI	<i>Nouvelle théorie de l'échange international</i>
OIE	<i>Organisation mondiale de la santé animale</i>
OMC	<i>Organisation mondiale du Commerce</i>
ONML	<i>Office national de métrologie légale</i>
PAC	<i>Politique agricole commune</i>
PED	<i>Pays en développement</i>
PMA	<i>Pays les moins avancés</i>
PVD	<i>Pays en voie de développement</i>
SH	<i>Système harmonisé de codification et de désignation des marchandises</i>
SPT	<i>Sous positions tarifaire</i>
TMO	<i>Time minimum optimal</i>
TPE	<i>Taux de protection effective</i>
UE	<i>Union européenne</i>
USA	<i>United State of America</i>
USD	<i>United State Dollar</i>
VA	<i>Valeur administrée</i>
TDA	<i>Tarif douanier algérien</i>
UE	<i>Union européenne</i>
UMA	<i>Union du Maghreb arabe</i>
ZALE	<i>Zone arabe de libre-échange</i>

## Sommaire

<b>Sommaire .....</b>	<b>IV</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre I : Les théories du commerce international. ....</b>	<b>9</b>
Introduction.....	9
Section 1 : Les théories traditionnelles du commerce international.....	10
Section 2 : Les nouvelles théories de commerce international.....	32
Conclusion du chapitre I.....	52
<b>Chapitre II : Les politiques commerciales .....</b>	<b>54</b>
Introduction.....	54
Section1 : Les barrières tarifaires.....	55
Section2 : Les barrières non tarifaires.....	78
Conclusion du chapitre II.....	96
<b>Chapitre III : Politique commerciale de l'Algérie. ....</b>	<b>99</b>
Introduction.....	99
Section 1 : Commerce extérieur de l'Algérie.....	100
Section 2 : Évolution du tarif douanier algérien.....	106
Section 3 : Barrières non tarifaires appliquées en Algérie.....	133
Conclusion du chapitre III.....	152
<b>Conclusion générale. ....</b>	<b>155</b>
<b>Références bibliographiques .....</b>	<b>158</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>168</b>



## Introduction générale.

## Introduction générale.

Il est établi que, dans bien des cas, les échanges commerciaux sont à la source du problème de développement. Les pays en développement sont confrontés à certains défis entrant dans 3 catégories, d'abord en ce qui en rapport avec des dotations en facteurs qui sont différentes selon les pays en développement (moins de capital autre qu'humain et qualification technique moyenne de la main-d'œuvre très faible). Ensuite, ce qui a trait à l'inefficacité du fonctionnement des marchés financiers (pays à revenu relativement faible et existence de plus d'obstacles au financement des activités les plus productives) et enfin, le défi lié aux marchés de travail qui fonctionnent moins efficacement (les écarts de salaires entre secteurs en expansion et en déclin très importants par rapport aux pays à revenus plus élevés, empêchant ainsi une certaine fraction de main-d'œuvre de s'orienter vers son utilisation la plus productive).

Corrélativement, ces différences impliquent les missions spéciales pour le gouvernement d'un pays en développement, à l'instar de l'Algérie. En effet, il doit décider s'il est réaliste d'essayer de modifier l'avantage comparatif des pays de sorte que ses produits d'exportation intègrent suffisamment de compétences techniques et de capital.

Aussi, convient-il d'examiner quels secteurs il faut protéger ou subventionner et auxquels il faut accorder des prêts bon marché, si le gouvernement ne peut éliminer rapidement les obstacles à la mise en place de marchés du capital et de main-d'œuvre efficaces.

Par ailleurs, l'importante hausse du prix du pétrole survenue au cours des années 70's et le début des années 80's a fait que les exportations de l'Algérie se sont constituées essentiellement des hydrocarbures et le déclin de l'industrie au fur et à mesure, laissent à supposer ainsi l'hypothèse d'existence d'un *Dutch Disease*.

Certains auteurs ont, à ce propos, mis en évidence l'existence d'une relation directe, manifestement négative, entre les ressources abondantes et la croissance, venant appuyer la thèse de la « malédiction des ressources ». Cela incite à considérer l'impact d'un choc externe positif sur le secteur manufacturier dans l'économie algérienne.

Sur un autre chapitre, la libéralisation du commerce extérieur algérien a eu comme conséquence la problématique du tarif douanier autour de son double rôle économique et/ou fiscal en tant qu'instrument d'orientation et de régulation.

Sur le plan externe, la politique tarifaire s'inscrit dans la perspective de préparation des négociations dans le cadre du processus engagé par les pouvoirs publics dans le domaine des relations économiques internationales.

Le premier processus est celui relatif aux négociations d'accèsion à l'OMC. Cette perspective se traduira par une consolidation des tarifs douaniers, d'où l'importance d'une politique tarifaire devant traduire une plus grande cohérence dans la structure tarifaire en liaison avec les autres instruments d'encadrement des échanges.

Le second processus est relatif à la conclusion d'un accord de partenariat avec l'Union européenne devant aboutir à la création d'une zone de libre-échange d'ici 2017. L'accord en question signé en 2002 est entré en vigueur en 2005.

Le troisième processus quant à lui concerne la création de la Zone arabe de libre-échange (*ZALE*).

Néanmoins, dans les faits, l'Algérie a procédé, de façon unilatérale, au gel de démantèlement tarifaire prévu dans le cadre de l'accord d'association Algérie-UE devant permettre le rétablissement du droit de douane, tout en demandant à la partie européenne la renégociation de l'accord. De même, il a été procédé à l'établissement d'une liste négative de produits, pour ce qui est de la *ZALE*.

Quelles que soient les raisons de ce retour en arrière, du point de vue démarche, il est clairement établi que les accords ont été mal négociés ou les négociations ont été mal préparées.

La politique tarifaire constitue un axe majeur dans le cadre de l'harmonisation de la politique commerciale. Il faut reconnaître que cette dernière a longuement souffert du manque de visibilité qui a particulièrement marqué la libéralisation du commerce extérieur.

Le manque de visibilité et surtout l'absence d'une stratégie économique cohérente, harmonieuse et clairement définie dans le cadre duquel une problématique d'encadrement des échanges pourrait être établie pour tenir compte de la configuration actuelle des structures économiques de l'Algérie et de leur évolution future, ont longtemps caractérisé la politique commerciale.

L'abandon de nombreuses barrières non tarifaires (BNT) (restrictions quantitatives, valeurs administrées...etc.), sinon l'inconsistance de celles qui ont été maintenues auraient dû impliquer que le tarif douanier soit utilisé en tant qu'instrument de protection de façon optimale, alors qu'on enregistre le taux de protection effectif parmi les plus bas au monde.

### ***Problématique.***

*Dans le contexte qui précède et, étant donné les lacunes observées dans la littérature spécialisée, on estime qu'il est justifié d'entreprendre de nouvelles recherches.*

*Il est donc logique de se questionner quant à la cohérence, voire l'existence d'une véritable politique commerciale en Algérie : dès lors, la problématique posée est la suivante :*

***En considérant les impératifs du bien-être sur la collectivité nationale en général et les nécessités de protection nationale en particulier, la cohérence de la politique commerciale de l'Algérie serait-elle mise en cause ?***

*Il convient notamment de se demander sur :*

- *Les raisons éventuelles de son incohérence ;*
- *la politique tarifaire et ses instruments ;*
- *La politique non tarifaire et ses instruments.*

Néanmoins, il est utile de préciser que l'examen de cette problématique ne traite pas de la question de la politique commerciale de l'Algérie dans le cadre de l'intégration mondiale ou régionale (processus d'adhésion à l'OMC, accord d'association avec l'Union européenne, Zone arabe de libre-échange)

### ***Hypothèses de recherche.***

Pour tenter de répondre à la problématique posée et aux questions subséquentes, il paraît opportun de formuler les hypothèses complémentaires ci-après :

- 1.** *L'absence d'un système d'information économique national ne serait-il pas à l'origine de l'incohérence de la politique commerciale ;*

2. L'inexistence, au plan pratique, d'un système de comptabilité nationale, devant permettre les calculs économiques inter-secteurs serait une autre raison de l'incohérence de la politique commerciale ;
3. Le manque de coordination, voire d'implication des secteurs constituerait-il aussi un argument solide pour l'incohérence de la politique commerciale.

### *Intérêt du thème.*

D'abord, comme signalé auparavant, les lacunes observées dans la littérature spécialisée justifient d'entreprendre ce type de travaux.

Ensuite, il s'agit d'un thème transversal dans la mesure où la politique commerciale n'est qu'une composante parmi tant d'autres, dans la politique économique.

Enfin, en Algérie, dans le domaine de la politique commerciale, il reste beaucoup à faire. Ce modeste travail se propose de dégager les pistes d'amélioration en la matière.

### *Démarches méthodologiques :*

En vue d'entreprendre les travaux du présent mémoire, il a été fait appel à ce qui suit :

- **Recherches bibliographiques et documentaires** pour restituer l'état de l'art et prendre connaissance de la problématique en Algérie ;
- **Enquêtes** auprès, essentiellement, des administrations directement concernées par le sujet (ministère du Commerce, Direction générale des Douanes...) ;
- **Outils statistiques pour vérifications empiriques.**

***Structure de mémoire :***

Quant à l'organisation du mémoire, il s'articule essentiellement autour de trois (03) chapitres :

Le premier chapitre passe en revue de manière succincte les théories commerciales internationales explicatives des gains à l'échange et les déterminants dans les spécialisations internationales. La première section est consacrée aux théories traditionnelles alors que la seconde, elle, traite des nouvelles théories du commerce international.

Le second chapitre quant à lui, traite, toujours de manière succincte, des politiques commerciales. Une première section consacrée à la politique tarifaire pendant que la deuxième section aborde les barrières non tarifaires. Ce chapitre permet également de définir le cadre conceptuel en la matière.

Enfin, le troisième chapitre aborde la politique commerciale de l'Algérie et tente de répondre à la problématique. Ce chapitre est réparti en trois (3) sections. La première présente le commerce extérieur de l'Algérie, pendant que la seconde traite de l'évolution de la politique tarifaire, alors que la troisième, elle, aborde les barrières non tarifaires (*BNT*).

## **Chapitre I**

### **Les théories du commerce international**

## Chapitre I : Les théories du commerce international.

### Introduction.

Les théories du commerce international fournissent des explications pour diverses interrogations, dont notamment celles inhérentes aux conséquences de l'ouverture sur le bien-être des pays échangistes et sur les types de spécialisations espérées [Guillochon, Kawecki, 2003].

Justement, le présent chapitre traite du développement de la théorie du commerce depuis le XVII<sup>e</sup> siècle à ce jour, et ce, dans le but d'introduire les concepts et les théories du commerce international par degré de complexité, voire, de réalisme.

Globalement, la littérature spécialisée distingue, au plan historique, entre deux théories du commerce international, à savoir **les théories traditionnelles du commerce international** (section 1) et **les nouvelles théories du commerce international** (section 2).

## Section 1 : Les théories traditionnelles du commerce international.

Qualifiées aussi de théories classiques, les théories traditionnelles expliquent les échanges internationaux en se basant essentiellement sur les avantages comparatifs et les dotations en facteurs des pays.

Cette section aborde, opportunément tour à tour, et de manière succincte, le **point de vue des mercantilistes sur les échanges (§1)**, la **théorie des avantages absolus d'Adam Smith (§2)**, la **théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (§3)** et la **théorie pure du commerce international (§4)**.

### § 1 : « *Les mercantilistes* ».

Bien que les mercantilistes soient les précurseurs d'écrits et traités cohérents sur l'étude systémique du commerce international (souligné par Salvatore 2008; Nyahoho et Proulx 2006), le **mercantilisme**, comme le précise Stéphane Becuwe (2006), n'est pas une théorie classique orthodoxe sur laquelle se fonde le libéralisme économique, puisqu'il apparaît comme une doctrine économique de conjoncture adaptée à une situation donnée et prenant diverses formes dans la plupart des nations d'Europe où il s'est répandu (ère de la fin du XV au milieu du XVIII siècles).

Ainsi, le même auteur distingue-t-il le bullionisme en Espagne et en Italie, le colbertisme (ou industrialisme) en France, le commercialisme en Angleterre et le caméralisme en Allemagne, ce qui ne forme pas une école réunie autour d'un présumé idéologique commun.

Thomas Mun (1571-1641), un homme d'affaires britannique, et Jean Baptiste Colbert (1619-1683), conciliant l'économie, la philosophie et les sciences, sont les premiers auteurs mercantilistes les plus fréquemment cités qui prônent le développement économique par l'enrichissement des nations par le biais du commerce extérieur.

En effet, l'idée essentielle du mercantilisme est de soutenir que la richesse et la puissance d'une nation (slogans fort chers) se mesurent par un excédent de la balance commerciale, ce qui doit se traduire par des entrées de lingots, de métaux précieux et d'argent, qu'il y a lieu de thésauriser.

Le mercantilisme est un ensemble d'idéologies structuré principalement autour d'un système de construction de l'État doté d'un gouvernement central et fort, revendiquant les territoires et de l'ardeur d'accumuler les richesses.

Dès lors, le gouvernement doit entreprendre des efforts pour stimuler le commerce extérieur en agissant sur le triple plan :

- une politique des salaires d'airain (bas salaire) ;
- une politique permettant de posséder davantage de colonies pour garantir des marchés captifs ;
- une flotte de marine marchande et une armée plus forte pour barrer la route aux trafiquants, sinon aux nations concurrentes.

Abondant dans le même sens, Stéphane Becuwe (2006) précise que l'accumulation de richesses en question découle non pas du fruit du travail des citoyens, mais plutôt du solde excédentaire de la balance commerciale, d'où les efforts nécessaires à déployer pour atteindre cet objectif.

À cet égard, le même auteur mentionne, entre autres mesures, qu'il y a lieu de mettre en place pour garantir un solde positif dans la balance commerciale : la

taxation des importations, la protection du marché intérieur pour les manufactures locales, les subventions à l'exportation, les commandes publiques au profit des monopoles nationaux, etc.

Dans le même ordre d'idées, c'est surtout l'industrie qui profite des politiques interventionnistes aux dépens de l'agriculture et de la main-d'œuvre. Ce faisant, le secteur manufacturier est soutenu par des subventions, des privilèges ou des concessions de monopole [Nyahoho, Proulx, 2006].

Du contexte qui précède, il apparaît clairement que les mercantilistes, en prêchant un nationalisme économique, soutenaient l'idée qu'une nation ne pouvait gagner aux échanges qu'au détriment des autres nations ; c'est-à-dire que ces derniers étaient un jeu à somme nulle.

Justement, le point de vue sus-évoqué a été qualifié d'important pour deux raisons. La première tient au fait que les idées d'Adam Smith, de David Ricardo et d'autres économistes classiques sont considérées comme des réactions aux conceptions des mercantilistes. La deuxième, quant à elle, a trait au recours de certaines nations -menacées par de hauts niveaux de chômage- à des restrictions de leurs importations pour stimuler ainsi la production et l'emploi nationaux. N'est-ce pas là une forme de réveil du néomercantilisme ?

## **§ 2 : La théorie des avantages absolus d'Adam Smith.**

Historiquement, l'apport d'Adam Smith, lors de sa formulation, était entièrement iconoclaste puisqu'il fut le premier à critiquer –de manière virulente- le courant mercantiliste dominant à l'époque, ayant consacré un État omniprésent, omnipotent et régulateur et prôné le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen du commerce extérieur.

En effet, A. Smith avait qualifié de théorie de caste ledit courant mercantiliste, dès lors que ce dernier défendait, non seulement, les intérêts de quelques-uns au détriment de la majorité [Mayeur, 2005], mais aussi l'idée qu'une nation ne pouvait gagner aux échanges qu'aux dépens des autres nations.

Ainsi, le raisonnement Smithien met-il en exergue la **notion de gains mutuels des échanges**, tout en considérant donc que ces derniers se font entre deux États de façon volontaire dans un esprit gagnant / gagnant.

Patrick. A. Messerlin [1998] précise que Adam Smith, énonce, dès 1776, « que la liberté des échanges, en développant la division du travail, accroît le bien-être des partenaires commerciaux », mais en partant du postulat que « chaque pays est plus efficace que les autres dans la production d'un bien au moins », autrement dit, chaque pays a un **avantage absolu** dans la production de ce bien.

Du fait particulièrement de dotations initiales en ressources naturelles favorables, du climat, du progrès technique, ou d'une main-d'œuvre qualifiée bon marché, une nation peut disposer d'un certain nombre de secteurs d'activité pour lesquels elle bénéficie d'un **avantage absolu**, c'est-à-dire pour lesquels ses entreprises obtiennent des produits avec des coûts les plus faibles en comparaison avec ceux des entreprises d'autres nations.

Conséquemment, chaque nation tend à se spécialiser dans les secteurs pour lesquels elle a ledit **avantage absolu**. *Ipsa facto*, les nations, chacune en ce qui la concerne, doivent mobiliser et orienter le potentiel du travail dont elles disposent vers, seulement, le nombre limité de secteurs d'activité, et donc, de produits pour lesquels ces nations possèdent un avantage absolu en termes **de coûts de production**.

Dans l'hypothèse où les différentes nations participant aux échanges internationaux adoptent la **spécialisation** en question, il se crée alors une **division**

**internationale du travail** basée sur les avantages absolus dont bénéficie chaque nation, augmentant ainsi, le bien-être de chaque nation, et donc du monde entier, grâce à une allocation optimale des ressources, notamment du travail, au niveau mondial.

En termes simples, le commerce entre deux nations selon A. Smith est basé sur l'avantage absolu. «Les deux nations peuvent gagner en se **spécialisant** chacune dans la production du bien ou elles ont un avantage absolu et en échangeant une partie de leur production contre le bien ou elles ont un désavantage absolu. ».

La lecture du modèle Smithien permet de dégager deux remarques substantielles. La première concerne le fait de subordonner le bénéfice des gains à l'échange à la condition *sine qua non* de la spécialisation dans la production, synonyme de croissance des industries d'exportation. Or, la spécialisation, elle-même, requiert de nouvelles ressources, dont l'obtention ne peut se faire qu'en puisant parmi les ressources des autres industries, en l'occurrence, celles concurrencées par les importations, devant donc connaître un déclin.

Le refus de se spécialiser –en maintenant la survie des autres industries par des subventions, etc.– tout en cherchant à s'ouvrir, les nations privent leurs industries d'exportation des ressources nécessaires en travail, voire en capital, pour se développer. C'est-à-dire que le non-respect, par certaines nations, de la règle consistant à accepter la contraction de certaines de leurs industries ne permet pas de faire aboutir les tentatives de libéralisation [Patrick A. Messerlin, 1998].

La seconde, quant à elle, consiste à affirmer que les gains à l'échange sont profitables pour les deux nations à la fois, même si l'une peut être, plus avantagée par rapport à l'autre. Dans le cas où il est établi qu'il y a déséquilibre dans les gains à l'échange, cela ne peut s'expliquer que par les coûts de production –qui sont fonction du progrès technique- et/ou des demandes –qui elles sont fonction

de la libre volonté des consommateurs, et non pas par les échanges en eux-mêmes, auquel cas, ladite inégalité ne peut être rétablie par une politique de restriction des échanges.

Néanmoins, pour Patrick A. Messerlin [1998], le modèle smithien ne permet pas de répondre à la question de savoir que se passera-t-il si l'un des deux partenaires n'a pas d'avantage absolu. Le même auteur précise que dans une telle situation, les travailleurs allaient quitter le pays ayant le désavantage pour aller dans le pays ayant l'avantage absolu selon Smith et ses contemporains.

Enfin, si la conclusion sus-évoquée pouvait être admise dans le cadre d'une libéralisation des échanges entre provinces d'un même pays, elle ne pouvait l'être, guère, au plan politique, dans le cadre de libéralisation des échanges entre pays indépendants. En d'autres termes, le modèle smithien était, certes, adapté aux politiques de libéralisation intra-nationales, mais pas du tout adéquat avec celles des libéralisations internationales : c'est, justement, le modèle ricardien qui traite cet aspect.

### § 3 : *La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo :*

Bien qu'il ait souscrit aux critiques virulentes faites par A. Smith à l'égard des **mercantilistes** au sujet de leur **conception protectionniste** du rôle du commerce extérieur dans une économie nationale, David Ricardo avait réfuté toutefois la théorie avancée, selon laquelle le commerce entre deux nations est inexorablement basé sur l'avantage absolu. [Guendouzi, 2008]

Effectivement, c'est à D. Ricardo qu'il reviendra de démontrer le caractère mutuellement bénéfique de l'échange international pour deux nations, même si l'une d'entre elles ne possède aucun avantage absolu dans la production de tous

les biens, en exposant sa **théorie des avantages comparatifs** en 1817 dans « *les principes de l'économie politique et de la fiscalité* ».

À ce titre, D. Ricardo avait développé une nouvelle approche de l'échange international fondée, non plus sur l'analyse des **coûts absolus** de production des différents biens entre les nations, mais plutôt sur l'étude des **coûts relatifs**.

« Le **principe des avantages comparatifs** vise à démontrer la supériorité du **libre-échange** sur l'autarcie. Il s'énonce ainsi : les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production du (des) biens qui supportent le(s) coût(s) de production relatif(s) le(s) plus faible(s) et s'ils importent le(s) bien(s) qui supporte (ent) le(s) coût de production relatif(s) le(s) plus élevé(s) »<sup>1</sup>

« Selon la loi des avantages comparatifs, même si une nation est moins efficace que (à un désavantage absolu par rapport à) une autre nation dans la production des deux biens, il reste une base pour un commerce mutuellement profitable. La première nation devrait se **spécialiser** dans la production et exporter le bien dans lequel son désavantage absolu est plus petit (c'est le bien avec un avantage comparatif) et importer le bien dans lequel son désavantage absolu est plus grand (c'est le bien avec son désavantage comparatif) »<sup>2</sup>.

Ainsi, la **théorie des avantages comparatifs** développée par D. Ricardo **explique qu'il existe toujours un gain à la spécialisation** même dans le cas où une nation ne possède aucun avantage absolu par rapport à une autre nation dans la production des deux biens. Pour cerner la source de ce gain, il y a lieu de raisonner en termes de **coûts d'opportunités**. [Mucchielli, Mayer 2005].

---

<sup>1</sup> Bernard GUILLOCHON, Annie KAWECKI, *Economie internationale, commerce et macroéconomie*, 4<sup>e</sup> édition, DUNOD, 2003, p 5

<sup>2</sup> Dominick SALVATORE, *Economie internationale*, De boeck, 2008, p 54

**Le coût d'opportunité** peut s'exprimer par l'inéluctable arbitrage à l'origine duquel toute production se fait implicitement au détriment de l'autre. A titre indicatif, le coût d'opportunité du produit « x » en termes de produit « y » correspond au nombre de « y » qui pourraient être obtenus avec les ressources utilisées dans la fabrication d'une quantité donnée de « x ». [Krugman, Obstfeld, Gunther Capelle-Blancard, 2009].

Pour [Mucchielli et Mayer, 2005], le coût d'opportunité d'un bien exprime le nombre d'unités de l'autre bien auquel il faut renoncer pour pouvoir consommer une unité du bien en question.

En fait, c'est Haberler qui avait proposé en 1936 de baser la **théorie de l'avantage comparatif** sur la **théorie du coût d'opportunité**. Ainsi, désigne-t-on parfois la loi de l'avantage comparatif par la loi du coût comparatif. [Salvatore, 2008]

Le modèle ricardien, relativement proche de celui de Smith, est basé sur un certain nombre d'hypothèses simples à savoir :

- i.* L'échange s'effectue seulement entre deux (2) nations ;
- ii.* L'échange porte sur deux (2) biens uniquement ;
- iii.* La valeur d'échange des biens est directement proportionnelle à la quantité du travail qu'ils intègrent, *i.e.* il n'y a qu'un (1) seul facteur de production qui est à l'origine de la valeur (le travail) ;
- iv.* La mobilité des biens entre les deux (2) nations est parfaite, *i.e.* qu'il y a libre échange ;

- v. Les biens et les facteurs de production (travail) sont parfaitement mobiles à l'intérieur de chaque nation, mais les facteurs de productions (le travail) restent totalement immobiles au plan international ;
- vi. La production s'effectue à rendements d'échelle constants, *i.e.* qu'il n'y a ni économies ni déséconomies d'échelle ;
- vii. La production se fait également à coûts marginaux constants ;
- viii. Les coûts de transport international des biens et les frais connexes sont supposés inexistantes ;
- ix. Les possibilités de progrès techniques ne sont pas prises en compte.

Pour illustrer le gain à la spécialisation dans le cadre des avantages comparatifs, on prend l'exemple célèbre de D. Ricardo, dont les données reprises dans le tableau 1.1 ci-dessous indiquent, en termes d'hommes-année, combien revient la fabrication d'une unité de chaque bien.

Ainsi, la fabrication d'une (1) unité de vin nécessite-t-elle 120 hommes-année en Grande-Bretagne, contre seulement 80 au Portugal, alors que la fabrication d'une unité de drap, requiert 100 hommes-année en Grand Bretagne et tout juste 90 au Portugal.

Tableau 1.1.  
Avantages comparatifs

Coût unitaire de chaque bien en termes de travail (hommes-année)	G.B	Portugal
Vin (1)	120	80
Drap (2)	100	90

Il ressort clairement des données du tableau 1.1 que le Portugal à un **avantage absolu** dans chacun des deux (2) biens (Vin et Drap), puisque le coût de production de ces derniers est moins élevé au Portugal qu'en Grande-Bretagne ( $80 < 120$  et  $90 < 100$ ).

Consécutivement, si l'on situe dans le **modèle Smithien**, la Grande-Bretagne ne peut exporter aucun de ces deux biens et se trouve donc exclue de fait du commerce international, d'où l'intérêt des **avantages comparatifs**. [Guendouzi, 2008]

Justement, selon Ricardo, le **coût comparatif** du drap par rapport au vin, *i.e.* le coût du drap en termes de vin, est moins élevé en Grande-Bretagne qu'au Portugal :  $0,83 < 1,12$  (résultat de  $100/120 < 90/80$ ) ; inversement, le **coût comparatif** du vin par rapport au drap, *i.e.* le coût du vin en termes de drap est moins élevé au Portugal qu'en Grande-Bretagne :  $0,88 < 1,2$  (résultat de  $80/90 < 120/100$ ).

Dès lors, la Grande-Bretagne a tout intérêt à se spécialiser dans la production du drap, pendant qu'il appartient au Portugal de se spécialiser dans celle du vin. Chaque pays peut aussi participer au commerce international en se spécialisant dans la production du bien pour lequel il jouit d'un avantage relatif (ou d'un moindre désavantage comparatif) tout en exportant les quantités excédentaires en échange d'importations provenant de l'autre pays.

Par ailleurs, le modèle ricardien souffre, pour sa part, de certaines limites du fait même des hypothèses restrictives y afférentes. D'abord, l'abandon de l'hypothèse inhérente aux coûts constants peut déboucher sur la limitation des gains à l'échange lorsque le temps est pris en considération.

La démonstration faite à cet égard par Frank Graham en 1923 illustre parfaitement bien cet état de fait qui explique que certaines productions dans

lesquelles un pays s'est spécialisé peuvent donner lieu à des rendements croissants donc, à des coûts décroissants liés aux économies d'échelle des entreprises, et à la taille de leur marché, alors que d'autres, pour un second pays, peuvent se trouver dans une logique carrément inverse. [Becuwe, 2006]

« Dans le même ordre d'idées, Jagdish Bhagwati en 1958 soulève l'hypothèse d'une croissance appauvrissante pour certaines nations (pauvres) participant à l'échange international. La dégradation des termes de l'échange pour certains biens, en raison par exemple de la saturation de la demande, aboutirait à détériorer la situation des pays pauvres, malgré la croissance de leurs exportations<sup>3</sup> ».

Ensuite, il est évident que la spécialisation se traduit inéluctablement, à l'intérieur de chaque pays, par un processus de transformation structurelle induisant des coûts et des résistances au plan notamment social, et ce, du fait d'une réallocation des facteurs, des exodes géographiques, des transferts sectoriels, des nécessités de requalification de la main d'œuvre, etc.. Sur cette question, le modèle ricardien n'aborde pas les conséquences de l'ouverture à l'échange sur les coûts d'adaptation ni sur la réallocation interne des revenus.

Enfin, si la théorie des avantages comparatifs explique le commerce international par l'écart existant au niveau des **prix relatifs autarciques** offrant l'opportunité d'un échange mutuellement bénéfique pour les partenaires, elle reste cependant muette sur les causes de ces différences internationales des prix relatifs, *i.e.* sur les fondements de la spécialisation. Ainsi, pour Ricardo, l'essentiel des déterminants de l'avantage comparatif tient à des facteurs

---

<sup>3</sup> Stéphane BECUWE, *Commerce international et politiques commerciales*, Armand Colin, 2006

naturels, tant dis que certains autres déterminants pourraient être construits (facteurs artificiels ou « la supériorité des instruments »), ceci d'une part.

D'autre part et corrélativement, le modèle ricardien ne permet pas de déterminer avec précision les gains à l'échange en raison notamment de la méconnaissance avérée du prix international, difficulté surmontée par John Stuart Mill en 1848 dans *les principes de l'économie politique*.

C'est à ces dernières limites ou lacunes que va s'atteler la **théorie pure du commerce international**.

#### § 4: *La théorie pure du commerce international: La théorie des dotations factorielles.*

Considérée comme prolongement de la théorie ricardienne, la **théorie sur les dotations factorielles** et connues sous plusieurs noms, dont celui de la **théorie de Heckscher-Ohlin (HO)** ou encore de **théorie Heckscher Ohlin-Samuelson (H.O.S)**, mais également celui de **Heckscher Ohlin-Vanek (H.O.V)**, et ce, en raison des contributions élaborées de ces derniers économistes.

Aussi et, dans le but de prévoir le flux du commerce entre pays, ainsi que l'effet du commerce sur la redistribution interne des revenus, Heckscher-Ohlin et les adeptes de cette théorie ont formulé des théorèmes fondamentaux à savoir : **1) le théorème Heckscher-Ohlin, 2) le théorème d'égalisation du prix des facteurs, 3) le théorème de Rybcznski et 4) le théorème de Stolper-Samuelson.** À cela, s'ajoute le **paradoxe de Leontief** comme apport à cette théorie.

#### I. *Le théorème Heckscher-Ohlin (H.O).*

L'approche ricardienne n'explique pas, pour rappel, les causes des différences de prix relatifs autarciques et l'avantage comparatif entre deux nations

échangistes, ni l'effet que le commerce international a sur les gains factoriels, ni même l'effet du commerce international sur les gains de travail ainsi que les différences de gains entre pays.

Selon le modèle ricardien, l'existence d'avantage comparatif est fondée sur les différences internationales de productivité du travail, ce dernier étant le seul facteur de production intégré implicitement. Mais le modèle en question ne s'interroge pas sur les sources réelles de l'écart de productivité du travail entre les pays.

La réponse à cette question fut donnée pour la première fois par l'économiste Suédois **Eli Heckscher**<sup>4</sup> (1879-1952) en 1919, reprise par la suite par son disciple **Bertil Ohlin**<sup>5</sup> (1899-1979) en 1933 puis élaborée par **Paul Samuelson** en 1953, d'où la théorie d'Heckscher Ohlin-Samuelson (*H.O.S*). Ces deux premiers économistes évoquent deux (2) causes à l'origine desquelles il y a différences internationales de coûts de production. La première consiste en les **différences de dotations en facteurs**, la seconde, quant à elle, réside en **l'intensité en facteurs variable** selon les biens ; d'où le concept du **modèle de dotation factorielle**.

« La théorie d'Heckscher Ohlin-Samuelson porte sur les relations réciproques entre les proportions dans lesquelles les facteurs de production sont disponibles au sein des différents pays et les proportions dans lesquelles ils sont utilisés pour produire les divers biens. Pour cette raison, cette théorie est aussi appelée : la loi des proportions de facteurs ».<sup>6</sup>

En d'autres termes, ce sont les différences de dotations de facteurs de production, notamment le capital et le travail, entre pays qui vont caractériser les structures

---

<sup>4</sup> *Eli Heckscher, the Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income (1919).*

<sup>5</sup> *Bertil Ohlin, International and Interregional Trade (1933).*

<sup>6</sup> *Stéphane BECUWE, Op.cit. p 38.*

économiques respectives par l'intermédiaire des prix relatifs autarciques qui seront différents. Ces différences constitueront donc les déterminants des spécialisations et des échanges.

Avant d'énoncer les hypothèses qui sous-tendent le modèle d'Heckscher-Ohlin (H.O), il est utile de préciser que ce dernier appelle un certain nombre de notions importantes. En vue d'expliquer celles-ci, considérant d'abord ce qui suit :

- $K$  : capital (FP1) ;  $L$  : travail (FP2) ;
- $r$  : taux de rémunération du capital ;
- $w$  : taux de rémunération du travail (salaire) ;
- $A$  : pays domestique ;  $B$  : pays étranger ;
- $X$  : produit<sub>1</sub> ;  $Y$  : produit<sub>2</sub>

L'une des notions est l'**abondance factorielle**, qui elle-même, renvoie à deux (2) définitions. La première est l'**abondance physique des facteurs** qui fait référence au volume relatif des facteurs. Ainsi, le capital est abandon dans le pays domestique par rapport au pays étranger si :  $(K/L)_A > (K/L)_B$  ou  $(L/K)_A < (L/K)_B$ , et vice versa.

La deuxième définition est l'**abondance relative des facteurs** qui, elle, fait référence au rapport entre les rémunérations respectives des deux facteurs, *i.e.* du ratio de la rente au salaire. Dans cette optique, le capital est abandon dans les pays domestiques si :  $(r/w)_A < (r/w)_B$ . corrélativement, le pays étranger est relativement abondant en travail par rapport au pays domestique.

Des deux définitions précédentes de l'abondance factorielle découle une autre notion, à savoir le **prix relatif des facteurs** constituant la mesure de leur rareté. Le facteur relativement abandon dans un pays aura un prix relativement moins cher par rapport au facteur rare, puisque sa rémunération sera nécessairement moins élevée.

Formulé autrement, si la rémunération du travail est plus élevée que celle du capital dans le pays domestique par rapport au pays étranger  $((w/r)_A > (w/r)_B)$ , cela signifie que le travail est rare (peu abondant relativement) et donc cher dans le pays domestique, alors que le capital est relativement abondant et donc peu cher  $((L/K)_A < (L/K)_B)$ .

Symétriquement, la notion d'abondance des facteurs appelle la notion de **rareté des facteurs** à définition hybride. Selon une définition physique de la **rareté relative des facteurs**, le pays domestique est relativement rare en travail et le pays étranger est relativement rare en capital si :  $(L/K)_A < (L/K)_B$ . En revanche, selon une définition de la **rareté relative des facteurs en valeur**, le pays domestique est rare en travail et le pays étranger rare en capital si :  $(w/r)_A > (w/r)_B$ .

« Ainsi, pour Heckscher, la divergence dans les offres de facteurs aussi bien que celle de leurs prix relatifs est à la base de la spécialisation internationale, alors que, Ohlin considère d'un côté que la spécialisation est déterminée par la meilleure dotation quantitative en facteurs de production, et de l'autre que ce sont les prix relatifs qui fondent les conditions de l'échange ». <sup>7</sup>

L'autre notion, non moins négligeable, est l'**intensité factorielle**. Un domaine d'activité ou un produit est intensif en capital si son ratio  $K/L$  est plus élevé que celui d'autres domaines d'activité ou produits. Pour un pays domestique, le produit « X » est intensif en capital implique l'inégalité  $(K/L)_X > (K/L)_Y$ . L'analyse symétrique prévaut pour le produit « Y », *i.e.* qu'il est intensif en travail. Lorsque l'inégalité ci-dessus est constante qu'elle que soit l'évolution des rémunérations de facteurs, cela conduit à ce qu'il convient d'appeler : **l'irréversibilité des intensités factorielles**.

---

<sup>7</sup> Arnaud MAYEUR, *Choix collectifs et raison d'État, traité de macroéconomie*, PUF, 2005, p 513.

Massivement, le modèle Heckscher-Ohlin est fondé sur un certain nombre d'hypothèses à savoir :

- i.* La dimensionnalité, *i.e.* un modèle simple postulant un monde à deux (2) pays (pays domestique  $A$ , pays étranger  $B$ ), deux (2) biens (produit  $A$  et produit  $B$ ) et deux (2) facteurs de production (capital  $K$ , travail  $L$ ), donc un modèle  $2 \times 2 \times 2$  ;
- ii.* Le libre-échange, *i.e.* la mobilité internationale des biens ;
- iii.* L'immobilité des facteurs au plan international, alors qu'elle est parfaite à l'intérieur des pays ;
- iv.* La concurrence pure et parfaite sur les marchés des biens et des facteurs dans les deux pays ;
- v.* L'irréversibilité de l'intensité factorielle ;
- vi.* La technologie identique entre pays ;
- vii.* Les rendements d'échelle constants dans les deux pays pour les deux biens ;
- viii.* Des préférences de consommateurs identiques dans les deux pays ;
- ix.* La spécialisation dans la production est incomplète dans les deux pays ;
- x.* Les coûts de transport et les tarifs douaniers (droits et taxes) sont négligeables, *i.e.* aucune obstruction à la libre circulation des biens ;
- xi.* L'équilibre dans le commerce international des deux pays et le plein emploi de toutes les ressources (facteurs) dans ces deux derniers.

En partant des hypothèses énoncées ci-dessus, le théorème d'Heckscher-Ohlin peut s'exprimer comme suit : « Chaque nation se spécialise et exporte le bien intensif dans le facteur qui y est relativement abondant et peu coûteux et importe le bien intensif dans le facteur qui y est relativement rare et coûteux »<sup>8</sup>.

« Un pays aura un avantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur pour lequel il est relativement abondant. Le produit sera un bien exportable. Inversement, ce pays aura un désavantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur pour lequel il est relativement peu abondant, ce produit sera un bien importable »<sup>9</sup>.

Contrairement aux économistes classiques, le théorème d'Heckscher-Ohlin explique par conséquent l'avantage comparatif plus qu'il ne le postule : les différences dans l'abondance factorielle et prix des facteurs impliquent une différence des prix relatifs des facteurs et des biens, avant échange entre deux nations, ce qui se traduit par un écart dans les **prix absolus** des facteurs et des biens constituant la première raison des échanges.

## II. Le théorème d'égalisation des prix des facteurs.

En sus du **théorème d'Heckscher-Ohlin** traitant et pré dictant la structure d'échange, la **théorie d'Heckscher-Ohlin** revêt une autre forme de théorème corollaire, dit **théorème d'égalisation des prix (rémunérations ou revenus) des facteurs** qui, lui, concerne l'effet du commerce international sur les prix des facteurs.

Le théorème d'égalisation des rémunérations des facteurs énonce, sous les hypothèses énumérées dans le premier théorème, que le libre-échange entraîne

---

<sup>8</sup> Dominick SALVATORE, *Op. Cit.* p. 152.

<sup>9</sup> Jean-Louis Mucchielli, *Économie internationale*, 2<sup>e</sup> édition, Dalloz, 1997, pp.37.38.

l'établissement d'un **prix international homogène, sinon unique** et conduit conséquemment à l'égalisation des revenus factoriels entre les pays partenaires. Ainsi, l'échange de biens conduit-il au même résultat que s'il y avait eu échange de facteurs.

« La tendance à l'égalisation des prix de facteurs est expliquée comme suit : les biens incorporent une plus large proportion d'offres de rareté et des facteurs chers sont importés de telle sorte que ceux-ci deviennent moins rares. Le commerce de ce fait agit comme un substitut des mouvements de facteurs productifs et réduit les désavantages engendrés par leur immobilité » (B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, 1993) »<sup>10</sup>.

L'idée d'égalisation des prix des facteurs avait déjà été suggérée par E. Heckscher en 1919 et mentionnée par B. Ohlin en 1933 de même que par Lerner en 1953. Mais ce théorème a été démontré par Paul Samuelson (1939 ; 1948 ; 1949 ; 1953), d'où l'appellation parfois du théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (le théorème *d'H.O.S* en résumé).

### III. Le théorème de Rybcznski.

Le théorème de Rybcznski permet d'appréhender l'effet de la croissance des dotations factorielles sur la structure de la production et donc sur les spécialisations. Mis en lumière par l'économiste Polonais T.M. Rybcznski (1955), ce théorème énonce, sous l'hypothèse de plein emploi et celle de spécialisation partielle, que la croissance de dotation d'un facteur engendre, à prix constants, l'augmentation de la production du bien intensif dans ce facteur et la contraction de la production de l'autre bien.

---

<sup>10</sup> Bernard GUILLOCHON, Annie KAWECKI, *Économie internationale, commerce et macroéconomie*, 4<sup>e</sup> édition, DUNOD, 2003, p.39.

« L'effet de l'accroissement factoriel, pour des prix donnés, est donc dissymétrique : seule la branche qui utilise relativement plus le facteur en question connaît une expansion, l'autre branche réduisant sa production. »

Pour (Krugman, Obstfeld, Capelle-Blancard, 2009), le fait que l'accroissement des dotations factorielles puisse biaiser les possibilités de production est un élément essentiel permettant la compréhension des effets de la croissance économique sur le commerce international.

La première originalité de ce théorème consiste à introduire la notion de dynamique dans l'analyse du commerce international, alors que la seconde est de montrer comment le choc sur les facteurs modifie les possibilités de production et l'équilibre.

#### IV. Le théorème de Stolper-Samuelson.

Il est établi jusque-là que le libre-échange accroît le bien-être collectif de tous les partenaires. Par contre, cette ouverture ne profite qu'un groupe de citoyens ou citoyen au détriment d'un autre groupe de citoyens ou citoyen puisque ce dernier voit son revenu se réduire tel que conclu par les économistes, Wolfgang Stolper et Paul Samuelson (1941) dans leur théorème.

Globalement et, sous certaines considérations et hypothèses du modèle, le **théorème de Stolper-Samuelson** énonce, lors du passage d'un pays de l'autarcie au libre-échange, qu'une augmentation du **prix relatif d'un bien** accroît la rémunération réelle du facteur qui est intensif dans la fabrication de ce bien, et diminue la rémunération réelle de l'autre facteur.

Le théorème en question s'intéresse aux effets de l'ouverture sur la redistribution des rémunérations entre les facteurs de production. L'une des implications les

plus importantes du théorème est l'existence d'un conflit d'intérêts entre les facteurs dans la politique commerciale conduite par le pays.

En effet, les mesures protectionnistes engendreront des effets non négligeables sur la distribution des rémunérations en dégradant la situation du facteur abondant (intensif dans le produit d'exportation) et en améliorant celle du facteur rare (intensif dans le produit d'importation).

Par ailleurs, le recours à l'option du libre-échange peut impliquer l'intervention de l'État sous forme de transferts compensatoires en prélevant une partie des surplus de rémunérations reçus par le groupe avantagé en vue de les redistribuer à l'autre, de manière à atténuer les distorsions.

## V. Le paradoxe de Leontief.

C'est à Wassily Leontief que revient le mérite d'avoir soumis pour la première fois à la vérification empirique le modèle d'*H.O.S* (loi des proportions de facteurs). Ses travaux, parus dans célèbre article publié en 1953<sup>11</sup> sont marqués par de nombreux débats et controverses et connus sous l'appellation « **Paradoxe de Leontief** ».

En application du modèle d'*H.O.S*, W. Leontief tenta de prouver que les exportations américaines (US) étaient intensives en capital ( $K$ ) et les importations intensives en travail ( $L$ ).

---

<sup>11</sup> *Wassily Léontief* : « *factor, proportions and the structure of american trade : further theoretical and empirical analysis* » *The review of Economics and Statistics*, p 386-407. [38 (4)]

À ce titre et, à partir du contenu factoriel des échanges étasuniens, l'auteur s'appuie sur les données statistiques de 1947 pour calculer le ratio  $\frac{K_m/L_m}{K_x/L_x}$  par industrie censé être inférieur à 1 pour que le modèle *H.O.S* soit observé.

Concrètement parlant, Leontief a utilisé le tableau Input-Output de l'économie US applicable à 50 secteurs d'industrie pour estimer la valeur du capital ( $K$ ) et de travail ( $L$ ) requis dans un panier de produits représentatif d'une valeur d'un (1) million USD, regroupant exportations et substituts aux importations des USA.

Les résultats du test de Leontief étaient alors éloquentes, puisque le ratio  $\frac{K_m/L_m}{K_x/L_x}$  obtenu était égal à 1,3, *i.e.* que les substituts aux importations étaient environ 30% plus intensifs en capital ( $K$ ) que les exportations.

En d'autres termes, les États-Unis semblaient exporter des biens moins intensifs en capital ( $K$ ) et plus intensifs en travail ( $L$ ), tout en important des biens plus intensifs en capital ( $K$ ), ce qui s'opposait aux hypothèses faites sur la dotation factorielle des USA et donc, sur la validité du modèle *H.O.S*, d'où le nom du **paradoxe de Leontief**.

Depuis, divers travaux ont été menés sur différents pays. Les résultats ont abouti alors à un paradoxe (Pronteau 1967), Bhardwaj (1962), Stern et Maskus (1981), Clifton et Marxsen (1984) pour respectivement les commerces de la France, l'Inde avec les USA, des USA en 1958 et, ceux d'Israël, Kenya et la Grande-Bretagne.

En revanche, d'autres résultats ont débouché sur une conformité avec le modèle *H.O.S* (Stolper et Roskamp (1961), Hood (1967), Clifton et Marxsen (1984), dans l'ordre pour les commerces de l'Allemagne de l'Est, de la Grande-Bretagne et

ceux de l'Australie, l'Irlande, le Japon, la Corée, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis).

Plutôt que de contester le modèle *H.O.S*, Leontief tente, dans la même étude, d'expliquer ses résultats. Il considère à cet effet, que le travail américain est triplement efficace que le travail étranger, et ce, en raison particulièrement du niveau de qualification de la main-d'œuvre, du niveau d'éducation et de la qualité de l'organisation au sein des entreprises.

« ...Une explication plausible serait que les États-Unis, au-delà de leur dotation relative en capital, disposent d'un avantage particulier dans la production de biens nouveaux ou novateurs sur le plan technologique... » et « ...exporteraient donc des biens nécessitant du travail qualifié et un esprit d'entreprise innovant...». <sup>12</sup>

Enfin selon, Krugman, Obstfeld et Capelle-Blancard (2009) au vu des vérifications empiriques du modèle *H.O.S*, dont les résultats sont nuancés, il n'est pas permis de conclure que la loi des proportions de facteurs est susceptible d'expliquer à elle seule la structure du commerce international, puisqu'elle ne tient pas compte des différences technologiques sur le plan international.

Opportunément, c'est à ces limites, en termes de pouvoir explicatif, des théories traditionnelles que tentent de répondre les nouvelles théories du commerce international.

---

<sup>12</sup> Paul R. KRUGMAN et al., *Economie internationale*, 8<sup>e</sup> édition, nouveaux horizons, 2009, p.70.

## Section 2 : Les nouvelles théories de commerce international.

Comme signalé précédemment, les théories traditionnelles se basent sur les avantages comparatifs et les dotations factorielles des pays comme déterminants des spécialisations internationales.

Néanmoins, de nombreuses études et vérifications empiriques ont montré les limites du pouvoir explicatif des théories traditionnelles pour une partie non négligeable, voire la partie la plus importante du commerce international. Cela a rendu nécessaire l'apparition de nouvelles théories.

Ainsi, les nouvelles théories du commerce international, appelées parfois les théories contemporaines ou encore les théories modernes, justifiant elles aussi le gain à l'ouverture, montrent que les spécialisations internationales dépendent dans une large mesure de la technologie, des rendements d'échelle croissants et de la différenciation des produits.

Justement, cette section traite respectivement et de façon sommaire, **des approches néo-factorielles et néo-technologiques (§1), de l'économie d'échelle et le commerce international (§2) et des échanges de différenciation (§3).**

### *§ 1 : Les approches néofactorielles et néotechnologiques.*

Le paradoxe de Leontief n'ayant pas réussi à confirmer ni à infirmer la théorie des proportions de facteurs a donné naissance aux **approches** dites **néofactorielles** et **néotechnologiques** telles qu'elles ont été dénommées par Hufbauer (1970) et, dans lesquelles la détermination des avantages comparatifs est fondamentalement basée sur le **capital humain**, sinon sur la **qualification du travail** et l'**innovation** ou les changements de **technologie**. Ces analyses peuvent

être considérées comme des tentatives de dépassement et même des extensions dynamiques du modèle *H.O.S.*

## I. L'approche néofactorielle.

L'analyse néofactorielle s'est attelée à prendre en considération les notions de capital humain et qualification du travail dans l'analyse théorique du commerce international et dans l'explication empirique des déterminants des spécialisations.

Pour tenter d'expliquer ces résultats paradoxaux, Leontief a, certes, trouvé un biais analytique en considérant le travail américain trois fois plus efficace que le travail étranger, mais il n'a intégré dans l'évaluation du capital que le **capital physique**, tout en occultant totalement le **capital humain** et le **capital connaissance (R&D)** qui eux constituent des éléments clés de la structure des échanges étatsuniens.

Le **capital humain** renvoie à l'investissement dans l'éducation, l'enseignement, la formation professionnelle et la santé permettant d'obtenir un travail qualifié à même d'accroître la productivité. Ce dernier est considéré par Kenen (1965) comme l'output de la combinaison des facteurs travail et capital.

Bien que Bertil Ohlin avait déjà souligné l'intérêt de la prise en considération des « différents groupes de travail » en 1933, l'approche du capital humain ne s'est développée qu'avec les analyses de Schultz en 1961 et de Brecker en 1964, pendant que l'essentiel des études empiriques y afférentes ont été élaborées par Kravis, Keesing, Kenen et Baldwin.

A partir des nomenclatures d'emploi disponibles, Donald B Keesing (1966) décompose le travail en huit (8) catégories de qualifications : **1/** les scientifiques et les ingénieurs, **2/** les techniciens et les dessinateurs industriels, **3/** les autres

cadres, 4/ les dirigeants, 5/ les machinistes, électriciens et mécaniciens, 6/ les autres travailleurs manuels qualifiés, 7/ les employés de bureau et 8/ les travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés.

En s'appuyant sur les données statistiques industrielles américaines de 1962, appliquées à 46 secteurs et 14 pays développés Keesing évalue la part relative de chaque catégorie de travail dans les exportations et les substituts aux importations de ceux-ci, et ce, en vue d'analyser le contenu en qualification desdites exportations et substituts aux importations.

Ainsi, constate-t-il que les États-Unis, par rapport aux autres pays, exportent des **produits intensifs en travail qualifié** (catégorie 1/, 2/ et 3/) et faiblement intensif en travail non qualifié (catégorie 8/). L'analyse symétrique prévaut pour les substituts aux importations. Ces résultats permettent de renverser le paradoxe de Leontief en lui fournissant une nouvelle explication : le travail qualifié est un facteur complémentaire du capital. Des résultats similaires sont obtenus par Baldwin (1971).

Juste avant, en 1965, Peter Kenen a pu, lui aussi, renverser le paradoxe de Leontief, lorsqu'il estime réellement le capital humain contenu dans les exportations et les substituts aux importations étatsuniennes de 1947 en capitalisant l'excès de revenu du travail qualifié par rapport au travail non qualifié et en utilisant un taux de rendement de 9% pour cette capitalisation.

Par ailleurs, des études menées par Irving Kravis (1956) ont montré que les salaires des industries exportatrices étatsuniennes en 1947 et en 1951 représentaient 115% des salaires des industries concurrentes aux importations en expliquant cela par une forte proportion du capital humain incorporé dans lesdites exportations.

Entre autres recherches subséquentes et, sans prétendre l'exhaustivité, il y a lieu de signaler celles de Wood (1994) consacrées au commerce de biens manufacturés entre le Nord (pays développés) et le Sud (pays en développement) et dans lesquelles l'accent est mis sur les différences de qualification en soutenant que « les dotations en travail qualifié en non qualifié se révèlent fortement déterminantes pour expliquer le commerce nord-sud de biens manufacturés. » [Mucchielli, 1997].

En conclusion, « Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié. »<sup>13</sup>. Le capital humain et, par ricochet, les fondements de la qualification du travail constituent donc l'une des bases essentielles des avantages comparatifs.

## II. L'approche néotechnologique.

L'hypothèse de la théorie des proportions de facteurs selon laquelle les pays utilisent la même technologie de production s'avère être dépassée et doit donc être relâchée. En effet, dans la pratique, les pays utilisent fréquemment des *technologies différentes* : un phénomène qui, vraisemblablement, joue un rôle primordial dans l'orientation des spécialisations internationales.

Justement, l'**approche néotechnologique**, mettant l'accent sur le **progrès technologique**, avec ses deux modèles, tente d'expliquer en quoi les **évolutions technologiques**, sinon les **changements dynamiques dans la technologie**, et l'apparition de biens nouveaux peuvent être un déterminant important dans le commerce international.

---

<sup>13</sup> Jean-Louis Mucchielli, *op. cit.* P.63

Inspiré dans une large mesure des travaux de Schumpeter, de Taussing, de Marshall, le **courant néotechnologique** aboutit à une analyse dynamique de l'avantage comparatif basé principalement sur l'aptitude inégale à assimiler le progrès technique, ce qui le distingue du courant néofactoriel pour lequel chaque pays est apte à détenir la technologie et qui se situe dans un cadre statique [Stéphane Becuwe, 2006].

Les changements dynamiques de technologies peuvent s'expliquer par les **modèles de l'écart technologique** ou **fossé technologique** et de **cycle de produit**. Ce faisant, la notion du temps est importante dans ces deux modèles qu'on peut considérer comme des extensions dynamiques du modèle statique d'*H.O.S.*

#### A- le modèle de l'écart technologique.

Le **modèle de l'écart technologique**, appelé parfois le **modèle du fossé technologique** ou **du cycle technologique**, développé pour la première fois par Michael. V. Posner en 1961, explique l'existence d'une grande part du commerce entre pays industrialisés à dotations relatives factorielles proches, voire identiques –ce qui est contraire aux conclusions du modèle *H.O.S.*– par la création **de processus ou systèmes de production et/ou produits nouveaux**.

Le pays qui jouit de l'**avance technologique** acquise dans un secteur **bénéficie temporairement d'un avantage absolu et/ou comparatif** sur ses partenaires, grâce évidemment au monopole d'exportation pour les produits du secteur et, à condition toutefois que les partenaires expriment une demande dans ce sens (*Demand lag*).

Graduellement, le **commerce d'écart technologique** (monopole d'exportation basé sur des brevets et des droits déposés) s'affaiblit, sinon disparaît, en raison de la diffusion de la technologie et, donc de l'imitation **des systèmes de production et/ou produits nouveaux**, par les pays étrangers. La **brèche technologique** se

mesure ainsi par le retard pris par les pays étrangers dans **l'imitation de l'innovation (*Imitation lag*)**.

Parallèlement, il se peut toutefois que le pays précurseur introduise des systèmes de production et/ou produits encore plus innovants et exporte ces produits fondés sur un nouvel écart technologique. Ainsi, « pour Krugman, le monopole technologique du Nord est continuellement érodé par les transferts technologiques et ne peut être maintenu que par des innovations constantes dans de nouveaux produits.»<sup>14</sup>.

En définitive, l'écart technologique constitue un déterminant important du commerce international. Les pays en avance technologiquement exportent des **produits intensifs en nouvelles technologies** pendant que d'autres pays exportent des **produits banalisés**.

### B- Le modèle de cycle du produit.

**Le modèle de cycle du produit** développé essentiellement par Raymond Vernon<sup>15</sup> (1966,1979) est l'extension de la **thèse de l'écart technologique** dans la mesure où il analyse les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale.

En fait, l'origine de la **théorie de cycle du produit** est due à Staffan Linder (économiste suédois) qui, pour expliquer les **changements de spécialisation** des pays au cours du temps, *i.e.* **déplacement de production** de certains biens dans le temps, phénomène très répandu au cours des années soixante, soutient que les

---

<sup>14</sup> *Ibid.* P.65.

<sup>15</sup> R. Vernon, *International Investment and International trade in the product cycle* (1966).

principes présidant le commerce des produits manufacturés sont distincts de ceux applicables aux biens primaires.

À ce titre, Linder précise que si les dotations relatives factorielles des pays expliquent le commerce des biens primaires, la direction des flux des biens manufacturés est influencée, elle, par la demande, en évoquant un processus composé de cinq (5) étapes basées toutes sur la notion de demande et appelées communément « **Les hypothèses de Linder** ».

Justement, « **Les hypothèses de Linder** » ont servi de référence à R. Vernon dans l'explication de l'**internationalisation de la production** par le concept du **cycle de produit**. Vernon met en relief le nouveau produit lui-même et son cycle de vie en combinant ainsi l'évolution de la nature du produit, tout au long de son cycle de vie, avec l'évolution de l'échange de celui-ci.

R. Vernon distingue quatre (4) phases dans le cycle de vie du produit : introduction (émergence/lancement), croissance, maturité et déclin. Dans sa première phase, **le produit intensif en technologie** et en main-d'œuvre qualifiée - requis pour sa conception et son adaptation au marché- est fabriqué d'abord pour le marché domestique avec un début d'exportation vers les pays justifiant une demande identique et/ou similaire. Cela étant, les systèmes de production de ce nouveau produit ne sont pas au stade de la maîtrise.

Durant la phase de croissance, avec la généralisation de la demande, le pays innovateur détenant **le monopole technologique temporaire** exporte davantage des produits intensifs en technologie et en main-d'œuvre qualifiée.

Ensuite, à sa phase de maturé, le produit fortement intensif en capital (investissement) -requis pour sa production de masse- connaît une baisse sensible en termes d'exportations de la part du pays innovateur, et ce, en raison

de la **diffusion de la technologie** (qui devient uniforme, voire codée) et donc, de la concurrence très rude qui en résulte.

Enfin, durant sa phase de déclin, le produit intensif en main d'œuvre et entièrement banalisé est nettement importé par le pays innovateur du fait du déplacement de la production vers d'autres pays.

Généralement, les produits nouveaux naissent dans les pays les plus industrialisés ayant investi énormément dans la Recherche et Développement et sont dirigés ensuite dans d'autres pays industrialisés et enfin, vers les *PVD* ou *PED*.

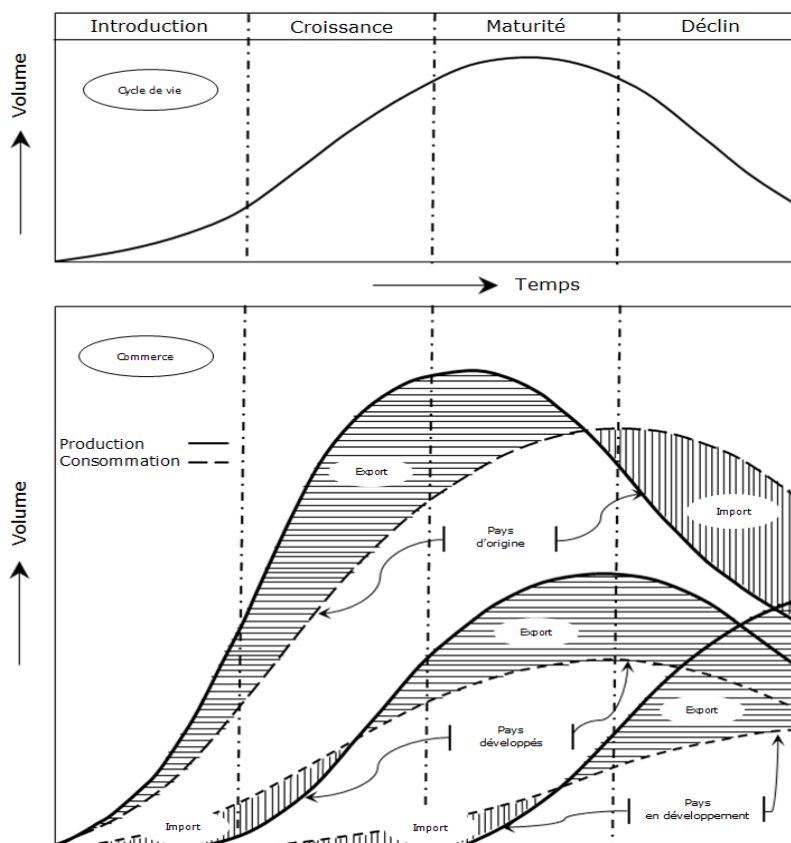
Ainsi, le décalage du cycle de vie du produit dans le temps entre les trois (3) groupes de pays (pays innovateur, les pays développés suiveurs et les *PVD*) permet d'obtenir pour ceux-ci, en fonction de leur niveau respectif de développement, **une dynamique des échanges internationaux**, tel que l'illustre la **figure 1.1**. Donc, le cycle de vie du produit est l'un des outils théoriques les plus élaborés permettant d'analyser l'aspect dynamique des échanges internationaux.

Il ressort clairement qu'au cycle de vie d'un produit correspond un cycle du commerce international : les produits intensifs en technologie, donc en début de cycle sont exportés par les pays innovateurs (en avance technologique) alors que les produits banalisés et intensifs en main-d'œuvre, donc en fin de cycle sont exportés par les pays abondants en travail peu qualifié.

L'analyse dans le cadre du **modèle du cycle de vie du produit** permet de cerner une division internationale du travail dans laquelle le Nord se spécialise dans la production innovante et le Sud dans la production banalisée. L'autre enjeu est que ce modèle aide à la compréhension des échanges intra-industriels inhérents

au déplacement de la production vers certaines régions ou pays durant les phases de croissance et de maturité.

Figure 1.1.  
Cycle du produit et commerce international pour trois groupes de pays de niveaux de développement différents



Source: Jean-Louis Mucchielli, *Economie Internationale*, 2<sup>e</sup> édition, Dalloz, 1997. P.66

## § 2 : Économies d'échelle et commerce international :

Dans les théories traditionnelles, basées sur les **hypothèses de rendements d'échelle constants et de concurrence pure et parfaite**, la spécialisation internationale n'est déterminée que par des avantages comparatifs, *i.e.* des différences internationales relatives de technique de production (technologie) ou de dotation factorielles. Pourtant, il est enregistré une part non négligeable des échanges internationaux entre pays semblables, sinon identiques, et ce, depuis le milieu des années 60.

D'autre part, les théories traditionnelles ont exclu de leur analyse les firmes multinationales du fait de l'**hypothèse de l'immobilité internationale des facteurs**, notamment des capitaux (**hypothèse constitutive de la nation**), alors que la création de ces firmes multinationales influence substantiellement le commerce entre pays (nouveaux flux ayant une nature particulière).

Dès lors, une part très importante du commerce international se trouve être inexplicée par les théories traditionnelles à partir du moment où l'impact de la **taille des nations** et donc, **des imperfections du marché** sur la spécialisation internationale y est totalement occulté.

Pour les fondateurs **des nouvelles théories de l'échange international** (*NTEI*), les rendements d'échelle croissants et la concurrence imparfaite occupent une place importante dans l'analyse et l'explication du commerce international.

Dans les faits, il est fréquemment observé la présence **d'économies d'échelle** (ou **rendements d'échelle croissants**) dans de nombreux secteurs d'activité. L'existence de celles-ci fait que la **taille relative des nations** participant aux échanges devient une variable incontournable pour expliquer la spécialisation internationale.

Il y a rendement d'échelle croissant dans un secteur d'activité, une branche ou une firme lorsque l'accroissement relatif du volume des inputs (facteurs) utilisés engendre un accroissement relatif plus élevé des outputs (produits), *i.e.* Plus la quantité produite est importante, plus encore la production est efficiente d'où l'abaissement du coût moyen (unitaire) de la production.

Au-delà de cette définition généraliste, il est nécessaire de distinguer entre les deux (2) types d'économies d'échelle, à savoir les économies d'échelle internes et externes à la firme, et ce, compte tenu de leurs implications différentes sur **la structure du marché**. Au passage, faut-il le souligner, la dichotomie opérée entre

les économies d'échelle internes et externes à la firme avait été initiée par Alfred Marshall en 1879 dans *Economics of industry*.

Dans le cas d'**économies d'échelle internes**, le coût moyen (unitaire) de production dépend de **la taille de la firme**, *i.e.* qu'elles renvoient à la réduction dans **les coûts moyens de production** au fur et à mesure que la production de la firme s'étend. « Les raisons de l'existence des économies d'échelle sont à rechercher dans trois principales sources : le principe d'indivisibilité des facteurs, la division du travail et les coûts fixes. »<sup>16</sup>

En revanche, **les économies d'échelle externes** renvoient à la réduction du coût moyen de production de chaque firme au fur et à mesure que la production de toute la branche, du domaine d'activité ou de l'industrie s'étend, *i.e.* le coût moyen de production dépend de la taille du secteur ou du nombre de producteurs dans l'industrie et de leur proximité (concentration géographique).

Parmi les explications potentielles fournies pour les économies d'échelle externes on retrouve des meilleurs accès au marché des facteurs ou encore une meilleure diffusion des connaissances technologiques.

En présence d'économies d'échelle externes seulement, la branche, le domaine d'activité ou l'industrie comprendront de nombreuses petites firmes concentrées géographiquement sous forme de « **districts industriels** » ou de **pôles**, ce qui est totalement compatible avec la concurrence parfaite.

Il est fréquent d'observer quelques secteurs pour lesquels la compétitivité internationale de chacun des pays est reconnue (Silicon Valley aux USA pour les semi-conducteurs et logiciels, city financière de Londres en GB pour les activités

---

<sup>16</sup> Emmanuel Nyabobo Pierre- Paul Proulx, *Le commerce International (Théories, Politiques et Perspectives Industrielles)*, 3<sup>e</sup> édition, Presses de l'Université du Québec, 2006, p.136.

financières...). Cela conduit à une sorte de **division internationale du travail** qui met en évidence la forte implication de l'État tout au long de l'histoire du pays et l'importance de la taille du marché domestique.

En raison notamment des économies d'échelle externes, **les accidents historiques** peuvent, arbitrairement, contribuer de façon substantielle à la détermination de certaines spécialisations (choix de l'industrie et du lieu), et donc du commerce. Le pays qui en profite peut conserver la position de monopole acquis dans le passé, même si les avantages comparatifs se modifient.

Avec l'ouverture des frontières, la concentration de la production des secteurs à économies d'échelle externes dans un pays fait que celui-ci, en ayant les coûts de production les plus avantageux, augmentera sa production, ce qui lui permet de baisser ses prix et s'accaparer davantage de parts de marché.

Il va sans dire que cela conduit à consolider les spécialisations internationales et, au total, à générer un commerce industriel (interbranche), ce qui constitue un gain pour l'économie mondiale dès lors que tous les consommateurs, aussi bien ceux des pays exportateurs que ceux des pays importateurs, sont gagnants.

Cependant, le commerce basé sur des économies d'échelle externes peut être une source de détérioration du bien-être des pays importateurs, contraints de fermer leurs industries en raison de l'intensification de la concurrence rude qui s'exerce sur le secteur. Cette situation justifie, dans certains cas, le recours à des barrières protectionnistes.

Pour revenir aux économies d'échelle internes, celles-ci confèrent un avantage, selon le cas, à la grande firme ou à un nombre réduit de grandes firmes, qui, de fait, gagneront davantage de parts de marché, sinon domineront carrément le marché au détriment des petites firmes. Ceci débouche inéluctablement sur le développement **d'une concurrence imparfaite**.

« Paul Krugman (1979 et 1980) est l'un des auteurs qui ont particulièrement étudié le phénomène de **la concurrence imparfaite** en relation avec la théorie du commerce international. Il aboutit à la conclusion que, sous la concurrence imparfaite, l'échange est mutuellement bénéfique si chaque pays se spécialise dans le bien où il a le marché domestique le plus large »<sup>17</sup>.

L'autre modèle développé par P. Krugman (1979), fondé sur l'hypothèse que le commerce international résulte des économies d'échelle internes aux firmes que plutôt sur celle des dotations relatives factorielles, explique que le volume de la consommation d'un pays serait directement proportionnel à sa population et que l'échange peut se substituer aux facteurs. [Nyahoho, Proulx, 2006].

Typologiquement, deux modèles de commerce international en concurrence imparfaite sont essentiellement développés par les fondateurs des *NTEI* : le **modèle de concurrence monopolistique** et le **modèle d'oligopole (dumping réciproque)**.

Dans le premier type de modèle, *i.e.* la concurrence monopolistique (un seul producteur d'un bien sans substitut), la présence d'économies d'échelle internes en continu occasionne des échanges de **biens différenciés** entre pays identiques.

En raison des économies d'échelle, un pays de grande taille comprendra encore plus de firmes, dont chacune produit une grande quantité d'une variété et une seule à un coût moyen plus faible à la suite de l'extension de la taille du marché due à l'ouverture aux échanges.

La spécialisation internationale dans ce modèle (étant cependant arbitraire) est poussée jusqu'à la production de quelques variétés d'un bien donné par chaque pays. Ainsi, grâce au commerce international, un grand marché intégré se crée,

---

<sup>17</sup> *Ibid.*, p.140.

et ce, en vue d'offrir aux consommateurs l'ensemble des variétés disponibles au niveau mondial à des prix plus faibles.

« Dès lors que l'on considère plusieurs secteurs d'activité, la concurrence monopolistique dans un ou plusieurs d'entre eux conduit à décomposer le commerce international en deux parties : **le commerce intra branche de produits différenciés** (issus de la concurrence imparfaite) et **les échanges interbranches de biens différents** »<sup>18</sup>.

Dans le second type de modèle par contre, *i.e.* la concurrence oligopolistique (quelques producteurs d'un produit homogène et présence d'économies d'échelle limitée à un niveau particulier de production), il existe une taille minimale optimale (*TMO*) déterminant le nombre de firmes à même de produire sur le marché. Par conséquent, la spécification du comportement des firmes sur ce marché est rendue nécessaire (entente, coopératif ou non, stratégie en prix...).

En effet, les firmes-étant conscientes de l'interdépendance de leurs actions avec celles de leurs concurrents-adoptent des **comportements stratégiques complexes** qui ont des répercussions significatives sur les échanges internationaux. L'une des actions importantes les plus répandues est la **pratique du dumping**, lequel est la forme la plus générale de **la discrimination par les prix**.

Le comportement oligopolistique de firmes appartenant à des pays distincts par la pratique simultanée du dumping (**dumping réciproque**) donne particulièrement lieu à un commerce intrabranche portant sur des produits similaires (homogènes) entre pays identiques.

En définitive, les gains à l'échange dans le modèle du dumping réciproque (baisse de prix de produit homogène) résultent de l'accroissement du degré de la

---

<sup>18</sup> Paul R. KRUGMAN *et al.* *Op.cit.*, P.149.

concurrence due à l'ouverture. Néanmoins, ceux-ci diminuent lorsque les coûts de transport viendraient à grever les prix.

### § 3 : *Les échanges de différenciation :*

Partant de l'hypothèse de la concurrence parfaite pour tous les marchés de biens et de facteurs, les théories traditionnelles considèrent les **biens commercialisés homogènes** et par conséquent, ne fournissent aucune explication du commerce intrabranche (ou intra-industriel).

Pourtant, de nombreuses études et statistiques ont révélé que, dans le cadre des économies modernes, une grande part du commerce international relève du commerce **intra industriel** pour des **produits différenciés** (issus de la même branche/industrie). Cela est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit d'échanges entre pays industrialisés portant sur des produits manufacturés

À l'opposé du **commerce interindustriel** qui concerne des produits totalement différents, le commerce intrabranche (ou intra-industriel) est un **commerce croisé** (exportations et importations) établi à l'intérieur d'un même groupe de produit, *i.e.* touchant des produits différenciés appartenant à une même branche ou industrie.

L'indicateur fréquemment utilisé permettant d'évaluer l'importance du commerce intrabranche est le **ratio de Grubel et Lloyd (1975)**<sup>19</sup>. Il s'écrit comme suit :

$$GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100$$

Où

$GL_i$  = indice d'échange intra-industriel ;

---

<sup>19</sup> Herbert Grubel et Peter Lloyd, *Intra-industry Trade, The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Londres, Mac Millan, 1975.

$i$  = la branche ;

$X_i$  = l'exportation de la branche ;

$M_i$  = l'importation de la branche.

Exprimé en pourcentage, cet indicateur (coefficient) mesure la part du recouvrement des exportations par les importations (ou vice versa) dans le commerce d'une branche  $i$  pour un pays considéré.

L'indicateur oscille entre 0% et 100%. La valeur nulle (0%) ne s'obtient que lorsque le pays considéré n'exporte et n'importe pas en même temps les biens de la branche  $i$ . *i.e.* si  $M_i = 0$  ou si  $X_i = 0$ . Par contre, la valeur 100% ne s'obtient que lorsque le pays exporte autant qu'il importe *i.e.*  $X_i = M_i$  (Balance commerciale nulle). Donc plus l'indicateur est élevé, plus il traduit le commerce intra-industriel.

La présence de rendements d'échelle croissants rend avantageuse la spécialisation de chaque firme des pays industriels dans la production d'un nombre restreint de variétés du même produit plutôt que de nombreuses variétés différentes car, la concurrence internationale oblige.

Chaque pays importe alors les autres variétés qu'il ne produit pas. Ainsi, aboutit-on à un commerce intra-industriel qui améliore le bien-être des consommateurs dans la mesure où il offre un large éventail de variétés de **produits différenciés**, à plus bas prix en plus.

En fait, la notion de **différenciation des produits**, introduite par Edward Chamberlin (1899-1967) dans son ouvrage intitulé *la théorie de la concurrence monopolistique*, paru en 1933, intégrée dans l'analyse des marchés durant les années 30 n'a servi réellement de référence dans les analyses consacrées au commerce international qu'avec l'avènement des nouvelles théories.

A priori, il est nécessaire de distinguer entre deux (2) types de différenciations ; **la différenciation verticale et la différenciation horizontale**. Elle est verticale lorsque les

biens sont de qualités différentes, donc susceptibles d'être hiérarchisés puisque parmi les caractéristiques constituant le bien, certaines d'entre elles sont mesurables et font par conséquent l'objet d'appréciation similaire de la part de l'ensemble des consommateurs.

La différenciation est dite horizontale lorsque les biens sont de même qualité, mais sont distingués en fonction de leurs caractéristiques, telles que perçues par les consommateurs dès lors qu'il existe des caractéristiques non hiérarchisables, qui ne peuvent donc pas faire l'objet d'une évaluation semblable de la part de tous les consommateurs. C'est la préférence pour la variété de la part du consommateur qui est à l'origine de la différenciation horizontale.

**« La recherche de différenciation par les consommateurs les conduit à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes sur le marché domestique. Ceci donne lieu à des échanges croisés de produits similaires entre pays repérables par les flux du commerce intra branche. »<sup>20</sup>** Ces échanges de produits similaires ne sont que l'expression d'une **demande de différence** de la part des consommateurs.

En pratique et dans le cadre de leur concurrence, les firmes agissent sur les deux types de différenciations. Néanmoins, la plupart des modèles théoriques s'intéressent davantage à la différenciation horizontale, elle-même, faisant l'objet de deux analyses distinctes ; la première est celle d'**E-Chamberlin**, la seconde est celle développée par **Harold Hotelling** (1929).

Selon le **modèle chamberlinien** de l'analyse de la concurrence monopolistique, les biens peuvent être considérés par les consommateurs comme étant différents soit pour des raisons subjectives, soit encore pour des raisons objectives.

---

<sup>20</sup> Bernard GUILLOCHON, Annie KAWECKI, *op.cit.*, p.81.

Exposé initialement par Avinash Dixit et Joseph Stiglitz (1977) dans le cadre d'une économie fermée, le **modèle néo-chambérlinien** appliqué aux échanges internationaux est développé par P. Krugman (1979).

Ce dernier soutient qu'il existe un **commerce international intra branche** résultant du goût des consommateurs pour la variété dès lors qu'il existe une spécialisation internationale de chacun des pays industrialisés (globalement identiques en termes de revenu, de demande, de technologie... ; mais de tailles distinctes) dans la production de variétés différentes de biens.

L'approche de Hotelling traite de la différenciation en s'intéressant, non seulement à la localisation optimale des firmes dans l'espace (marché), mais aussi dans un ensemble de variétés potentielles d'un bien donné.

Le modèle néo-hotelling est développé par Kelvin Lancaster (« *la nouvelle théorie du consommateur* » Lancaster 1979) et Helpman (1981). Pour Lancaster, le goût des consommateurs pour la variété est exprimé non pas en termes des biens en tant que tels, mais plutôt en termes de combinaisons des caractéristiques incorporés dans lesdits biens.

Le gain à l'échange dans ce modèle découle à la fois de la baisse du coût moyen unitaire et donc du prix, compte tenu de l'accroissement des quantités produites par les firmes et de l'élargissement de la gamme des produits offerts aux consommateurs.

Quant à la **différenciation verticale**, elle est perçue globalement comme une **différenciation par la qualité**. De ce point de vue, la division internationale du travail est basée sur les répartitions nationales des revenus : le pays à revenu moyen très conséquent se spécialisera dans la production des biens de qualité supérieure pendant que le pays à revenu moyen très faible se spécialisera dans la production des biens de qualité inférieure.

Pour revenir aux explications éclectiques de l'intra-industriel, Grubel et Lloyd distinguent trois catégories de biens susceptibles de faire l'objet de commerce intra branche : « 1/ les produits homogènes apparaissant dans le commerce frontalier, le commerce lié aux zones franches (entrepôts), aux activités saisonnières...2/ les produits hétérogènes ou différenciés qui sont des substituts proches dans la production et/ou la consommation, 3/ les produits hétérogènes reliés de façon verticale appartenant à un même processus de production. »<sup>21</sup>.

Si pour la première catégorie, les principaux déterminants sont les coûts de transport ou les différences saisonnières dans la fabrication, c'est plutôt les différences de coûts qui comptent pour la dernière catégorie pendant que les déterminants de la deuxième catégorie sont divers : les dotations factorielles et la demande de différence, les différences de technologies et d'économies d'échelle et la concurrence imparfaite.

On parle de **spécialisation intra branche verticale** -étroitement lié à la **division internationale des processus productifs (DIPP)**- lorsque le commerce intra branche met en relation des inputs ou outputs appartenant au même processus de fabrication.

En revanche, on parle de **spécialisation intra branche horizontale** lorsque le commerce de biens finis ou intermédiaires est relié à des échanges de différenciation et non pas plutôt au niveau du processus. Ce phénomène peut s'expliquer dans la théorie de la concurrence oligopolistique.

Par ailleurs, S.B. Linder<sup>22</sup> dans son analyse souligne l'importance du commerce croisé entre pays développés auquel cas, le modèle *H.O.S* perd son pouvoir explicatif

---

<sup>21</sup> Jean-Louis Mucchielli, *op.cit.*, p. 71.

<sup>22</sup> S.B Linder, *an Essay on Trade and Transformation*, 1961.

du commerce de produits comparables entre pays dont le niveau de développement est très proche.

L'explication de Linder est fournie en termes de demande dans la mesure où les conditions d'offre des pays développés sont considérées proches, voire identiques. Ainsi, les conditions de production sont-elles tributaires de celles de la demande.

Avant qu'ils soient exportés, les biens sont d'abord fabriqués pour les besoins du marché domestique. Par conséquent, l'avantage comparatif de cette production dépend fortement de l'importance du marché national et, par ricochet de la demande domestique : telle est la **demande domestique représentative de Linder** remettant en cause l'hypothèse ricardienne de rendements d'échelle constants.

De ce point de vue, les exportations sont considérées comme le prolongement du marché domestique à condition toutefois que leur marché soit solvable et pourvu des mêmes besoins.

## Conclusion du chapitre I.

À l'issue de ce chapitre, il est permis de vérifier, qu'effectivement les théories de l'échange international, fournissent des explications, tant bien sur le plan théorique qu'empirique, sur les effets de l'ouverture sur le bien-être social collectif des pays coéchangistes et sur les déterminants de la spécialisation.

Pour justifier le gain à l'ouverture, les théories traditionnelles- ne constituant pas d'ailleurs un corps unique- se réfèrent aux avantages comparatifs (D.Ricardo) et les dotations factorielles (*H.O.S*) comme déterminants des spécialisations internationales.

Néanmoins, une grande partie, pour ne pas dire la partie la plus importante du commerce international échappe aux cadres d'analyse des théories traditionnelles, du fait justement des hypothèses restrictives y afférents, d'où les limites de leur pouvoir explicatif.

Face à ce constat, de nouvelles analyses, formant un seul corps, se sont développées pour s'attaquer essentiellement à la théorie *H.O.S* ayant dominée les recherches dans la théorie pure du commerce international. L'unité de ces nouvelles théories du commerce international provient de l'abandon de l'hypothèse centrale de la théorie de *H.O.S*, celle de la concurrence parfaite et de celle des rendements croissants d'échelle, permettant ainsi de rompre avec le cadre d'analyse des théories classiques et de se rapprocher de l'économie industrielle.

Pour expliquer les déterminants des spécialisations internationales, les *NTCI* ont exploré, principalement, les voies de recherche inhérentes au rôle joué par la technologie (innovation), la différenciation des produits ou encore les rendements croissants d'échelle.

## Chapitre II

### Les politiques commerciales

## Chapitre II : Les politiques commerciales

### Introduction.

Dans le premier chapitre, on a évoqué les effets de l'ouverture sur le bien-être social collectif des pays coéchangistes. Cependant, et en dépit de tous les arguments irréfutables avancés sur les effets bénéfiques du libre-échange, tous les pays du monde, en réalité, dressent des barrières à la libre circulation des biens, et ce, en vue de protéger leur économie. Comme les barrières portent sur le commerce, on les qualifie d'éléments de la politique commerciale.

Il apparaît donc opportun d'examiner les effets pratiques qui découlent de l'érection de ces mesures protectionnistes. Ce qui est certain est que les pays disposent d'une pléthore d'instruments. Les derniers sont généralement regroupés en deux catégories : les barrières tarifaires (*BT*) et les barrières non tarifaires (*BNT*).

Justement, ce chapitre est consacré à l'examen des barrières tarifaires (le droit de douane) (section 1) en proposant une définition du droit de douane, en analysant ces effets sur, respectivement un grand et un petit pays.

Il traite également des barrières non tarifaires (*BNT*) (section 2), en distinguant les instruments classiques tels que les quotas, les nouvelles formes du protectionnisme (*RVE*) et les autres formes du nouveau protectionnisme.

## Section 1 : Les barrières tarifaires.

Outre le fait qu'il soit le plus transparent, le droit de douane est l'instrument le plus ancien de politique commerciale. Typologiquement, il peut prendre plusieurs formes.

Par ailleurs, l'analyse des effets de la politique tarifaire – droit de douane – sur le « **bien-être social collectif** » diffère selon que l'on se situe dans un petit pays, n'affectant pas les prix internationaux, ou dans les grands pays, dont la demande, au contraire impacte les cours mondiaux.

Cette section traite successivement de la définition du droit de douane, son rôle et sa typologie (§1), des effets d'un droit de douane pour un petit pays (§2) et des effets d'un droit de douane pour un grand pays.

### §1. *Le droit de douane : définition, rôle et typologie.*

Historiquement, la première et principale forme du **protectionnisme** a été le **droit de douane (DD)**, et ce, jusqu'au début des années 1970. Le **droit de douane** est l'impôt qui frappe un bien et/ou service à son (leur) passage d'une frontière, *i.e.* qu'il s'agit d'un impôt appliqué à l'importation et/ou à l'exportation d'un bien et/ou service dans un pays donné et recouvré par l'État et plus précisément par les services des douanes. Il est classé dans la catégorie des **impôts indirects (II)**.

Souvent, le **droit de douane** et les **taxes d'effet équivalent** – inscrits au **tarif douanier** pour chaque **ligne tarifaire** et par niveaux de taxation correspondants – ne sont imposés que sur les **biens importés**. Ils sont donc les seuls à être protecteurs, dès lors qu'ils créent un biais en faveur de la production locale, et ce, au détriment des importations alors que les **autres taxes** inscrites audit tarif douanier visent un objectif essentiellement budgétaire.

Mais, il faut signaler que le droit de douane s'applique également sur les **biens exportés**. A titre indicatif, les *PVD*, *PED* et autres appliquent les droits de douane sur leurs exportations traditionnelles de biens de ressources naturelles, et ce, en vue de renflouer les caisses de l'État (budget), favorisés en cela par la facilité de leur perception (cas du Ghana pour le cacao, Brésil pour le café ou encore l'Argentine, dans sa politique agricole pour le blé).

Sur le plan du prélèvement, le droit de douane peut prendre plusieurs formes à savoir : un droit de douane *ad valorem*, spécifique, combiné, variable ou dégressif.

Quelle que soit sa forme, le droit de douane a pour effet direct la différenciation du prix domestique du bien de celui étranger en renchérissant ce dernier. La relation entre le prix domestique d'un bien et son prix mondial dépend justement du type de droit de douane imposé [E. Larbi, 1993]. Pour illustrer, cela considérerait ce qui suit :

*P* : Prix domestique (prix d'une unité de bien à l'intérieur du pays) ;

*P\** : Prix mondial (prix d'une unité de biens à l'étranger y compris, s'il y a lieu, le fret et l'assurance (exprimé en contre-valeur de la monnaie nationale)).

**Le droit de douane** est dit *ad valorem* lorsqu'il porte sur la **valeur** et prend la forme d'un impôt **proportionnel à la valeur** du bien échangé (importé ou exporté) suivant un **pourcentage prédéfini** dans le **tarif douanier**. L'assiette du droit de douane est constituée par la « **valeur en douane** » notion douanière très complexe et difficile à cerner. Elle-même considérée comme l'un des instruments de la politique commerciale.

Sommairement, la valeur en douane à l'importation correspond à l'incoterm « *CIF*, port de débarquement » ou « *CIP*, lieu de destination », alors que la valeur en douane à l'exportation, elle, correspond à l'incoterm « *FOB*, port d'embarquement ».

Avec « *t* » le taux de droit de douane *ad valorem*, on obtient la relation suivante :

$$P = P^* + P^*t \text{ d'où } P = P^* (1 + t).$$

La valeur de l'impôt prélevé par unité de bien ( $P^*t$ ) est proportionnelle à la valeur du bien et donc variable avec le prix du bien.

En revanche, le **droit de douane spécifique**, prend la forme d'un impôt défini en tant que montant fixe ( $t_s$ ), appelé communément « **tarif** », par **unité physique** de bien échangé (importé ou exporté). Selon C.J. BERR et H. TRÉMEAU (2004), la taxation spécifique peut se définir comme celle qui frappe forfaitairement un bien d'une certaine nature, le montant du droit se déterminant en fonction de mesures physiques simples de celui-ci : litres, kg, mètres, etc.

Pour un bien échangé importé et passible d'un droit de douane spécifique on obtient la relation suivante :

$$P = P^* + t_s.$$

Selon que le prix domestique  $P$  est supérieur au prix mondial  $P^*$  du montant du droit de douane :  $t_s$ .

Évidemment, il est possible de transformer un **tarif** de droit de douane spécifique ( $t_s$ ) en un taux *ad valorem* ( $t$ ) (et vice versa) qui génère la même augmentation de prix, à condition de préciser de quel taux il s'agit. En effet, le montant de l'impôt par unité de bien pour un droit de douane spécifique est :

$$t_s = P^*t$$

D'où le taux *ad valorem*

$$t = t_s/P^*$$

Il y a lieu de remarquer, dans ce cas, que le taux *ad valorem* ( $t$ ) est inversement proportionnel avec le prix mondial du bien échangé ( $P^*$ ), *i.e.* lorsque  $P^*$  augmente, le taux *ad valorem* ( $t$ ) diminue, et l'effet du droit de douane sera atténué, et ce, contrairement au droit de douane *ad valorem* initial, là où le taux de protection est constant.

Il existe également ce qu'il convient d'appeler le **droit de douane combiné** ( $t_c$ ) ou **mixte**. Celui-ci est utilisé lorsque, sur un bien échangé, les deux types de droit de douane précédents, à savoir *ad valorem* et **spécifique**, sont appliqués à la fois. En effet, certains produits font l'objet d'une **taxation spécifique** minimum à laquelle s'ajoute un droit de douane *ad valorem*. Ainsi, obtient-on la relation suivante :

$$P = P^* (1 + t) + P^* + t_s$$

$$P = P^* (2 + t) + t_s \text{ et } t_c = P^*t + t_s$$

Le  $t_c$  est une fonction linéaire, à tendance positive, avec une variable ( $P^*$ ) et un fixe  $t_s$ .

Dans certaines circonstances, le droit de douane est appliqué à un **taux variable** ( $t_v$ ) auquel cas, il est dit **droit de douane variable**. Celui-ci sert à ramener le prix mondial ( $P^*$ ) d'un bien à un **niveau de prix local prédéterminé** (appelé aussi prix intérieur objectif ou encore « prix de seuil ») ( $P$ ). Tel est, par exemple, le cas de l'objectif de stabilisation du prix local des produits agricoles poursuivi, par l'Union européenne (*UE*) dans le cadre de sa politique agricole commune (*PAC*)

grâce à un droit de douane dont le taux varie avec les fluctuations du prix mondial.

Dans pareils cas, on obtient la relation suivante :

$$t_v = P - P^*$$

S'il y a baisse importante et rapide du prix mondial, phénomène fréquent pour les produits agricoles, le droit de douane variable sera plus élevé, ce qui est de nature à protéger ainsi le secteur grâce à la compensation, d'où parfois le nom de « droit de douane compensateur ».

En outre et à titre accessoire, les **droits de douane**, tant bien *ad valorem* que *spécifiques*, peuvent être **dégressifs** lorsque les **taux** et **tarif** respectifs varient, en baisse, sur la base d'un système de fourchettes appliqué successivement à la **valeur en douane** et au nombre d'unités physiques. Les droits britanniques sur le blé, les *corn laws*, abolis en 1846 après avoir fait l'objet d'une controverse très connue, sont l'exemple de droit de douane dégressif le plus célèbre.

De toutes les formes évoquées, la distinction entre le **droit de douane ad valorem** et le **droit de douane spécifique** reste la plus en vue, même si, selon C.J. BERR et H. TREMEAU [2004] et Moliérac [1930], le débat mitigé relatif aux avantages et aux inconvénients de ces derniers ne revêt aujourd'hui qu'un intérêt historique.

Cependant, et depuis longtemps déjà, le **droit de douane ad valorem** est le plus largement usité par les systèmes douaniers modernes et présente, effectivement, certains avantages essentiels dont notamment :

- Par rapport au **droit de douane spécifique**, le **droit de douane ad valorem** renferme plus d'équité et assure donc une meilleure protection contre l'inflation dès lors que son montant s'élève avec l'augmentation de la

**valeur en douane**, *i.e.* le taux de protection d'un **droit de douane *ad valorem*** suit instantanément les fluctuations des cours internationaux, sans même qu'il soit impératif de les ajuster périodiquement. Une approche de droit de douane spécifique par contre se révèle moins contraignante avec l'augmentation de l'inflation ;

- La détermination du seuil du **tarif** est une autre difficulté attribuée au droit de douane spécifique, même si l'administration de celui-ci devient plus facile une fois ledit seuil du « tarif » est déterminé.

Ceci dit, le système de **droit de douane *ad valorem*** présente, lui aussi, des inconvénients. La difficulté majeure réside dans le fait que son administration est beaucoup plus complexe en raison précisément de la détermination de la **valeur en douane** du bien en question. L'une des composantes essentielles de celle-ci est le coût de production dans le pays d'origine, lequel coût est justement très difficile à estimer par le pays importateur, d'où la controverse soulevée par le dumping [Nyahoho, Proulx, 2006].

Sur un autre registre et « contrairement à ce qui a été longtemps soutenu, le système de taxation ***ad valorem*** n'a pas pour conséquence une simplification de la structure du tarif. Les nécessités de la protection tarifaires sont en effet indépendantes du système choisi et imposent de toute manière une différenciation très poussée des articles tarifaires »<sup>23</sup>.

En tout état de cause, « l'accord *OMC* ne permet pas la taxation spécifique pour les droits de douane, ils doivent être ***ad valorem*** afin notamment de faciliter l'appréhension du niveau de la protection offerte »<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> Claude J BERR, Henri TREMEAU, *Le droit douanier*, 6<sup>e</sup> édition, Economica, 2004, p85.

<sup>24</sup> Anne – Marie Geourgon, *la politique commerciale de l'administration douanière in « Moderniser la Douane »*, FMI, 2003, p 25.

Dans les développements qui suivent, on retient la forme de **droit de douane *ad valorem*** qui, elle, permet de mieux analyser les incidences qui en découlent sur le plan du « Bien-être social collectif ».

Mais jusque-là, on a supposé que la production d'un bien ne requiert pas de consommations intermédiaires, en parlant de l'application d'un droit de douane. En réalité, la politique tarifaire concerne l'ensemble des biens importés ou exportés, qu'ils soient des produits frais ou des biens intermédiaires (consommations intermédiaires), ceci d'une part.

D'autre part, la production d'un bien quelconque est souvent associée à l'utilisation d'un ou plusieurs produits intermédiaires (sous forme de demi-produits, matière première, etc.). Les deux considérations ont été à l'origine du développement, au cours des 30 dernières années, de la notion de taux de protection effective (*TPE*).

La question qui se pose est de savoir comment un système de protection inhérent à tous les biens affecte, non pas la valeur de la production, mais la valeur ajoutée d'un bien. Donc, la notion de *TPE*, désignée souvent par  $g$ , est opportune dès lors que la production d'un bien nécessite des consommations intermédiaires [E. Larbi, 1993]. Dans une telle situation, pour une unité de bien  $A$ , on définit la valeur ajoutée unitaire :

$V$  : La valeur ajoutée par unité de produit  $A$  en l'absence de protection *i.e.* le prix domestique est égal au prix mondial. On l'appelle valeur ajoutée internationale ou aux prix internationaux ;

$V'$  : La valeur ajoutée par unité de produit  $A$  en présence d'une protection (après instauration du droit de douane) *i.e.* la valeur ajoutée est évaluée au prix interne avec protection.

Ainsi, peut-on définir le taux de protection effective *TPE* sur le produit *A* :

$$TPE = (V' - V) / V$$

Il s'agit là du taux de variation de la valeur ajoutée en présence d'une protection par rapport à la situation de l'absence de protection. Autrement dit, le *TPE* mesure l'accroissement en pourcentage (%) de la valeur ajoutée suite à l'instauration d'un droit de douane. Le *TPE* est à rapprocher de *t*, appelé communément taux de protection nominale (*TPN*).

Un *TPE* élevé pour un secteur donné constitue un facteur incitatif à la réallocation des ressources productives vers lui, dans la mesure où celles-ci sont mieux rémunérées. Le *TPE* est donc un indicateur d'incitations créées par les politiques tarifaires dans le but d'agir sur l'allocation des ressources entre les secteurs de production.

Justement, une autre notion, non moins importante intervient à cet égard, à savoir la **structure de protection effective** permettant d'opérer, opportunément, des comparaisons entre les niveaux respectifs de *TPE* entre secteurs de production.

Ainsi, la détermination de *TPE* pour un ensemble de secteurs d'activités économiques permet d'effectuer une comparaison des incitations offertes à chaque secteur. On peut dire qu'un secteur est plus au moins protégé qu'un autre selon que son *TPE* est plus au moins élevé.

L'idée essentielle est qu'un *TPE* plus élevé appliqué à un secteur incite l'activité de production et tend à attirer des ressources productives vers lui, qui lui-même, tend à augmenter encore plus sa production.

Dans la pratique, les *TPE* sont normalement plus élevés que les *TPN*, du fait que ces derniers sont plus élevés pour les produits finis que pour les consommations

intermédiaires. Ce qu'il convient d'appeler la **structure en cascade de la protection**.

## §2. *Les effets du droit de douane pour un petit pays.*

Partant de l'hypothèse qu'il y a concurrence, le poids d'un petit pays sur le marché mondial est forcément très faible et, le fait d'instaurer et/ou d'augmenter le taux de droit de douane en vue de limiter ses importations et protéger donc sa production nationale, n'a aucune incidence sur le prix mondial ( $P^*$ ).

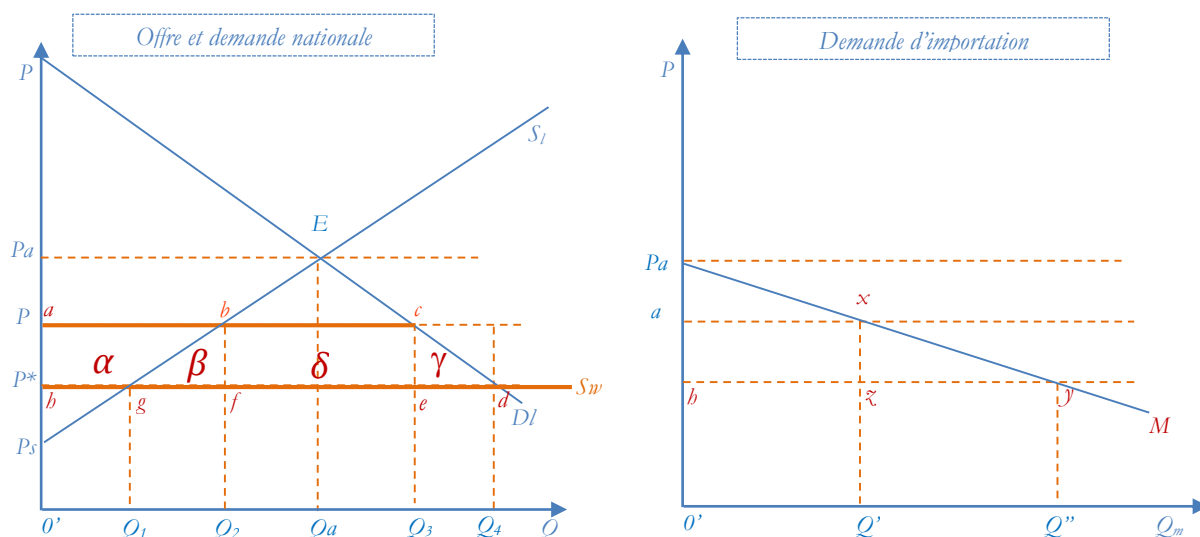
Outre le critère lié à la **dimension du pays** sus-évoqué et qu'il faut prendre en considération dans l'analyse de l'effet du droit de douane, on distingue également **l'analyse partielle de l'effet de droit de douane** limitée aux seuls **produit** ou **secteur d'activité économique** ou encore **industrie** à protéger et **l'analyse d'équilibre général**, dont le but est d'examiner l'effet d'extension du droit de douane. Dans les développements qui suivent, seule l'analyse en équilibre partiel sera retenue.

L'analyse graphique permet de mieux cerner l'effet d'un droit de douane sur le « **bien-être social collectif** ».

### I. **L'analyse graphique en équilibre partiel.**

Sur la figure 2.1 (à gauche) sont représentées les droites d'**offre** et de **demande nationale** pour le bien considéré :  $S_I$  et  $D_I$  pour un bien considéré. L'intersection en  $E$  des deux droites fournit **l'équilibre autarcique** en établissant ainsi le **prix autarcique**  $P_a$  et la **quantité autarcique**  $Q_a$ , toute la production est consommée.

Figure 2.1.  
Effets d'un droit de douane (petit pays) en équilibre partiel et courbe de demande excédentaire



Dans l'hypothèse où le prix du bien considéré est inférieur au prix autarcique  $P_a$ , la demande nationale  $D_l$  reste supérieure à l'offre nationale  $S_i$ , d'où une demande d'importations correspondant justement à l'écart entre la demande et l'offre.

Dans le cas où l'on retient le prix domestique  $P$ , cette demande d'importation vaut  $bc$ , alors que si on se situe au niveau du prix mondial  $P^*$ , ladite demande d'importation vaut  $gd$ . Sur la partie droite de la figure 2.1, la demande d'importation est représentée par la droite  $M$ , qui elle est, par essence, de sorte que pour chaque niveau de prix, on reporte l'écart entre  $D_l$  et  $S_i$ .  $bc = ax$  et  $gd = hy$ , ce qui permet de tracer la droite de la demande d'importation.

Si le pays ne possède pas d'avantage comparatif pour le bien en question, en libre échange le prix mondial  $P^*$  s'établit à un niveau inférieur à celui du prix autarcique  $P_a$ .

Aussi, y a-t-il lieu de rappeler qu'un petit pays n'influence pas les prix mondiaux. En situation de libre-échange, l'offre mondiale  $S_w$  est infiniment

élastique par rapport à la demande de ce pays  $D_i$ , laquelle demande est confrontée à un prix mondial fixé par le marché mondial au niveau  $P^*$ , le pays s'adapte. L'offre mondiale est représentée par une droite horizontale, dont l'ordonnée représente le prix mondial. Le pays s'adapte à ce prix  $P^*$ : la production nationale vaut  $OQ_1$ , la demande nationale vaut  $OQ_4$ , les importations s'élèvent à :

$$OQ_4 - OQ_1 = Q_1Q_4 = by = OQ''$$

En vue de réduire les importations, on suppose que le pays importateur instaure un droit de douane *ad valorem* non prohibitif (qui ne supprime pas entièrement les importations), le prix mondial  $P^*$  reste inchangé, puisque le pays est petit. L'application du droit de douane au taux  $t$ , soit  $tP^*$  élève le prix domestique au-dessus de  $P^*$ . Le nouveau prix domestique  $P$  sera alors :

$$P = P^* + tP^* = P^* (1 + t)$$

Le nouveau prix domestique  $P$  accroît la production nationale qui passe de  $OQ_1$  à  $OQ_2$ , réduit la consommation ou la demande nationale qui passe de  $OQ_4$  à  $OQ_3$  et réduit également les importations qui passent de  $O'Q''$  à  $O'Q'$ .

La courbe de **demande excédentaire**, ce qu'il convient d'appeler « **demande d'importation** » est retracée dans la partie droite de la figure 2.1. En se situant au niveau du prix mondial  $P^*$ , il y a  $O'Q''$  d'importations (l'équivalent de  $Q_1Q_4$  sur la partie gauche du graphique). En appliquant le droit de douane, d'où le nouveau prix domestique  $P$ , il y a  $O'Q'$  importations soit l'équivalent de  $OQ_2$  (partie gauche du graphique). Enfin, en se situant au niveau du prix autarcique  $P_a$ , il n'y a aucunement demande d'importation.

Ainsi, peut-on mettre en évidence les effets du droit de douane les plus saillant sur le bien-être social collectif :

- **L'effet sur la consommation :** La consommation domestique du produit considéré baisse de  $Q_3Q_4$  soit *ed*. contrairement aux producteurs et à l'État qui tirent profit de la protection, les consommateurs, eux, sont lésés, dans la mesure où ils consomment moins (de  $OQ_4$  à  $OQ_3$ ), en payant plus cher chaque unité consommée, qu'elle soit nationale ou étrangère (de  $P^*$  à  $P$ ), du fait de l'application du droit de douane  $tP^*$ .
- **L'effet sur la production :** La production domestique augmente de  $Q_1Q_2$  soit *gf*. Du fait de l'application du droit de douane  $tP^*$ , le prix devient plus élevé (en passant de  $P^*$  à  $P$ ), augmentant ainsi le chiffre d'affaires des producteurs nationaux, protégés de la concurrence des produits étrangers, ce qui les incite à produire davantage.
- **L'effet sur les importations :** Le solde extérieur *i.e.* le solde de la balance commerciale s'améliore du fait que les importations baissent d'un montant égal à la somme des deux effets précédents, soit  $Q_1Q_2 + Q_3Q_4$ , de sorte que le nouveau montant des importations  $Q_2Q_3 = Q_1Q_4 - (Q_1Q_2 + Q_3Q_4)$ .
- **L'effet sur le budget de l'État :** Le droit de douane représente une ressource fiscale pour le budget de l'État importateur. Le montant des recettes du droit de douane s'obtient par le produit de la valeur absolue dudit droit par unité de produit par le nombre d'unités (quantités) importés soit :  $tP^* \times Q_2Q_3 = bf \times fe$ , correspondant à la surface  $\delta$  ou *bcef* sur la figure 2.1 (à droite) cette recette est égale au rectangle *axzh*.
- **L'effet sur la redistribution du revenu :** L'augmentation du prix (de  $P^*$  à  $P$ ) du fait de l'application du droit de douane génère une **redistribution**

de revenus allant des consommateurs vers les producteurs ; ces derniers sont, d'une certaine manière, **subventionnés** par les premiers. Cette subvention à la production domestique correspond au produit de l'écart de prix avant et après application de droit de douane :  $tP^*$  ou  $ab$  par la quantité produite par les producteurs domestiques après droit de douane  $OQ_2$ , soit  $ab$ .

Le montant total de la subvention est donc égal à la surface  $abfb$ , correspondant aux aires  $\alpha$  et  $\beta$ . Cette surface est appelée « **l'équivalent – subvention** » du droit de douane. Cela revient à dire qu'un gouvernement souhaitant obtenir le même effet sur la production domestique (produit  $OQ_2$  au prix mondial  $P^*$  donc sans l'application du droit de douane) doit verser, comme subvention aux producteurs nationaux, l'équivalent de ce montant (aires  $\alpha$  et  $\beta$ ).

Par ailleurs, les consommateurs subissent-ils une charge fiscale d'un montant égal aux recettes douanières  $bcef$ . Partant de là, il est possible de déterminer un « **équivalent – taxe à la consommation** ». À l'instar du droit de douane, il fait baisser la consommation d'un montant égal à celui obtenu en appliquant le droit de douane et génère une recette fiscale égale à  $acef$  (aires  $\alpha$ ,  $\beta$  et  $\delta$ ) représentant la somme de l'équivalent subvention  $abfb$  (aires  $\alpha$  et  $\beta$ ) et de la recette douanière  $bcef$  (aire  $\delta$ ).

Dès lors, il est possible d'affirmer qu'un droit de douane présente le même effet qu'une taxe à la consommation, qui servirait, en partie, à subventionner les producteurs domestiques et en partie, à accroître le rendement fiscal de l'État. [Mucchielli, 1997]

## II. Le coût du droit de douane.

Sur un autre registre, l'analyse des effets d'un droit de douane en équilibre partiel pour un petit pays appelé une notion importante à savoir « **le coût du droit de**

**douane** », qui, elle-même, fait intervenir d'autres notions : **le surplus du consommateur, le surplus du producteur et la perte nette ou sèche.**

Une estimation des gains et des pertes, fondée sur une méthode usuelle à savoir **la variation de surplus**, permet de dégager le résultat net de l'institution d'un droit de douane par le pays.

« Le surplus des consommateurs est constitué par la valeur de la consommation que les consommateurs seraient prêts à payer au-dessus du prix du marché, compte tenu de leur courbe de demande<sup>25</sup>». En se situant au niveau du prix mondial  $P^*$  ( $OP^*$ ), les consommateurs sont disposés à payer la première unité à  $P'$ , auquel cas ils bénéficient d'un surplus égal à  $P'-P^*=\Delta P'$ . Le prix qu'ils sont disposés à payer, pour les unités suivantes, baisse dans la mesure où  $D_I$  est décroissante à condition qu'il se situe au-dessus du prix mondial  $P^*$ .

Au prix mondial  $P^*$ , le surplus total des consommateurs correspond à la somme des surplus élémentaires, soit la surface du triangle  $P'hd$ . En appliquant le droit de douane, le prix s'élève pour devenir  $P$  et le surplus des consommateurs ne vaut plus que la surface du triangle  $P'ac$ . **La perte du surplus des consommateurs**, générée par l'instauration du droit de douane correspond donc aux aires  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\delta$  et  $\gamma$ .

En revanche, les producteurs bénéficient « d'un surplus, égal au surcroît de prix par rapport au coût marginal qu'ils supportent sur chaque unité produite »<sup>26</sup>.

Au prix mondial  $P^*$ , le coût marginal  $C_m$  de la première unité produite est  $P_s$ . Ainsi, les producteurs profitent d'un surplus égal à  $P^*-P_s=\Delta P_s$  pour cette première

<sup>25</sup> Bernard GUILLOCHON, Annie KAWECKI, *op.cit.*, p.99.

<sup>26</sup> *Ibid.* P100.

unité. Le surplus correspondant à la production  $OQ_1$  se mesure par la surface du triangle  $P^*gPs$ .

L'application du droit de douane fait augmenter le prix pour qu'il soit  $P$ , auquel cas le surplus des producteurs correspond à l'aire du triangle  $PbPs$ , soit un accroissement d'une surface de  $Pbgh$  ou  $abgh$  ou encore l'aire  $\alpha$ .

Au final, il résulte une **perte sèche** ou nette du « **bien-être social collectif** » (pour la collectivité nationale), puisque la variation du surplus des producteurs (gain mesuré par l'aire  $\alpha$ ) augmentée des recettes douanières (gain pour le budget de l'État mesuré par l'aire  $\delta$ ) ne compense même pas la variation du surplus des consommateurs (soit la perte des aires  $\alpha, \beta, \delta$  et  $\gamma$ ).

Perte sèche (nette) = [gain de surplus pour les producteurs + gain pour le budget de l'État] - [perte de surplus pour les consommateurs].

$$\beta \text{ et } \gamma = \cancel{\alpha} + \cancel{\delta} - (\cancel{\alpha} + \cancel{\beta} + \cancel{\delta} + \gamma)$$

Il est important de souligner que la collectivité étrangère est également perdante dans la mesure où elle exporte moins de volume et toujours au même prix mondial vers le pays importateur.

Selon Guillochon et Kawecki (2003), l'instauration d'un droit de douane par un petit pays engendre une perte tant bien pour le pays lui-même que pour le pays étranger, exportateur, et ce, dans le cadre d'une analyse en équilibre partiel.

La perte sèche  $PS$  ou nette en question correspondant aux triangles respectifs  $bfg$  (aire  $\beta$ ) et  $cde$  (aire  $\gamma$ ) appelés, parfois triangles d'Haberger (1964), du nom de

l'économiste ayant vulgarisé cette démonstration<sup>27</sup>, peut être rapportée au PIB ( $Y$ ) du pays. Elle s'exprime de la manière suivante :

$$PS/Y = 1/2(P-P^*)\Delta M/Y$$

Cette expression est forcément insignifiante, même en instaurant ou en supprimant (en baissant) un droit de douane élevé. Le jugement est confirmé par diverses études empiriques [Guillochon, Kawecki, page 100].

De ce qui précède, il ressort clairement que « si le pays est petit, toute forme de protection engendre une perte pour lui. L'abandon de cette hypothèse modifie profondément les conclusions de l'analyse.

### §3- Les effets d'un droit de douane pour un grand pays.

Dans le cas d'un grand pays *.i.e.* possédant une taille de marché importante, le prix mondial  $P^*$  d'un produit est fonction de la demande de ce pays. Ainsi, l'offre mondiale  $S_m$ , qui est une droite horizontale dans le cas d'un petit pays, devient une **droite oblique à pente positive** parce qu'elle n'est plus infiniment élastique : l'offre étrangère s'accroît avec l'augmentation du prix du marché et vice versa.

Il est permis également de dire que cette offre mondiale se trouve dans une logique d'une droite de demande classique : le prix est fonction proportionnelle des quantités demandées, (donc une dérivée positive). Dès lors, le grand pays peut obtenir un effet termes de l'échange positif, lequel est susceptible de maximisation par l'instauration d'un droit de douane optimal.

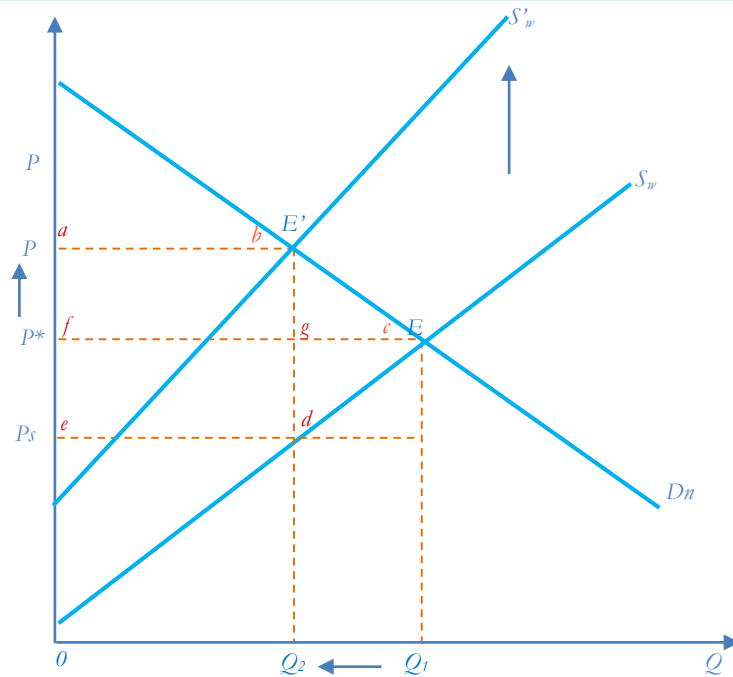
Sur la figure 2.2 sont représentées respectivement les droites d'offre mondiale  $S_m$  et de demande d'importation du pays  $D_n$  (A l'instar d'un petit pays représenté

<sup>27</sup> Jean-Louis Mucchielli, *Economie Internationale*, 2<sup>e</sup> édition, Dalloz, 1997. P.96

par la courbe décroissante). En libre échange, l'équilibre est donné en  $E$ , ce qui fournit le prix d'équilibre mondial  $P^*$  que paie le pays pour importer la quantité  $Q_1$ .

Figure 2.2.

Effets d'un droit de douane dans le cas d'un grand pays



L'instauration du droit de douane déplace la courbe d'offre mondiale vers le haut pour devenir  $S'_w$  et permet d'obtenir donc un nouvel équilibre  $E'$ , fournissant ainsi un nouveau prix domestique, plus élevé  $P$  et réduisant les importations jusqu'à  $Q_2$ .

Aussi, faut-il préciser que même si le prix mondial  $P_s$  a baissé par rapport à son niveau de libre échange  $P^*$  en raison des comportements adoptés par les offreurs étrangers, le prix domestique  $P$  se situe au-dessus de son niveau de libre-échange  $P^*$  du fait de l'application du droit de douane.

Les recettes fiscales de nature douanière s'obtiennent par le produit des nouveaux volumes des importations  $Q_2$  par le droit de douane.  $P = P^* (1+t)$ .

Ainsi, le solde de la balance commerciale (terme de l'échange) du pays importateur s'améliore dans la mesure où le volume des importations diminue et le prix mondial à l'importation  $P_s$  est moins élevé après instauration du droit de douane.

Le prix sur le marché domestique s'élève à  $P$  du fait de l'application du droit de douane. En dépit de cela, les produits sont importés aux prix bas  $P_s$ . Le gain dû à l'effet terme de l'échange est ainsi représenté par l'aire  $abde$ , lequel gain peut être supérieur à la perte sèche correspondant à la surface  $bcg$ .

En termes de **coût de droit** de douane, le **bien-être social collectif** est affecté par le passage du libre-échange à la protection.

- Le gain correspondant à l'aire  $abde$  profitant le pays importateur en défaveur du pays exportateur fait qu'il y a, certes, une redistribution internationale du revenu, mais qui n'aboutit à aucun effet net. Les exportateurs perdent de plus une partie de leur **perte de surplus** correspondant à l'aire  $cdg$ . Ramené à l'échelle monde dans son ensemble, le **coût du droit de douane** revient à l'équivalent de la surface  $bcd$ .
- Dans le cas où le prix mondial est resté au niveau de libre échange  $P^*$ , il y aurait une **perte nette** correspondant à l'aire  $bcg$ . A l'instar de l'analyse faite sur le petit pays, cette perte existe aussi pour un grand pays, dès lors que les consommateurs et les producteurs sont confrontés à un nouveau prix domestique  $P$ . [Guillochon, Kawecki, p.112]
- Le pays importateur réalise un gain sous forme de recettes douanières supplémentaires (n'ayant pas leur existence dans le cas d'un petit pays) correspondant à la surface  $fgde$ , et ce, en raison de la baisse du prix mondial qui passe de  $P^*$  à  $P_s$ .

Il en résulte ainsi un gain net correspondant au différentiel des surfaces  $fgde$  et  $bcd$  qui peut être soit positif soit encore négatif, et ce, en fonction de la situation évoluant avec l'importance du droit de douane.

En effet, dans le cas d'un droit de douane de faible importance, la droite  $S'_m$  ne s'écarte pas trop de celle  $S_m$  et donc, le gain serait supérieur à la perte. En revanche, l'application d'un droit de douane élevé fait que la droite  $S'_m$  s'écarte plus de celle  $S_m$ , auquel cas la perte l'emporte sur le gain.

Corrélativement, il y a un accroissement du **gain net** jusqu'à atteindre un seuil maximal, suivi d'un décroissement au point d'être remplacé par une **perte nette**, quand le droit de douane passe du niveau minimal « zéro » au niveau maximal (plafond) pour devenir alors prohibitif (suppression de toute importation).

Dans pareilles conditions, le passage du libre-échange au **protectionnisme** peut s'avérer plus avantageux pour un grand pays importateur qui doit, alors établir un niveau optimal du droit de douane maximisant l'écart entre les surfaces  $fgde$  (gain net) et  $bcd$  (perte nette).

« Le tarif optimal est le taux du tarif, qui maximise le bénéfice net résultant de l'amélioration des taux de change contre la réduction du volume des échanges. Partant de la position du libre-échange : au fur et à mesure que la nation augmente son tarif douanier, son bien-être augmente jusqu'à un point maximum (le point du tarif optimal), puis décline lorsque le taux du tarif dépasse ce point. En fin de parcours, la nation est à mener son point d'autarcie avec un tarif prohibitif »<sup>28</sup>.

Le droit de douane optimal  $t^*$ , exprimé en **taux de protection**, i.e. droit de douane rapporté au prix mondial  $P^*$  en pourcentage, est égal à l'inverse de l'élasticité-

---

<sup>28</sup> *Dominick SALVATORE, op.cit. p.293.*

prix de l'offre étrangère  $E_w$  des produits importés par le pays ayant institué ce droit de douane. [Mucchielli, 1997 et Guillochon, Kawecki, 2003]

$$t^* = 1/E_w$$

Dans l'hypothèse où le prix mondial est fixe, indiquant ainsi une élasticité infinie de l'offre étrangère (cas d'un petit pays), le droit de douane optimal est nul (zéro), ce qui revient à dire que tout droit de douane génère une perte. Dans l'hypothèse contraire, i.e., l'élasticité-prix de l'offre étrangère est non infinie (inélastique), il existe une valeur précise du droit de douane (élevé) qui engendre un gain net maximum pour le pays. [Mucchielli, 1997 et Guillochon, Kawecki, 2003].

Lorsque la baisse du prix mondial  $P^*$  fait baisser de peu l'offre mondiale  $S_w$  pour le reste du monde (cas des pays mono exportateurs de matières premières), un grand pays a tout intérêt à instaurer un droit de douane élevé, dans la mesure où une telle protection profitera en son avantage par la réduction drastique du prix mondial. Autrement dit, autant l'offre mondiale est inélastique, autant le grand pays doit fixer un droit de douane optimal très élevé.

« En résumé, contrairement au petit pays, le grand pays peut, s'il choisit bien son droit de douane, bénéficier d'un gain par rapport au libre-échange. Le droit optimal est celui qui maximise le gain. Il est tel que taux de protection est égal à l'inverse de l'élasticité-prix de l'offre étrangère<sup>29</sup> ».

Néanmoins, et à titre de rappel sur le coût de droit de douane ramené à l'échelle monde, il existe une perte pour l'étranger correspondant à la diminution du surplus des producteurs étrangers lorsque le prix mondial passe de  $P^*$  à  $P_S$

---

<sup>29</sup> Bernard GUILLOCHON, Annie KAWECKI, *op.cit.*, p.113

(surface *cdef*), laquelle perte dépasse le gain national. Cette perte nette pour le monde suit l'augmentation du droit de douane.

Il convient de préciser donc que le protectionnisme n'est pas toujours meilleur que le libre-échange. En effet, plus le degré de protection d'un grand pays est élevé, plus le bien-être social collectif à l'échelle monde (utilité collective du monde) s'abaisse.

Par ailleurs, il y a lieu de considérer que le raisonnement qui précède est fondé sous l'hypothèse que le reste du monde (l'étranger) n'adopte pas de mesures de représailles ou de rétorsion, ce qui constitue une limite de l'analyse.

Cette hypothèse doit, *ipso facto*, être relâchée dès lors, qu'en réalité, toute barrière ou mesure défavorable à l'égard du commerce d'exportation d'un bien prise par un grand pays fait l'objet de mesures de rétorsion ou de représailles de la part de l'autre grande puissance commerciale qui en exporte ledit bien.

En effet, l'amélioration du solde extérieur ou des termes de l'échange d'un grand pays ayant instauré un droit de douane optimal se fait au détriment de ceux du pays partenaire, lequel voit son bien-être décliner : il lui est donc légitime de rétorquer en prenant des représailles, par l'instauration, à son tour, d'un droit de douane optimal.

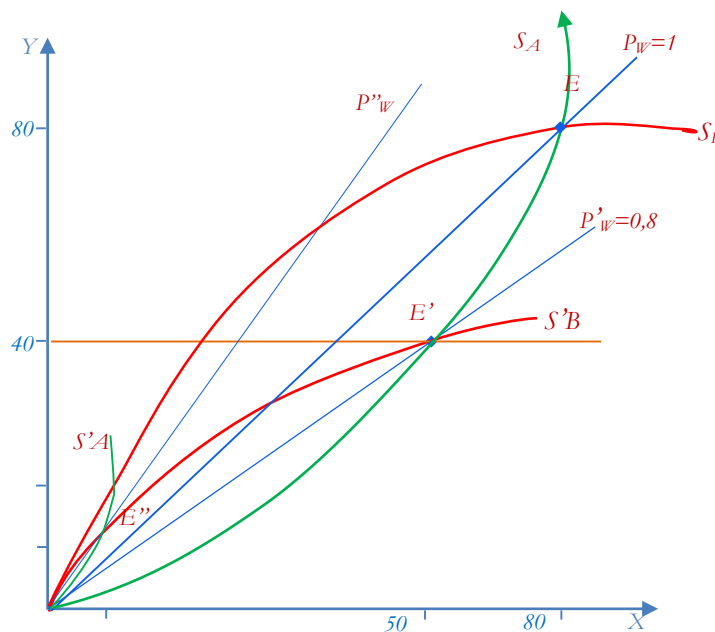
Consécutivement, et grâce à l'amélioration de ses termes d'échange, le pays partenaire récupère, certes, une partie de la perte subie, mais engendrera une baisse encore plus importante du volume des échanges, incitant ainsi le premier pays à prendre, à son tour, de nouvelles mesures de représailles, car les conditions ont changé par rapport à la première situation et ainsi de suite. Si les deux pays s'engagent continuellement dans ce schéma processuel, les échanges finiront par se contracter jusqu'à revenir à l'autarcie. Les deux pays perdent donc la majeure partie, sinon l'entièreté des gains de l'échange. Seule la volonté d'un accord

recherché par les deux pays dans le cadre d'une négociation peut les faire sortir de cette logique de guerre commerciale pernicieuse.

La figure 2.3 illustre le **droit de douane optimal** et les **mesures de représailles**. Dans un modèle d'équilibre général à deux biens  $x$  et  $y$  et de deux pays  $A$  et  $B$ , chacun étant caractérisé par un modèle *HOS*. En libre-échange, les courbes d'offre  $S_A$  et  $S_B$  définissent un point d'équilibre en  $E$  : à ce point, le pays  $B$  échange  $80y$  pour  $80x$  à  $P_x/P_y=P_w=1$ .

Figure2.3.

Illustration d'un droit de douane optimal et de mesures de rétorsion



Adapté de Dominick SALVATORE, *Economie internationale*, De Boeck, 2008, P.294.

Avec un droit de douane optimal instauré par le pays  $B$  (grand pays) sur ses importations du bien  $x$ , sa courbe d'offre  $S_B$  pivote en  $S'_B$  (déplacement de 100% de sa position initiale par rapport à l'axe  $y$  dû à l'imposition du droit de douane).

Dans le cas où le pays  $A$  ne prend pas de mesures de rétorsion, l'intersection de la courbe de l'offre  $S'_B$  et  $S_A$  fournit un nouvel équilibre  $E'$ , auquel le pays  $B$  échange  $40y$  pour  $50x$  tel que  $P_x/P_y=P'_w=0,8$ . Sur le marché mondial et pour le

pays  $B$  également : les termes d'échanges pour le pays  $B$  s'améliorent de  $P_y/P_x=1/P_w=1$  à  $P_y/P_x=1/P'_w=1/0,8=1,25$  à l'équilibre  $E'$ . Le pays  $B$  est à son plus haut niveau du bien-être et en meilleure situation qu'au point de libre échange  $E$ .

Toutefois, les termes d'échanges du pays  $A$  (ou reste du monde) se détériorent de  $P_x/P_y=P_w=1$  à  $P_x/P_y=P'_w=0,8$ . Cette baisse de bien-être le fait réagir en instaurant son propre tarif optimal, montré par la courbe d'offre  $S'_A$  et l'équilibre  $E''$ . Le pays  $B$  réagit de nouveau et en fin de mesures de rétorsion, les deux pays auraient perdu l'entièreté ou, tout au moins, une majeure partie des gains à l'échange.

En définitive, les mesures de rétorsion et contre-rétorsion peuvent conduire la collectivité internationale, dans son ensemble, à perdre tout ou grande partie des gains à l'échange et aboutir, donc, à la disparition du commerce international entre les pays. [Salvatore, 2008, Mucchielli, 1997 et Guillochon, Kawecki, 2003].

## Section2 : Les barrières non tarifaires.

Comme signalé précédemment, le droit de douane est la forme la plus classique de politique commerciale. Il est donc l'outil de protection commerciale le plus simple dont disposent les pouvoirs publics.

Mais la majeure partie des politiques commerciales font recours aujourd'hui à des instruments plus complexes [Krugman et al., 2009], lorsque les pays ne peuvent, ou ne veulent dresser des **barrières tarifaires** (*BT*) pour protéger leurs marchés domestiques des importations étrangères. Le panel de ces instruments, désignés assez souvent sous le vocable de **barrières non tarifaires** (*BNT*), ou encore le **nouveau protectionnisme** est très important : quotas, restriction volontaire à l'exportation (*RVE*), normes, etc. Le tableau 2.1 fournit une classification des différentes formes de barrières non tarifaires aux importations selon leur objectif primaire.

Ainsi, est-il question de traiter dans la présente section des quotas à l'importation (§1), des nouvelles formes du protectionnisme (§2) et des autres formes du nouveau protectionnisme (§3).

### §1. Les quotas à l'importation.

Appelés aussi **les contingents à l'importation**, les **quotas à l'importation** sont la forme la plus importante des barrières non tarifaires [Salvadore, 2008], voire la plus répandue [Lindert, Kindleberger, 1983]. Pour [Mayeur 2005], les quotas consistent à limiter le volume des biens susceptibles d'importation, sans tenter d'en modifier directement le prix de vente sur le marché domestique.

**Tableau 2.1.**  
**Classification des différentes formes de BNT aux importations**

Mesures de type I (dont l'intention première est la restriction des importations)	Mesures de type II (pour lesquelles la restriction du commerce n'est qu'un objectif secondaire)	Mesure de type III (retombées indirectes sur le commerce)
<p><b>A. Agissant sur les quantités</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quota global d'importation</li> <li>2. Quota d'importation bilatéral</li> <li>3. Licences d'importation restrictives</li> <li>4. Licences d'importation libérales</li> <li>5. RVE</li> <li>6. Embargos</li> <li>7. Approvisionnement gouvernemental</li> <li>8. Organismes publics de commercialisation</li> <li>9. Mesures de contenu local</li> <li>10. Surveillance des importations</li> <li>11. Contingents tarifaires</li> </ol> <p><b>B. Agissant sur les prix/coûts</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prélèvements variables sur les importations</li> <li>2. Exigences de dépôts préalables</li> <li>3. Taxes antidumping</li> <li>4. Paiements compensatoires</li> <li>5. Subsidés aux industries concurrentes aux importations</li> <li>6. Limitations du crédit aux importateurs</li> <li>7. Allègements fiscaux aux industries concurrentes aux importations</li> <li>8. Coûts de transport internes discriminatoires</li> <li>9. Biens faisant l'objet d'accords internationaux</li> <li>10. Pratiques de marchés administrés</li> </ol>	<p><b>A. Agissant sur la quantité</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Restriction aux moyens de communication de masse</li> <li>2. Restrictions publicitaires quantitatives</li> </ol> <p><b>B. Agissant sur les prix/coûts</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage</li> <li>2. Réglementations sanitaires</li> <li>3. Normes industrielles et de sécurité</li> <li>4. Taxes d'ajustement à la frontière</li> <li>5. Taxes d'utilisation</li> <li>6. Procédures de contrôle douanier</li> <li>7. Procédures de classification douanière</li> <li>8. Procédures d'évaluation douanière</li> <li>9. Restrictions aux opérations de change</li> <li>10. Réglementation de déclaration de contenu</li> <li>11. Aide gouvernementale aux activités de R+D des industries concurrentes aux importations</li> </ol>	<p><b>A. Agissant sur les quantités</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Production gouvernementale et monopole de distribution relatifs aux armements</li> <li>2. Politiques publiques de développement structurel et régional</li> <li>3. Mesures gouvernementales ad hoc sur la balance des paiements</li> <li>4. Variations des systèmes nationaux de taxation</li> <li>5. Variations des systèmes nationaux d'assurances sociales</li> <li>6. Variations des méthodes utilisées de dépréciation du capital</li> <li>7. Retombées des projets gouvernementaux (non militaires, aérospatiale et défense)</li> <li>8. Effets d'échelle de l'approvisionnement gouvernemental</li> <li>9. Variations dans la réglementation et la pratique des normes nationales</li> <li>10. Charges de transport externes et accords de transport internationaux sanctionnés par le gouvernement</li> <li>11. Coûts de transferts portuaires</li> </ol>

Source: adapté de Laird et Yeats (1990), in, Jaime de MÉLO Jean-Marie GREThER, Commerce international: théorie et application, de Boeck, 2000, p. 423.

Il s'agit donc de limites quantitatives annuelles à l'entrée totale d'importations dans un pays [Lindert, Kindleberger, 1983], [De Melo, Grether, 2000]. Le quota ou le contingent ou encore le contingentement « consiste à fixer la quantité maximale d'une certaine marchandise dont l'importation ou l'exportation est autorisé pendant une période donnée. »<sup>30</sup>

On peut dire également qu'« un contingent désigne une limitation par voie d'autorité de la quantité d'un bien admise à l'importation pendant un laps de temps déterminé. La loi décide en effet que pendant une période déterminée, le volume des importations d'un produit donné ne devra dépasser une certaine quantité, un certain contingent. Lorsque celui-ci est atteint, l'importation de toute quantité supplémentaire devient impossible jusqu'à la nouvelle période. »<sup>31</sup>

À l'extrême, un contingentement peut carrément empêcher toute importation d'un bien. Il peut être utilisé lorsqu'il est question d'empêcher l'importation d'un bien jugé dangereux (armes, stupéfiants...) ou encore, en se basant sur des considérations sanitaires, même s'il n'est pas facile, par moment, d'en juger les intentions de l'application d'un contingentement [De Melo, Grether, 2000].

Aussi, est-il nécessaire d'opérer soigneusement la distinction entre le quota ou contingentement (quantitatif) et les notions voisines. La première notion qui peut prêter à confusion est le **contingentement tarifaire** (contingents et plafonds tarifaires), considérée comme une technique en fonction de laquelle s'opère l'exonération ou la réduction de droits de douane.

« L'ouverture d'un **contingent tarifaire** ne permet de profiter de l'avantage consenti que dans la limite d'une certaine quantité de marchandises importées

---

<sup>30</sup> Claude J BERR, Henri TREMEAU, *Introduction au droit douanier*, Dalloz, 1997, p.98.

<sup>31</sup> Brahim GUENDOUZI, *Relations économiques internationales*, Ed. el Maarifa, 2008, p.55.

pendant un temps donné, de sorte que, une fois cette quantité atteinte, c'est de nouveau au droit ordinaire du tarif que seront soumises de plein droit les importations ultérieures<sup>32</sup> ». Cela revient à dire que lorsque le montant ou la quantité des importations ont atteint le seuil fixé, l'exemption ou la réduction de droits prend forcément fin.

La seconde notion qu'il faut distinguer est «les **prohibitions** ». Il s'agit d'interdictions frappant l'importation ou l'exportation de marchandises figurant sur une liste prédéfinie par les autorités d'un pays. Les prohibitions peuvent l'être à titre absolu (cas des armes, stupéfiants, etc.) ou relatif *.i.e.* à titre partiel (cas des prohibitions basées sur des considérations d'ordre public, sécurité publique, santé publique, moralité publique). On discerne également les prohibitions à caractère commercial (Boycott) à l'instar de celles qui touchent des produits originaires de pays considérés comme ennemis ou avec lesquels on est en guerre [Guendouzi, 2008].

Les pays font recours aux quotas d'importation en vue de protéger certains secteurs d'activité à l'instar de l'industrie ou de l'agriculture et/ou pour influencer la balance des paiements (*BP*), ou encore pour stimuler la substitution aux importations des produits manufacturés.

Bien qu'ils soient des *BNT*, les quotas à l'importation influent sur les prix des biens importés dans le secteur protégé en les augmentant systématiquement. [Krugman et *al.*, 2009]. En effet, « même si le pays désirant se protéger ne tente pas directement de modifier le prix des importations, il est clair qu'en modifiant le volume de ces dernières, il va indirectement en augmenter le prix de vente et va ainsi agir à cet égard comme un droit de douane<sup>33</sup> ».

---

<sup>32</sup> Claude J BERR, Henri TREMEAU, *op.cit.* p.105.

<sup>33</sup> Arnaud MAYEUR, *op. cit.*, p.564.

Cependant, un pays peut avoir à préférer les quotas à l'importation à l'usage de droits de douane, et ce, pour diverses raisons. D'abord, en offrant une meilleure garantie contre la concurrence étrangère, d'où une meilleure planification du montant et de la structure de la balance des paiements. Ensuite, les droits de douane n'ont pas le caractère discrétionnaire que peuvent avoir les quotas dans la mesure où il est aisé d'attribuer des licences à des entreprises spécifiquement choisies. [Mayeur, 2005].

En termes d'implications, des différences importantes entre un droit de douane et le quota équivalent sont mises en évidence : « pour un quota donné, une augmentation de la demande se traduit par un prix plus élevé et une production plus grande qu'avec un droit de douane équivalent<sup>34</sup> ».

« D'un autre côté, avec un droit de douane donné, un accroissement de la demande laisse le prix et la production inchangés, mais se traduit par une consommation intérieure et des importations plus importantes qu'avec le quota équivalent<sup>35</sup> ».

La seconde différence non moins importante réside dans le fait que l'application des quotas implique la **distribution de licences d'importation** dont les modes sont différents : **vente aux enchères par adjudication ouverte ; régime de faveur définis à l'avance ; et procédures fondées sur l'utilisation des ressources.** [Lindert, Kindleberger, 1983].

Ainsi, les acquéreurs de licences tirent-ils profit de rentes connues sous le nom de **rentes de quotas**. Il est donc utile d'en identifier le bénéficiaire pour mieux analyser les effets d'un quota.

---

<sup>34</sup> *Dominick SALVATORE, op. cit, p.316.*

<sup>35</sup> *Ibid.*

A titre indicatif, l'attribution de licences d'importation en dehors du mode de vente aux enchères publiques, constitue une source de profit monopolistique. Dans un tel contexte, les importateurs peuvent être amenés à faire un démarchage auprès des administrations concernées et seraient même tentés de les soudoyer, et ce, en vue d'obtenir lesdites licences.

Encore faut-il que les administrations, censées distribuer les quotas aux importateurs, opèrent des choix judicieux, dans la mesure où ceux-ci peuvent être basés sur des considérations officielles arbitraires au détriment des considérations liées à l'efficacité. Dès lors, les quotas, non seulement, remplacent les mécanismes de marchés, mais aussi incitent à la corruption et conduisent au gaspillage.

Dans le cas de figure où il y a attribution de licences d'importation aux pays exportateurs, les rentes de quotas seraient transférées vers l'étranger et le coût dudit quota sera nettement plus important que celui d'un droit de douane dont les effets sur les quantités importées seraient équivalents [Becuwe, 2006].

L'autre différence entre les deux instruments, droit de douane et quota à l'importation tient au fait que l'État ne perçoit pas de recettes. Le revenu fiscal correspondant aux recettes douanières en cas d'application du droit de douane est perçu par ceux qui bénéficient de l'attribution de licences d'importation, sans égard à leur qualité [Becuwe, 2006].

Dominick Salvatore [2008] avance une autre distinction en précisant qu'un quota d'importation restreint, **de manière certaine**, les importations à un montant donné, alors que l'effet d'un droit de douane est incertain, et ce, en raison de la méconnaissance de l'élasticité de l'offre et de la demande, rendant ainsi difficile la détermination du droit de douane qui ramènerait les importations à un niveau donné.

Dans le même ordre d'idées, l'auteur ajoute que les exportateurs, en améliorant leur efficacité de production ou en admettant une baisse de leurs projets, peuvent absorber tout ou partie du droit de douane. Dès lors, les marges de manœuvre pour les exportateurs sont réduites avec le quota, qui lui, spécifie la quantité des importations autorisées.

En outre, comme les effets de restrictions d'un quota sont plus forts que ceux d'un droit de douane, les consommateurs adopteraient une attitude négative à l'égard d'un quota, et ce, contrairement aux producteurs qui préféreraient s'offrir une protection par le biais d'un quota par rapport au droit de douane, lequel est moins visible.

Stéphane Becuwe [2006] précise que les effets de la mise en œuvre d'un quota à l'importation ne sont équivalents à ceux d'un droit de douane que dans l'hypothèse où la structure du marché est concurrentielle.

Enfin, ne faut-il pas rappeler que même si le quota est **barrière non tarifaire**, il est considéré comme un **instrument classique du protectionnisme** à l'instar des **barrières tarifaires (BT), (DD)**. En principe, l'OMC interdit les **barrières non tarifaires (quota)** destinées à limiter les échanges dans le but d'assurer une protection pour les entreprises locales, d'où le recours aujourd'hui à ce qu'il convient d'appeler le **nouveau protectionnisme**.

## **§2. Les nouvelles formes du protectionnisme.**

Depuis les deux dernières décennies, les **barrières non tarifaires (BNT)**, les **barrières para-tarifaires** ou **nouveau protectionnisme** constituent une véritable menace au système international d'échanges, dès lors qu'elles sont devenues des entraves aux échanges plus importantes que le droit de douane. L'éventail de ces instruments est donc très varié puisqu'il regroupe à la fois les restrictions

volontaires à l'exportation (*RVE*), les normes de qualité, les réglementations techniques, administratives, etc.

## I. Les restrictions volontaires aux exportations (*RVE*).

Connues, dans le jargon de l'*OMC*, sous les expressions « arrangement d'autolimitation », « autolimitation des exportations » ou encore « arrangement de commercialisation ordonnée », les restrictions volontaires à l'exportation (*RVE*) constituent une alternative au quota d'importation [Krugman et al., 2009]. Il s'agit là de l'une des formes les plus importantes des barrières non tarifaires.

En fait, il s'agit du cas où un pays importateur, dont les exportations menacent l'un de ses secteurs d'activité, pousse le pays exportateur à restreindre « volontairement » ses exportations relevant du secteur en question, en le menaçant de restrictions commerciales généralisées et plus fortes s'il ne viendrait pas à le faire. [Salvatore, 2008]

Les restrictions volontaires aux exportations sont fréquemment exigées du pays importateur, et acceptées volontairement par le pays exportateur en vue de prévenir toute autre restriction commerciale beaucoup plus défavorable à son égard. [Krugman et al., 2009].

Ainsi, convient-il de préciser que l'acceptation du pays exportateur de limiter ses exportations n'est « volontaire » que parce qu'il est contraint de le faire par le pays importateur le menaçant de mesures de représailles exacerbées en cas de refus. Donc, il y a lieu de considérer une restriction volontaire à l'exportation comme un **accord bilatéral** ou un « **arrangement ordonné de marché** » entre deux pays (l'un exportateur et l'autre importateur).

Négoциé déjà depuis les années 1950, ce type d'accords a connu un développement très important durant les années 1980, avec la conclusion à la fin de cette décennie de 140 *RVE* portant sur plus de 10% de commerce mondial. Celles-ci touchent principalement les secteurs du textile, de l'automobile, de la sidérurgie ou encore de produits électroniques et concernent pour leur majorité les échanges entre les USA, la Communauté européenne d'une part et nouveaux pays industrialisés (Japon, Corée du Sud et autres...). [Salvatore, 2008]

À condition qu'elles réussissent, les restrictions volontaires à l'exportation ont, du point de vue économique, les mêmes effets que les quotas d'importation équivalents (et susceptibles d'être analysés de la même façon), à la différence qu'elles sont administrées par le pays exportateur. [Salvatore, 2008]

Subséquentement à la distribution des licences d'exportation aux autorités du pays exportateur, le coût d'une *RVE* devient plus élevé pour le pays importateur et, souvent plus important que celui d'un droit de douane équivalent : les exportateurs s'emparent de l'effet des recettes douanières. De nombreuses études empiriques menées sur les effets des *RVE* instaurées par les USA, durant les années 80 dans trois grands secteurs (automobiles, textile et sidérurgie) ont confirmé ce résultat. [Salvatore, 2008 ; Krugman et al., 2009].

Même si les notions sont voisines, les restrictions volontaires à l'exportation et les quotas à l'importation sont différents sur divers plans. La première différence réside dans le fait que les restrictions volontaires à l'exportation sont moins efficaces comparativement aux quotas d'importation, dans la mesure où le pays exportateur affiche souvent des résistances, outre le fait qu'il tend à remplacer les produits concernés par lesdites restrictions par des produits de qualité et de prix plus élevé.

De plus, si les quotas à l'importation concernent tous les pays du monde, les *RVE* sont plus discriminantes dans la mesure où elles s'adressent à un pays donné

(généralement principaux pays fournisseurs). Mais cela n'empêche pas d'exporter vers d'autres pays ou de passer par des pays tiers.

Dans certains cas, « les accords de restriction volontaire impliquent plusieurs pays. Les plus connus sont les accords multifibres, dont le but était de limiter jusqu'au début de l'année 2005, les exportations de textile en provenance de 22 pays ». <sup>36</sup>

L'autre différence est que *l'OMC* ne proscrit pas ce type d'accords. Ces derniers « permettent donc à des nations d'avoir une politique pseudo-libre-échangiste en accord avec les traités internationaux les tout en détournant l'optique de ces accords <sup>37</sup> ».

## II. Les normes de qualité, réglementation, techniques administratives ou autres et les exigences de mixage.

Généralement, les produits importés sont subordonnés au respect d'un certain nombre de **normes** basées sur des considérations liées à l'environnement, l'hygiène, la santé, la sécurité ou encore à la police sanitaire des végétaux et des animaux. « Elles sont légitimes dans la mesure où elles s'appuient sur des critères clairement définis, scientifiquement, objectivement et par ailleurs appliqués aussi par les entreprises nationales <sup>38</sup> ».

« Une norme est un document écrit qui fournit les spécifications techniques. Elle est élaborée par un organisme reconnu dans un cadre qui fait intervenir l'accord de toutes les parties concernées (industriels, pouvoirs publics, consommateurs). Elle est modifiable dans les mêmes conditions <sup>39</sup> ». En principe, la norme est

---

<sup>36</sup> Paul R. KRUGMAN *et al*, *op.cit.*, p.198.

<sup>37</sup> Arnaud MAYEUR, *op.cit.*, p.569.

<sup>38</sup> *Ibid.*, p.568.

<sup>39</sup> *Ibid.*, p.141.

d'application volontaire- donc son observation n'est pas obligatoire- à moins que les pouvoirs publics ne l'imposent.

Ainsi, les normes techniques se répartissent-elles en prescriptions techniques obligatoires et facultatives. Elles sont obligatoires lorsqu'il s'agit de **prescriptions** visant à assurer effectivement la sécurité, la santé, la protection de l'environnement, et édictées, sous forme de **textes législatifs** ou **réglementaires**, par les **pouvoirs publics habilités** (institutions nationales, autorités communautaires). Elles peuvent l'être aussi, lorsqu'elles sont établies, sous forme de **normes techniques obligatoires**, par un organisme de normalisation est rendues obligatoires par l'administration publique.

Le non-respect des prescriptions techniques obligatoires a pour, entre autres, conséquences, au plan juridique, l'interdiction d'introduire le produit concerné sur le marché domestique. En revanche, la non-observation des spécifications techniques facultatives, émanent des mêmes organismes de normalisation et des fédérations professionnelles, n'engendre pas de conséquences juridiques, mais plutôt un frein commercial.

Lorsqu'elles sont discriminatoires *.i.e.* qu'elles ne sont pas appliquées aux entreprises nationales, les normes peuvent en réalité dissimuler des instruments masqués pour proscrire l'accès aux marchés domestiques de produits considérés non conformes (dangereux par exemple) non pas par leurs spécifications, mais par la concurrence âpre qu'ils exercent sur les produits des entreprises nationales. « Dans ce dessin, il suffit d'édicter des normes aberrantes, impossibles à réaliser ou nécessitant tellement de moyens supplémentaires qu'elles ne pourraient se faire qu'à coût prohibitif<sup>40</sup> ».

---

<sup>40</sup> *Ibid.*, p.568.

Aussi, faut-il signaler que ces **normes**, procurent un gain d'utilité pour le pays qui les édicte dans le cas où elles servent réellement à protéger les consommateurs, sinon elles reviendraient très chères dans la mesure, la vérification, au plan pratique, du respect des normes imposées requièrent la mise en place de moyens nécessaires outre le fait que lesdites normes ne procurent aucun revenu fiscal.

Les normes en question, qui parfois prennent la forme de réglementations techniques, vont au-delà du contenu du produit lui-même pour toucher son étiquetage, son conditionnement, son emballage, son origine, son design, son nom commercial, sa distribution...etc.

Les **formalités administratives particulières** ou **exigences administratives** sont parmi les instruments les plus recherchés pour un pays qui en dispose-souhaitant mettre en œuvre des **politiques protectionnistes** plus au moins **discrètes**. Concrètement parlant, ces pratiques consistent à soumettre l'importation d'un bien à des **formalités** ou des « **tracasseries** » **administratives lourdes** et **lentes** en vue de freiner, voire de décourager ladite importation du bien.

L'autre mécanisme révélateur d'un protectionnisme déguisé consiste en **l'attribution**, par les pouvoirs publics pour leurs achats de biens ou services, **de marchés publics aux fournisseurs nationaux**, même si ces derniers sont moins compétitifs et moins performants par rapport aux fournisseurs étrangers.

En outre, il y a ce que l'on appelle les **exigences de mixage** ou **conditions d'exécution locales** ou encore des **règles des contenus locaux**, dont un pays peut se servir pour offrir discrètement une protection aux entreprises nationales. Il s'agit pour un pays d'exiger à ce que le contenu de ses importations renferme une fraction prédéterminée constituer de produit, produit semi-fini, matières premières achetées à ce pays.

« 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 unité physique, 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 » [R. Krugman et al., 2009]

La règle du contenu local assure, pour les **producteurs** nationaux une protection équivalente à celle d'un quota, mais l'effet est tout autre pour les entreprises contraintes d'acheter localement. Aussi, faut-il préciser que la règle du contenu local ne génère ni de revenu fiscal, ni de rente de quota.

### §3. *Les autres formes du nouveau protectionnisme.*

Hormis les barrières non tarifaires, classiques (quotas) ou nouvelles (*RVE*, normes de qualité, exigences administratives ou exigences de mixage), les pouvoirs publics disposent d'autres instruments permettant d'influer sur leurs échanges avec l'extérieur : les cartels internationaux, le dumping et les subsides à l'exportation.

#### I. **Les cartels internationaux.**

Un cartel international peut être défini comme étant une organisation formée de fournisseurs (entreprises ou gouvernements) appartenant à plusieurs pays et opérant dans le même métier ou secteur d'activité qui s'accordent pour contribuer ou limiter plus précisément la production et les exportations d'un bien en vue de préserver les intérêts de l'organisation de manière générale et d'accroître les profits en particulier. Contrairement aux cartels nationaux, il n'est pas aisé de contrôler les cartels internationaux.

Les procédés les plus fréquents usités par les cartels internationaux sont la fixation des prix et des règles de leur calcul, la limitation de la production et des exportations par un meilleur partage de débouchés entre les membres de l'organisation. Néanmoins, chaque membre est tenté de rester en dehors dudit cartel ou enfreindre certaines règles en pratiquant un prix un peu concurrentiel par rapport à celui de l'organisation, de manière à maximiser ses propres profits (meilleure combinaison prix exportation).

Un nombre réduit de fournisseurs pour un bien stratégique sans substituts proches accroît les chances de réussite et l'efficacité d'un cartel. Tel est le cas de l'OPEP, qui en limitant la production du pétrole a réussi à quadrupler les prix entre 1973 et 1974.

Cependant, comme le prédit la théorie économique, « les cartels ont une forte instabilité interne qui provoque souvent leur disparition ou leur échec. S'il réussit, le cartel peut se comporter comme un monopoleur (cartel centralisé) qui maximise son profit global<sup>41</sup> »

## II. Le dumping.

Considéré lui aussi comme barrière non tarifaire aux échanges, le dumping peut être défini comme étant l'exportation, par une firme, d'un bien à un prix inférieur à son coût de production ou tout au moins inférieur au prix domestique, selon que cette pratique ait lieu à peu près au même moment et dans les mêmes conditions.[Guillochon, Kawecki, 2003, Guendouzi, 2008, Salvatore, 2008].

---

<sup>41</sup> *Dominick SALVATORE, op.cit., p.321.*

Selon Guendouzi [2008], deux conditions sont requises pour pouvoir pratiquer le dumping, à savoir :

1. Les biens exportés au plus bas prix ne doivent aucunement faire l'objet de réimportation ;
2. La firme pratiquant le dumping doit détenir la position de monopole ou d'oligopole ou encore agir dans le cadre d'un cartel.

Si les autres barrières, tarifaires et non tarifaires (droit de douane, quotas à l'importation, restrictions volontaires aux exportations...) résultent du fait d'une décision des pouvoirs publics, le dumping, lui, est l'expression pure de la volonté ou du comportement de la firme.

Aussi, y a-t-il lieu de distinguer diverses **formes de dumping**. La première est le **dumping persistant** (ou **dumping de longues périodes** ou encore **la discrimination internationale des prix**) correspondant à une **stratégie de maximisation de profit**, où la firme (monopoleur) **continue** à vendre le bien à un plus bas prix sur le marché mondial (parce qu'elle est exposée à la concurrence internationale) que sur le marché domestique (parce que les coûts de transport et les barrières commerciales lui offrent une protection).

Dans ce type de dumping, la **dualité de prix** est dictée par la rationalité du monopoleur et la nécessité d'une segmentation stratégique des marchés.

L'élévation du prix domestique du bien par rapport au prix pratiqué sur le marché mondial s'explique par le fait que ce dernier est caractérisé par une élasticité- prix de la demande supérieure à celle du marché domestique.

En partant de la théorie du **monopole discriminant**, la firme, possédant le monopole sur un bien, doit différencier les prix en fonction des marchés visés, et ce, en vue de maximiser son profit.

La seconde forme est le **dumping sporadique** consistant, pour une firme, à vendre, à titre occasionnel, un bien sur un marché étranger à un prix inférieur à son coût de production ou inférieur au prix domestique, et ce, sans avoir à réduire les prix domestiques. Il s'agit là généralement d'une situation correspondant à la liquidation d'un stock en fin de saison ou d'un surplus de production imprévu et temporaire.

L'autre forme est le **dumping prédateur**, considéré à priori comme **répréhensible**, visant l'affaiblissement, sinon l'élimination carrément des concurrents, en pratiquant par le monopoleur domestique, une vente, pour un temps, d'un bien en dessous de son coût où à un prix plus bas sur le marché mondial. Ce **dumping intermittent** permet à la firme de tirer avantage du **pouvoir monopolistique** acquis.

C'est cette forme de dumping qui fait normalement l'objet de représailles, même si, parfois, il est difficile d'établir ou de prouver le caractère prédateur du dumping.

Globalement et, à l'instar de certains instruments de politique commerciale, le dumping, notamment celui ayant le caractère prédateur, entrave les échanges internationaux par la concurrence déloyale qu'il exerce et, constitue de fait, une pratique discriminatoire proscrite par l'OMC.

Effectivement, « **les mesures commerciales contre le dumping prédateur sont justifiées** et servent à protéger une industrie nationale contre la concurrence déloyale de l'étranger : elles prennent la **forme de droit antidumping** à l'effet de compenser la différence de prix, mais on peut se borner à en faire la menace. Comme il est difficile de déterminer la nature du dumping, les producteurs

nationaux demandent invariablement protection contre toute forme de celui-ci de manière à décourager les importations et à accroître leurs profits<sup>42</sup>».

Par ailleurs, il existe également ce qu'il convient d'appeler le **dumping monétaire**. Celui-ci peut être défini comme étant l'ensemble de procédés, utilisés par les autorités compétentes (les autorités monétaires notamment) d'un pays en vue d'agir sur le taux de change par des manipulations adaptées des agrégats monétaires visant l'obtention d'une faible parité de change. [Mayeur, 2005]

En effets, une faible parité de change due aux mesures monétaires ad hoc consistant en la sous-évaluation (en change flottant) ou en la dévaluation (en changes fixes) d'une monnaie par rapport à une devise étrangère permet au pays en question de provoquer des effets inflationnistes des importations (donc leur découragement) et des effets renforçant la compétitivité des prix de ses biens comparativement à ceux du reste du monde (stimulant aussi ses exportations).

Enfin, on distingue aussi le **dumping social** que reprochent les producteurs des pays développés aux pays du sud en évoquant divers motifs : travail des mineurs, politique des salaires d'airain, absence de droit d'exercice syndical...etc., d'où le recours aujourd'hui par les pays développés auprès de l'OMC en vue d'introduire une clause sociale dans le système commercial mondial.

### III. Subvention et subsides à l'exportation.

Selon [Krugman et al., 2009], une **subvention à l'exportation** est une aide versée par les pouvoirs publics sur le budget de l'État aux entreprises qui versent une partie de leurs productions sur les marchés étrangers. A l'instar d'un droit de

---

<sup>42</sup> *Ibid.*, p.321.

douane, elle revêt deux formes, soit *ad valorem* (un taux de la valeur exportée) soit encore spécifique (montant déterminé alloué à chaque unité vendue).

Le même auteur ajoute que les entreprises du secteur visé par la subvention ont une préférence pour l'exportation de leurs biens que plutôt de les écouler sur le marché domestique dès lors que le prix sur le dernier est supérieur au prix mondial d'un montant égal à la subvention. Tel est le mécanisme essentiel permettant de mieux cerner les effets d'une subvention à l'exportation.

Les effets d'une subvention à l'exportation sont exactement contraires à ceux d'un droit de douane. Si le bien-être du consommateur dans le pays exportateur se dégrade, celui des producteurs s'améliore, alors que l'État y perd du fait qu'il doit consacrer une part du budget de l'État au financement de la subvention. En outre, les termes de l'échange se dégradent par la subvention à l'exportation. Globalement, l'effet sur le bien-être social collectif est sans ambiguïté. Les gains qui profitent aux producteurs sont nettement inférieurs.

Par ailleurs, il y a lieu de signaler les **subsidés à l'exportation** dont l'objectif est de booster les exportations du pays en utilisant divers procédés : paiements directs, abattement d'impôts et taxes, prêts subsidiés aux exportateurs nationaux existant ou potentiel, prêts bonifiés aux acheteurs étrangers, etc.

## Conclusion du chapitre II.

À l'issue de ce chapitre, on a pu réaliser que malgré les gains que procure le libre échange sur le bien-être social collectif, tous les pays prennent des mesures restrictives à l'égard du libre-échange en vue de protéger leur économie. Ces mesures protectionnistes peuvent prendre plusieurs formes.

La forme la plus classique est le droit de douane, lequel est plus transparent par rapport à d'autres mesures, si on venait à mesurer les conséquences sur le bien-être. Après avoir défini le droit de douane et présenté les diverses formes que peut revêtir le droit de douane, on a abouti au résultat selon lequel, l'analyse des effets d'un droit de douane sur le bien-être social collectif diffère selon que l'on se situe dans un petit pays, n'affectant pas les prix internationaux, ou dans un grand pays, dont la demande au contraire impacte les prix mondiaux.

En équilibre partiel, pour un petit pays, on a pu mettre en évidence ces effets :

- Baisse de la consommation domestique ;
- Augmentation de la production ;
- Amélioration du solde de la balance commerciale ;
- Accroissement du revenu fiscal par le budget de l'État ;
- Redistribution des revenus (allant des consommateurs vers les producteurs).

Néanmoins, il résulte une perte sèche du bien-être social collectif pour la collectivité nationale dès lors que les gains ne compensent pas les pertes.

Contrairement à un petit pays, un grand pays peut, s'il instaure un droit de douane optimal, bénéficier d'un gain par rapport au libre-échange.

Aussi, faut-il rappeler que dans le cadre des négociations commerciales, les *DD* tendent à disparaître.

En outre, y a-t-il lieu de rappeler que le courant protectionniste avance des arguments en faveur de l'instauration du droit de douane, entre autres :

- renflouer le budget de l'État ;
- renforcer la compétitivité d'une industrie naissante ;
- protéger la production nationale de la concurrence étrangère ;
- redistribuer le revenu fiscal résultant du droit de douane aux couches démunies.

Quant aux barrières non tarifaires, généralement plus discrètes que le droit de douane, elles peuvent prendre plusieurs formes, dont certaines sont classiques et d'autres nouvelles. L'usage de certaines d'entre elles est proscrit par *l'OMC*.

Les effets de ces barrières non-tarifaires peuvent être équivalents à ceux d'un droit de douane comme ils peuvent être plus efficaces.

## Chapitre III

### Politique commerciale de l'Algérie

## Chapitre III : Politique commerciale de l'Algérie.

### Introduction.

Depuis l'annonce de l'ouverture en délégitimant la protection en 1986, l'Algérie s'est engagée dans un processus de libéralisation du commerce extérieur, d'abord, sous contraintes des institutions financières internationales à partir de 1994, ensuite en cherchant à maîtriser l'ouverture avec le rétablissement du solde de la balance des paiements, à compter de 1999.

Ainsi, est-il tenté dans ce chapitre de traiter du commerce extérieur de l'Algérie pour la période allant de 1995 à 2012 (section 1), de l'évolution du tarif douanier algérien (section 2) et les barrières non-tarifaires (section 3) devant permettre d'encadrer ledit commerce

## Section 1 : Commerce extérieur de l'Algérie.

La présente section présente, tour à tour, le poids de l'Algérie dans le commerce mondial pour la période 1995 à 2012 (§1), pour tenter de vérifier l'hypothèse générale d'existence d'un *Dutch disease*, les tendances générales du commerce extérieur de l'Algérie (§2) dans le but de connaître l'évolution du solde de la balance commerciale et de la structure de celle-ci.

## § 1: Poids de l'Algérie dans le commerce mondial.

Tableau 3.1.  
Part des exportations de l'Algérie dans le commerce mondial 2001-2012 (en milliers USD)

Années	Exportations mondiales*	Exportations algériennes**					
		Total	%	Hors hydrocarbures	%	Hydrocarbures	%
2001	6 191 000	19 132	0,309	648	0,010	18 484	0,299
2002	6 492 000	18 825	0,290	734	0,011	18 091	0,279
2003	7 586 000	24 612	0,324	673	0,009	23 939	0,316
2004	9 218 000	32 083	0,348	781	0,008	31 302	0,340
2005	10 495 000	46 001	0,438	907	0,009	45 094	0,430
2006	12 120 000	54 613	0,451	1 184	0,010	53 429	0,441
2007	14 120 000	60 163	0,043	1 332	0,009	58 831	0,417
2008	16 140 000	79 298	<b>0,491</b>	1 937	<b>0,012</b>	77 361	0,479
2009	12 542 000	45 194	0,360	1 066	0,008	44 128	0,352
2010	15 274 000	57 053	0,373	1 526	0,010	55 527	0,364
2011	17 816 000	73 489	0,412	2 062	<b>0,012</b>	71 427	0,401
2012	17 850 000	71 866	0,408	2 062	0,011	69 804	0,391

\* Données de l'OMC: Statistiques du commerce international

\*\* Données du CNIS

La lecture du tableau 3.1 fait ressortir clairement que, pour la période allant de 2001 à 2012, comme pour les périodes précédentes, le poids des exportations algériennes hors hydrocarbures par rapport aux exportations mondiales est insignifiant puisqu'il oscille entre 0,008 % (2004, 2009) et 0,012 % (2008, 2011).

Selon *KMK*<sup>43</sup>, une étude publiée par la *CNUCED*, au courant de l'année 2010, sur les échanges mondiaux situe le commerce mondial à hauteur de 12 000 milliards *USD* soit le double de ce qu'ils étaient dix ans auparavant. Cela explique que l'effet de la mondialisation commence à prendre une tournure de plus en plus significative en faveur des pays qui ont su se mettre au diapason des échanges internationaux.

L'étude en question considère que le commerce mondial est, par tête d'habitant, dans son ensemble assez inégal dans la mesure où le commerce *per capita* dans les pays occidentaux est de 10 000 *USD* alors que la moyenne mondiale se situe autour de 3 000 *USD* par habitant.

S'agissant de l'Afrique, sa part dans les échanges mondiaux est bien en deçà de la moyenne mondiale puisqu'elle est de 800 *USD* par tête alors que la part de l'Algérie (y compris les hydrocarbures) est double, soit 1 600 *USD* par habitant.

Néanmoins, si on raisonne en termes d'exportations hors hydrocarbures, la part de l'Algérie revient à 80 *USD per capita*, dès lors que la structure des exportations algériennes est largement dominée par les hydrocarbures (environ 95 %). Cela revient à dire qu'en excluant les exportations d'hydrocarbures, l'Algérie ferait partie des pays les moins avancés (*PM4*) à l'instar de la Somalie, le Bangladesh, le Zimbabwe, l'Éthiopie, etc.

Le tableau 3.2 fait ressortir un constat similaire en termes de poids insignifiant des importations algériennes par rapport aux importations mondiales ; le meilleur résultat enregistré étant de 0,313 % au courant de l'année 2011.

Cette grille de lecture permet, au moins, d'affirmer deux constats : le premier est lié au fait que l'Algérie n'a aucune place dans la division internationale du travail (spécialisation internationale), le second, quant à lui, est révélateur de

---

<sup>43</sup> *Revue le Phare*, n° 134, juin 2010, p 30.

l'hypothèse d'existence d'un *dutch disease* algérien appuyant la thèse de la « malédiction des ressources ».

Tableau 3.2.  
Part des importations de l'Algérie dans le commerce mondial: période 2001-2012 (en millions USD)

Années	Importations mondiales*	Importations algériennes**					
		Total	%	Hors hydrocarbures	%	Hydrocarbures	%
2001	6 483 000	9 940	0,153	9 801	0,151	139	0,002
2002	6 742 000	12 009	0,178	11 864	0,176	145	0,002
2003	7 867 000	13 534	0,172	13 420	0,171	114	0,001
2004	9 568 000	18 308	0,191	18 135	0,190	173	0,002
2005	10 860 000	20 357	0,187	20 145	0,185	212	0,002
2006	12 444 000	21 456	0,172	21 212	0,170	244	0,002
2007	14 311 000	27 631	0,193	27 307	0,191	324	0,002
2008	16 541 000	39 479	0,239	38 885	0,235	594	0,004
2009	12 736 000	39 294	0,309	38 745	0,304	549	0,004
2010	14 464 000	40 473	0,280	39 745	0,275	955	0,007
2011	15 077 000	47 247	0,313	46 083	0,306	1164	0,008
2012	18 155 000	50 376	0,277	45 421	0,250	4 955	0,027

\* Données de l'OMC

\*\* Données du CNIS

## § 2. Tendances générales du commerce extérieur de l'Algérie.

### I. Évolution de la balance commerciale de l'Algérie.

De la lecture du tableau 3.3, il est relevé, pour la période 2005-2012, une tendance à l'évolution de plus en plus positive des importations à compter de 2001, après une période de stasisme (entre 1995 et 2000) pour retrouver encore la stabilisation entre 2008 et 2010. Aussi faut-il remarquer qu'elles sont passées de 9 173 millions USD en 2000 à 50 376 en 2012, soit une évolution de 449%.

Par contre, les exportations ont connu, pour la même période, des fluctuations jusqu'à l'année 2002, à partir de laquelle, elles ont enregistré une forte évolution pour atteindre le pic de 79 928 millions USD en 2008, suivie d'une chute drastique en 2009 (45 194 millions USD) pour reprendre l'année d'après et

franchir la barre des 70 000 millions USD en 2011 et 2012. Les exportations ont crû de 226% entre 2000 et 2012.

Globalement, la balance commerciale est excédentaire, et à l'exception de l'année 1995 et le taux de couverture est en nette progression durant la période, et ce, en raison de l'évolution des exportations des hydrocarbures. Néanmoins, si celles-ci sont exclues, la balance commerciale sera déficitaire pour toute la période.

Le graphique repris dans la figure 3.1 donne un aperçu sur l'évolution des éléments de la balance commerciale pour la période considérée.

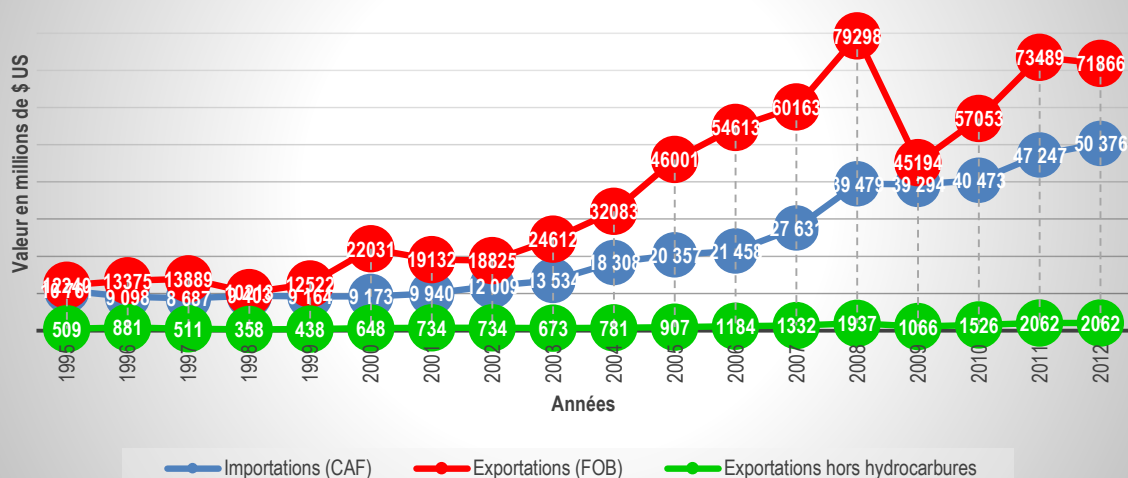
Tableau 3.3.  
Évolution de la balance commerciale de l'Algérie (1995-2012) en millions USD

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Imports (CAF)	10 761	9 098	8 687	9 403	9 164	9 173	9 940	12 009	13 534	18 308	20 357	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	50 376
Exports (FOB)	10 240	13 375	13 889	10 213	12 522	22 031	19 132	18 825	24 612	32 083	46 001	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866
Balance commerciale	-521	4 277	5 202	810	3 358	12 858	9 192	6 816	11 078	13 775	25 644	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580	26 242	21 490
Taux de couverture	95	147	160	109	137	240	192	157	182	175	226	255	218	201	115	141	156	143

\* Données de l'OMC

\*\* Données du CNIS

Figure 3.1. Evolution du commerce extérieur de l'Algérie: 1995-2012



## II. Évolution du commerce de l'Algérie par groupe d'utilisation : période 1995-2012.

À l'importation, tel qu'il ressort du tableau 3.4, et de la figure 3.2, et à l'exception de trois groupes d'utilisation, que sont l'énergie et lubrifiants, les biens d'équipements agricoles et les produits bruts ayant connu une stabilité entre 1995 et 2006, suivie d'une légère évolution depuis, les autres groupes d'utilisation, à savoir les produits alimentaires, les demi-produits, les biens de consommation et surtout les biens d'équipements industriels ont connu une nette croissance pour la période considérée.

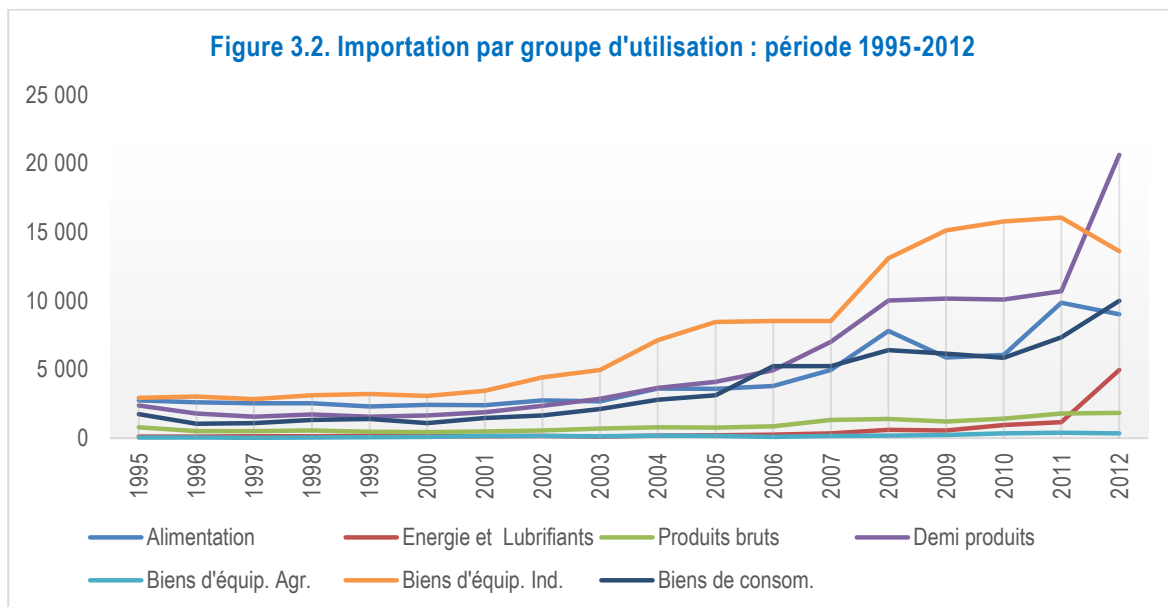
Au titre des exportations (tableau 3.5 et figure 3.3), seul le groupe d'utilisation énergie et lubrifiants a connu une croissance pour atteindre un pic en 2008 suivi d'une chute drastique l'année d'après pour reprendre de nouveau dès 2010.

La croissance des exportations des hydrocarbures a été suivie d'une croissance beaucoup moindre de celles des produits bruts et des demi-produits. Sinon, pour les autres groupes, il n'y a aucune évolution significative, si ce n'est plutôt des baisses.

**Tableau 3.4.**  
Évolution des importations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995 - 2012 En millions USD

Groupes d'utilisation	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alimentation	2 753	2 601	2 544	2 533	2 307	2 415	2 395	2 740	2 678	3 597	3 587	3 800	4 954	7 813	5 863	6 058	9 850	9 022
Énergie et Lubrifiants	118	110	132	126	154	129	139	145	114	173	212	244	324	594	549	955	1 164	4 955
Produits bruts	789	498	499	540	469	428	478	562	689	784	751	843	1 325	1 394	1 200	1 409	1 783	1 839
Demi-produits	2 372	1 788	1 564	1 722	1 547	1 655	1 872	2 336	2 857	3 645	4 088	4 934	7 105	10 014	10 165	10 098	10 685	10 629
Biens d'équip. Agr.	41	41	21	43	72	85	155	148	129	173	160	96	146	174	233	341	387	330
Biens d'équip. Ind.	2 937	3 022	2 833	3 120	3 219	3 068	3 435	4 423	4 955	7 139	8 452	8 528	8 534	13 093	15 139	15 776	16 050	13 604
Biens de consom.	1 751	1 038	1 094	1 319	1 396	1 393	1 466	1 655	2 112	2 797	3 107	3 011	5 243	6 397	6 145	5 836	7 328	9 997
<b>TOTAL</b>	<b>10 761</b>	<b>9 098</b>	<b>8 687</b>	<b>9 403</b>	<b>9 164</b>	<b>9 173</b>	<b>9 940</b>	<b>12 009</b>	<b>13 534</b>	<b>18 308</b>	<b>20 357</b>	<b>21 456</b>	<b>27 631</b>	<b>39 479</b>	<b>39 294</b>	<b>40 473</b>	<b>47 247</b>	<b>50 376</b>

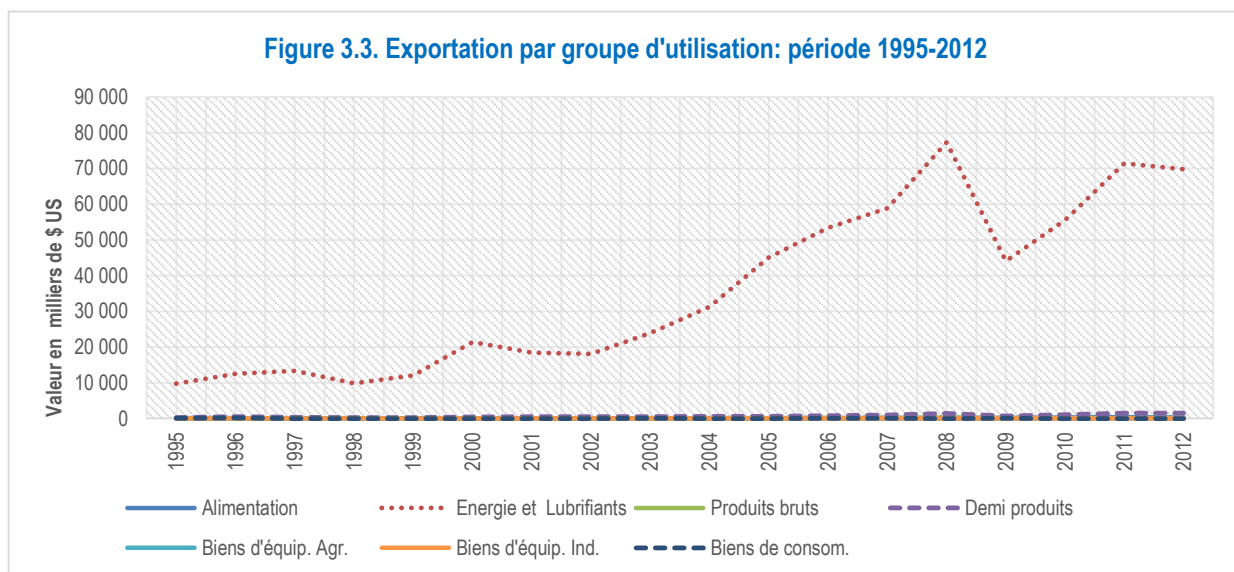
Source CNIS



**Tableau 3.5.**  
Évolution exportations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995 - 2012 En millions USD

GROUPES D'UTILISATION	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alimentation	110	136	37	27	24	32	28	35	48	59	67	73	88	119	113	315	355	315
Énergie et lubrifiants	9 731	12 494	13 378	9 855	12 084	21 419	18 484	18 091	23 939	31 302	45 094	53 429	58 831	77 361	44 128	55 527	71 427	69 804
Produits bruts	41	44	40	45	41	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94	161	168
Demi-produits	274	496	387	254	281	465	504	551	509	571	651	828	993	1 384	692	1 056	1 496	1 527
Biens d'équip. Agr.	5	3	1	7	25	11	22	20	1	-	-	1	1	1	-	1	-	1
Biens d'équip. Ind.	18	46	23	9	47	47	45	50	30	47	36	44	46	67	42	30	35	32
Biens de consom.	61	156	23	16	20	13	12	27	35	14	19	43	35	32	49	30	15	19
<b>TOTAL</b>	<b>10 240</b>	<b>13 375</b>	<b>13 889</b>	<b>10 213</b>	<b>12 522</b>	<b>22 031</b>	<b>19 132</b>	<b>18 825</b>	<b>24 612</b>	<b>32 083</b>	<b>46 001</b>	<b>54 613</b>	<b>60 163</b>	<b>79 298</b>	<b>45 194</b>	<b>57 053</b>	<b>73 489</b>	<b>71 866</b>

Source CNIS



### III. Principaux partenaires algériens

Tel qu'il ressort du tableau 3.6, les principaux fournisseurs de l'Algérie en 2011 font partie de l'Union Européenne suivis des *USA* derrière la Chine. Dans l'ordre, la France demeure le premier fournisseur de l'Algérie, suivi de la Chine, vient ensuite l'Italie suivi respectivement de l'Espagne, de l'Allemagne, et des *USA* toujours pour les mêmes catégories de produits.

Tableau 3.6.

Principaux pays fournisseurs de l'Algérie par groupe d'utilisation : période 2011 en millions USD

Groupes d'utilisations	France	Chine	Italie	Espagne	Allemagne	USA
Alimentation	3 031	120	118	142	152	96
Énergie & Lubrifiants	61	1	279	236	5	11
Produits bruts	44	17	41	52	85	152
Demi-Produits	768	713	1 438	1 889	633	281
Biens d'Équipements agricoles	22	22	35	17	27	1
Biens d'Équipements industriels	1 826	2 241	2 380	569	1 211	1 490
Biens de Consommation (Non-Alimentaires)	1 371	1 626	391	527	447	136
<b>TOTAL</b>	<b>7 123</b>	<b>4 739</b>	<b>4 682</b>	<b>3 431</b>	<b>2 560</b>	<b>2 167</b>

Source CNIS

## Section 2 : Évolution du tarif douanier algérien.

La politique tarifaire algérienne a connu plusieurs réformes et adaptations, et ce, en vue de se mettre au diapason des différentes évolutions qu'aient connues le pays.

Néanmoins, on peut distinguer essentiellement trois grandes étapes : le tarif douanier algérien de 1963 à 2001 (§1), la réforme tarifaire de 2001 (§2) et, le tarif douanier actuel (depuis les amendements de 2007) (§3).

## § 1. Le tarif douanier algérien de 1963 à 2001.

### I. Le premier tarif douanier algérien.

En renforcement de la procédure de contingentement instaurée en juin 1963 et ayant les mêmes buts<sup>44</sup> que celle-ci, le premier tarif douanier algérien fut promulgué en vertu de l'ordonnance n°63-414 du 28 octobre 1963 instituant un nouveau tarif douanier algérien<sup>45</sup>. La structure de ce tarif douanier, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 1963, se présentait comme suit :

#### A- La nomenclature :

Identique à celle du tarif hérité à l'indépendance, la nomenclature du premier tarif algérien découlait de la nomenclature de Bruxelles mise en application en 1959 consécutivement à la recommandation du Conseil de Coopération douanière (CCD).

#### B- La structure des droits de douane :

Il ressort des dispositions de l'article 2 de l'ordonnance sus-évoquée que les taux de droits de douane applicables à l'importation des marchandises sont indiqués au tarif douanier **en se basant sur la considération de l'origine** de celles-ci. Ainsi, le tarif douanier renfermait plusieurs colonnes de droits de douane applicables dans l'ordre décroissant des privilèges :

---

<sup>44</sup> Selon M. E. Benissad (1982), les buts fixés à cette procédure d'action directe qui est le contingentement, consistait en ce qui suit :

- Réorientation des courants d'importation en fonction des possibilités d'exportation par région,
- Limitation des importations dites de luxe et économie de devises,
- Protection de la production nationale,
- Amélioration de l'état de la balance commerciale à un moment où les réserves de change sont insignifiantes.

<sup>45</sup> JORADP n° 80 du 29 novembre 1963 (pp 1080-1081)

- Produits originaires du territoire douanier français (colonne France) ;
- Produits originaires du reste de la Communauté économique européenne (colonne CCE) ;
- Produits originaires de pays qui accordent à l'Algérie le traitement de **la nation la plus favorisée (NPF)**. Ces produits sont passibles de droits inscrits dans la **colonne du tarif douanier dite « de droit commun »** ;
- Les produits originaires des autres pays (reste du monde), lesquels sont passibles des **droits du tarif général**. Il faut préciser que les droits du tarif général sont fixés au **triple** de ceux du tarif du droit commun, tel que stipulé par l'alinéa 2 de l'article 6 de ladite ordonnance.

Trop tôt, la politique tarifaire, avec ses effets indirects seulement, s'avère inadaptée, soutien M. E. Benissad<sup>46</sup> en indiquant à cet égard, trois raisons essentielles :

1. La faiblesse des taux de protection. Autrement dit, la faiblesse des niveaux de droits de douane ne permettant ainsi la compensation des prix plus compétitifs des produits importés des pays partenaires à l'échange de l'Algérie.
2. La contraction de la structure des droits de douane ne permettant pas d'exercer une action discriminatoire en faveur du développement de telle ou telle branche. Si le taux moyen des droits de douane pour les matières premières et les biens d'équipement est de 10%, celui des demi-produits et de 5 à 20%, alors que celui des produits finis est de 15 à 20%.
3. La discrimination tarifaire appliquée à la défaveur des produits -originaires du reste du monde- passibles des **droits du tarif général** fixés au triple de ceux

---

<sup>46</sup> M. E. Benissad, *Économie de développement de l'Algérie, sous-développement et socialisme*, 2<sup>e</sup> édition, OPU, 1982.

du tarif du droit commun appliqué aux produits de la *CEE* est antinomique avec l'objectif de diversification géographique des échanges et pérennise les courants classiques d'échange avec la France.

Ramenée au contexte historique très difficile de l'époque, l'inadéquation de la politique tarifaire peut s'expliquer par l'absence de visibilité et, donc d'une vraie stratégie de développement. Avec le plan d'urgence lancé pour la période 1962-1966, l'Algérie n'a pu prendre en charge que les priorités tout en renvoyant à une date ultérieure la conception et la mise en œuvre d'une véritable stratégie de développement [Boudjema, 2011].

Trois ans après la charte d'Alger (1964) ayant repris les problématiques et méthodologie du développement tout en mettant l'accent sur, la révolution agraire, l'industrialisation, les nationalisations, la planification et le développement du facteur humain, en février 1967, les perspectives de planification et la stratégie du développement ont été élaborées pour l'horizon 1980 par la Direction générale du plan et des études économiques [Boudjema, 2011].

Conséquemment, la politique tarifaire s'est avérée inadéquate avec les objectifs du **nouveau modèle du développement** affirmé et basé sur **l'industrialisation substitutive d'importation**, d'où l'adoption d'un nouveau tarif douanier en 1968.

Venu modifier l'ancien, le nouveau tarif douanier est promulgué en vertu des dispositions de l'ordonnance n°68-35 du 2 février 1968 avec la double ambition d'être sélectif à l'importation et d'encourager la production des substitutions d'importation. Selon M. E. Benissad, ses caractéristiques essentielles sont les suivantes :

- 1- En ce qui concerne la structure du droit de douane, le tarif douanier comprend désormais, deux colonnes uniquement :
  - a. Un tarif préférentiel applicable pour l'ensemble des pays de la Communauté économique européenne (CEE), y compris la France<sup>47</sup> et les pays ayant accordé à l'Algérie le traitement de la nation la plus favorisée.
  - b. Un tarif de droit commun applicable aux pays tiers.

L'esprit de cette innovation apportée au niveau du tarif douanier consiste à promouvoir la diversification géographique du commerce d'importation en se basant sur les seules capacités compétitives des pays, notamment ceux membres du marché commun de l'Europe.

- 2- L'autre caractéristique importante consiste en la discrimination faite au sein des biens de consommation classés en trois catégories : les produits de première nécessité, les produits de seconde nécessité et les produits de luxe. En opérant cette dichotomie, la politique tarifaire vise à décourager, voire limiter les importations de biens considérés comme superflus par les pouvoirs publics.
- 3- L'autre discrimination, non moins négligeable, effectuée, distingue entre les biens transformés et les biens non transformés. Par cette distinction, la politique tarifaire vise à encourager le processus de la production nationale substitutive d'importation. En effet, les droits de douane applicables aux biens non transformés sont moins élevés, tel que l'illustre le tableau 3.7 ci-après :

---

<sup>47</sup> La colonne France a fait l'objet de suppression du tarif douanier, et ce, en guise de droit de rétorsion prise en application contre les mesures de protection initiées par la France à l'égard des exportations du vin algérien.

Tableau 3.7.  
Tarif douanier de 1968: structure des droits de douane par type de biens.

	Biens transformés	Biens non transformés
Biens de consommation de première nécessité	30 à 50%	20 à 40%
Bien de consommation de luxe	100 à 150%	20 à 30%
Biens d'équipement	30%	20%

Source : M. E. Benissad, *Économie de développement de l'Algérie, sous-développement et socialisme*, 2<sup>e</sup> édition, OPU, 1982.

## II. La réforme de 1972.

L'édification d'une économie parfaitement intégrée susceptible de résorber le chômage et de subvenir aux besoins des populations, comme grande orientation du processus de développement, prévu dans le cadre des « perspectives de planification et la stratégie de développement », élaborées en février 1967, a été reprise dans un premier plan quadriennal en 1970 avec pour objectif, la métamorphose de l'économie et de la société algérienne [Boudjema, 2011].

Effectivement, il est clairement énoncé dans le préambule du plan quadriennal 1970-1973 ce qui suit<sup>48</sup> : « c'est, en notent les concepteurs, par la transformation systématique de nos richesses naturelles, par la mise en place d'une industrie de base fournissant l'assise indispensable des processus industriels, par la fabrication des biens de production nécessaires au développement des secteurs de l'économie et enfin, par la fourniture des biens destinés à la consommation du pays qui se réalisera la transformation complète des conditions nationales capables d'engendrer un mouvement de croissance auto-entretenu ».

<sup>48</sup> Rachid BOUDJEMA, *Economie du développement de l'Algérie 1962- 2010, volume 1*, Dar El Khaldounia, 2011, pp 69-70.

Ainsi, ce plan de développement est-il conçu pour la création d'unités de production favorisant le processus de substitution d'importation et la création d'emplois, d'où l'impératif de prise de mesures permettant, entre autres, la protection de la production nationale.

Justement, si, en termes de structure de droits de douane, le tarif douanier jusqu'à 1972 renferme cinq (5) taux (0%, 3%, 10%, 20% et 50%), la réforme tarifaire de 1972, initiée par l'ordonnance n°72-68 du 29 décembre 1972 portant loi de finances pour 1973, articles 28 à 38, a reconsidéré à la hausse le nombre de taux avec un pic tarifaire de 100%.

La structure des droits de douane de la réforme tarifaire de 1972 se présente comme suit : exonération 0%, taux réduit spécial 3%, Taux réduit 10%, Taux normal 25%, Taux majoré 40%, Taux majoré spécial 70%, Taux supérieur 100% alors que le taux de 50% s'applique uniquement aux voitures particulières d'une cylindrée de 1200 Cm<sup>3</sup>.

L'autre caractéristique essentielle de la réforme tarifaire de 1972 est la suppression de la colonne *CEE*, et ce, en prévision des négociations avec la commission européenne de ce qui allait devenir « les accords de coopération de 1976 » dans lesquels la *CEE* accordait aux pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie) des préférences tarifaires unilatérales.

La contexture du tarif douanier adoptée dans le cadre de ladite réforme se présente comme suit :

- Seule la colonne de droit commun (clause *NPF*) est prévue dans le tarif douanier avec la création d'un tarif spécial susceptible d'être accordé à un pays dans le cadre d'un accord commercial,

- En se référant à la convention internationale de Bruxelles, le tarif douanier reproduit dans des colonnes les éléments inhérents à la nomenclature : les sous-positions tarifaires ; les renseignements statistiques ; les taux de droits de douane afférents au régime du droit commun.

Par ailleurs, la réforme tarifaire intègre d'autres renseignements inhérents à la fiscalité, aux pratiques commerciales et les formalités administratives particulières (taxe unique globale sur la production *TGUP*, les marges bénéficiaires, relatives, marges des monopoles (gros, détail) et les textes d'application).

### III. La réforme de 1986 :

La chute des prix du pétrole de 1986 et, par ricochet, l'érosion du rendement de la fiscalité pétrolière, alors principale recette du budget de l'État, suivie de la détérioration économique, a incité les pouvoirs publics à envisager le redéploiement des voies et moyens de l'équilibre budgétaire, notamment la fiscalité ordinaire, et ce, pour compenser l'érosion du rendement de la fiscalité ordinaire.

Ainsi, la réforme tarifaire de 1986 a-t-elle été introduite par la loi n°86-08 du 25 juin 1986 portant loi de finances complémentaire pour 1986 (JO n°26/1986) avec l'esprit non seulement de renforcer la protection de l'économie, mais aussi de renflouer le budget de l'État en termes de recettes.

En termes de structures de droit de douane, le nombre de taux de six (6) prévu dans la réforme de 1972 est passé, dans la réforme de 1986, à vingt (20) taux, répartis sur 5.501 sous-positions tarifaires de façon non uniforme. Outre la dispersion ayant marqué cette répartition, la réforme tarifaire, dans sa structure

de droit de douane, n'intègre pas les nécessités de la protection de l'économie nationale et elle ne s'est pas faite par degré d'ouvraison.

Donc, la structure des droits de douane ayant subi une modification importante se présente pour le tarif de droit commun comme suit : 0%, 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 40%, 45%, 50%, 55%, 60%, 70%, 80%, 90%, 100%, 110% et 120%. Cette structure est restée en vigueur jusqu'à l'adoption d'une nouvelle réforme tarifaire en 1992.

#### IV. La réforme de 1992 :

Le prolongement de la crise pétrolière engendrant l'érosion du rendement de la fiscalité pétrolière et donc les déficits budgétaires successifs, la détérioration des termes de change et en général, le déséquilibre structurel de la balance des paiements et donc le recours à l'endettement lourd ont conduit l'Algérie à s'engager dans un processus de libéralisation progressive de son économie.

Partant de ce contexte et à l'occasion de l'adaptation du tarif douanier, suite à la ratification, par l'Algérie de la Convention internationale sur le Système harmonisé par la loi n°91-241 du 20 juillet 1991, les pouvoirs publics ont décidé opportunément de réviser la structure des droits de douane de manière à lui attribuer la cohérence nécessaire.

Ainsi, l'article 138 de la loi n°91-25 du 18 décembre 1991 portant loi de finances pour 1992 a-t-il institué un nouveau tarif douanier dans lequel les taux de droits de douane, au nombre de sept (7) sont fixés comme suit : 0%, 3%, 7%, 15%, 25%, 40% et 60%. Ceci dit, le taux marginal est ramené à la moitié de l'ancien pic, et tout taux supérieur est assimilé à une mesure de prohibition tarifaire.

L'objectif essentiel de la réforme tarifaire de 1992 consiste à réduire le nombre de taux, source de fausses déclarations, de réduire le pic tarifaire à 60% et de rétablir la cohérence du tarif douanier perdue du fait de l'intervention des lois de finances modifiant fréquemment les taux aux fins d'augmentation des recettes budgétaires.

Bien que cette réforme ait réduit substantiellement le nombre de dispersion des taux de droits de douane, de nouvelles modifications ont été apportées à cette nouvelle grille à travers les lois de finances successives de 1996, 1997, 1998 et de 2001.

Le tableau 3.8 montre la répartition des taux de droits de douane par sous-positions tarifaires.

Tableau 3.8  
Répartition des taux de droits de douane par sous-positions tarifaires (1992)

Taux	0%	3%	7%	15%	25%	40%	60%
Nombre de SPT	137	660	1151	1263	940	857	1094
Taux	2,25%	10,82%	18,86%	20,70%	15,40%	14,04%	17,93%
Taux cumulé	2,25%	13,06%	31,92%	52,62%	68,03%	82,07%	100,00%

Source : Direction générale des douanes

Il ressort de la lecture du tableau 3.8 que plus de la moitié des sous positions, soit 52,62% sont sujettes à des taux ne dépassant pas 15% contre 17,93% de sous positions tarifaires soumises au taux marginal de 60%, alors que 2,25% seulement de sous positions tarifaires bénéficient de l'exonération.

Aussi et, dans une certaine mesure, les taux sont-ils modulés en fonction du degré d'ouvrison des produits et leur utilité socioéconomique. En effet, le tableau 3.9 met clairement en évidence cette modulation de la grille tarifaire basée sur le degré d'ouvrison (biens destinés à la consommation finale, biens de fonctionnement et biens d'équipement (outils de production)).

Tableau 3.9  
Répartition des taux de droits de douane par groupe de produits.

Taux \ GU	Biens alimentaires	Biens de fonctionnement	Biens d'équipement	Bien de consommation
0%	4	40	30	63
3%	51	488	95	26
7%	46	746	307	52
15%	72	644	385	162
25%	200	351	230	165
40%	97	228	94	437
60%	186	92	24	792
<b>Totaux</b>	<b>656</b>	<b>2 590</b>	<b>1 165</b>	<b>1 697</b>
%	10,74%	42,40%	19,07%	27,78%

Source : Direction générale des douanes

Sur les 1 094 sous positions tarifaires soumises au taux marginal, 792 d'entre elles concernent les biens de consommation finale et 186, elles, touchent les biens alimentaires, tandis que 116 (92+24) seulement concernent les biens destinés au fonctionnement et à l'équipement de l'outil de production (industriel ou agricole).

Par ailleurs et, en vue d'atténuer les effets du processus de libéralisation du commerce extérieur notamment sur l'emploi, le Ministère des Finances a introduit, à partir de 1995, à titre temporaire et transitoire, la valeur administrée comme outil supplémentaire de protection tarifaire sans pour autant modifier la structure des droits inscrits au tarif douanier.

Le principe pour cette nouvelle technique consiste à fixer, administrativement, pour une liste de produits, la valeur minimale devant être retenue par l'administration des douanes comme élément de base de l'assiette pour l'application des droits et taxes. En fonction des produits, trois objectifs distincts sont poursuivis : la protection d'un secteur ou d'une branche, la lutte contre la sous-facturation (minoration de la valeur en douane) et la limitation des

importations dans un contexte de rareté de devises. Néanmoins, cette technique occulte le risque de transfert illicite de devises en pratiquant la surfacturation.

Le pic tarifaire (taux marginal) de 60% prévu dans la politique tarifaire de 1992 a été revu à la baisse à deux reprises (1996 et 1997) et ce, dans le cadre des mesures inhérentes au réajustement structurel.

Effectivement, l'article 140 de l'ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances pour 1996 a remplacé le taux marginal de 60% par le taux de 50%. Le tableau 3.10 fournit la répartition des taux des droits de douane par sous-positions tarifaires, tel qu'elle découle des modifications intervenues dans le cadre de la loi de finances pour 1996.

Tableau 3.10  
Répartition des taux des DD par SPT (modification LF 1996)

Taux	0,00%	3,00%	5,00%	7,00%	15,00%	40,00%	50,00%
Nombre SPT	98	658	767	1 247	1 235	745	1 461
%	1,58%	10,59%	12,35%	20,08%	19,88%	11,99%	23,52%

Source : Direction générale des douanes

À l'instar de la grille tarifaire de 1992, les biens de consommation sont les plus taxés, suivis, dans l'ordre des biens alimentaires, des biens de fonctionnement et des biens d'équipement.

La réforme tarifaire de 1992 a subi des modifications, encore une fois, dans le cadre de la loi de finances prévue par l'ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996. Ainsi et, conformément à l'article 84 de ladite ordonnance, la structure de droits de douane se présente-t-elle comme suit : 0%, 5%, 15 %, 25 % et 45%.

Il est relevé donc la suppression des taux de 3% et 7% et leur remplacement par le taux de 5%, de même qu'il est relevé la suppression du taux de 40 % et la réduction du taux marginal de 50% à 45% .

Le tableau 3.11 fournit la structure des droits de douane répartis par 6221 sous-positions tarifaires pour 1997.

Tableau 3.11  
Structure des droits de douane répartis par SPT (1997)

Taux	0%	5%	15%	25%	45%
Nombre SPT	100	1 553	1 567	755	2 246
%	1,61%	24,96%	25,19%	12,14%	36,10%

Source : Direction générale des douanes

Il y a lieu de constater que les sous-positions tarifaires soumises au taux marginal de 45% représentent plus d'un tiers (1/3) soit 36,10%, soit une augmentation de 12,10% comparativement à la grille de 1996.

La grille tarifaire de 1997 a subi à son tour une modification à l'occasion de promulgation de la loi n° 97-02 du 30 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998.

Ainsi, l'article 49 de cette loi a-t-il institué une nouvelle structure de droits de douane comme suit : 0%, 3%, 5%, 15%, 25% et 45%. Alors qu'en 1999, la quotité de 3% a été augmentée à 5%.

Une nouveauté a été introduite dans le cadre de la loi de finances pour 2000, et ce, dans la perspective d'encourager les produits destinés au montage industriel et les collections dites « CKD » (*Completely knocked down*). Effectivement, les produits dits « CKD » sont passibles du taux réduit de 5% (article 59 de la loi de finances pour 2000), et ce, en vue de soutenir les industries locales et celles naissantes. La grille tarifaire de 2000 est la même que celle de 1997.

Les répartitions des grilles tarifaires adoptées depuis la réforme de 1992 jusqu'à 2000 visent un double objectif : fiscal (en renflouant le budget de l'État) et

économique (la protection de la production nationale contre la concurrence étrangère).

Néanmoins, concernant la protection de la production nationale, les réformes tarifaires adoptées ne sont pas cohérentes, faute d'études d'impact, d'où l'opacité du système de protection.

À titre indicatif, certaines matières premières utilisées dans les industries locales sont passibles des taux les plus élevés (45%), alors que certains produits finis, sous prétexte qu'ils ne sont pas fabriqués localement, sont soumis aux taux les moins élevés (5%) tels sont les arguments avancés à la faveur de la réforme tarifaire de 2001.

## **§ 2. La réforme de 2001.**

En 2001, un groupe de travail interministériel chargé de la réforme tarifaire avait été institué. En coordination avec les experts, le groupe de travail a amené des travaux d'évaluation de la politique tarifaire ayant débouché sur plusieurs constats.

Le premier constat qualifie le système de protection de compliqué et d'instable dont il est difficile de maîtriser les effets. Avec la suppression des restrictions quantitatives aux échanges, le tarif douanier aurait dû être considéré le seul outil de protection. Les quotités des droits de douane et des taxes à effets équivalents inscrites au tarif douanier doivent normalement correspondre à la valeur de la protection tarifaire nominale offerte dans le cadre d'un droit commun.

Or, les quotités de droits de douane inscrites au tarif douanier ne correspondent, pour certains produits, qu'à un faible besoin de protection, alors que l'effet protecteur des valeurs administrées est beaucoup plus important.

Effectivement, les taux intermédiaires ont subi de nombreuses modifications par le biais de mesures tarifaires instituées par les lois de finances successives. Ces changements annuels ont impacté la cohérence même de la structure, d'où les limites de cette méthode.

D'autre part, il a été enregistré un recours intensif à la technique de la valeur administrée en vue de protéger des pans entiers de la production nationale et de limiter l'importation des produits jugés superflus par les pouvoirs publics. Il est permis de dire que le recours à la valeur administrée a constitué l'instrument essentiel d'intervention des pouvoirs publics en matière d'encadrement du commerce extérieur et de protection de l'économie nationale.

Outre, les difficultés liées à son application, la valeur administrée présente évidemment certains effets négatifs tels que la multiplication de fausses déclarations en douane, la prolifération du phénomène de la majoration de la valeur en douane favorisant le transfert illicite de capitaux (devises) conjugué avec l'inadaptation du système de contrôle de changes de l'époque.

L'autre incohérence consiste en la sujétion de certains produits, frappés par des taux de droits de douane faibles ou intermédiaires à des valeurs administrées fortement prohibitives.

Le deuxième constat qualifie le système d'incohérent encourageant la recherche de rente et la fraude, dans la mesure où les pouvoirs publics, ne maîtrisant pas les effets d'un système et ne disposant pas d'arguments solides, ont cédé aux pressions exercées par les opérateurs, tentés de réclamer des mesures supplémentaires de protection administratives et de solliciter le bénéfice de régime d'exonération, et ce, face à l'instabilité, à l'incohérence et à l'opacité du système.

La perception faite par les opérateurs quant à l'existence de niveau de protection considérable les a incités à rechercher plutôt la rente, lequel comportement favorise l'accroissement des distorsions économiques.

L'autre constat qualifie le système d'inefficace et d'incompatible avec l'ouverture de l'économie. Certaines branches d'activités ou secteur bénéficient de niveau de protection excessif alors que d'autres sont pénalisés par le système. Autrement dit, la protection est inégalement répartie entre les branches.

L'ampleur des écarts en termes de protection a engendré une mauvaise allocation des ressources de production et un gaspillage pour l'économie. Des productions de substituts à l'importation sont favorisées, malgré l'étroitesse des marchés par une protection effective qui n'est pas de nature à renforcer la compétitivité des produits sur les marchés extérieurs. Quant au bien-être des consommateurs, il est largement atténué dans la mesure où celui-ci doit acheter des produits, de qualité médiocre, pour des prix plus élevés.

L'un des principaux effets d'une protection abusive est d'amplifier la concentration des revenus. Un petit nombre de la collectivité réalise des rentes au détriment, à la fois, des consommateurs finaux et de l'État.

Tableau 3.12. Répartition des taux de DD par groupes de produits, 2001 (nombre de sous-positions tarifaires et taux).

Groupes/Taux	0%	5%	15%	25%	45%	Total des sous-positions	Taux moyen pondéré
Alimentation	4	97	70	65	444	680	33,7
Energie-Lubrifiants	0	35	3	1	17	56	10,0
Produits bruts	0	289	42	23	63	417	11,8
Demi-produits	3	660	708	285	290	1946	16,8
Biens équipements agricoles	0	11	94	40	5	70	21,0
Biens équipements industriels	30	402	346	200	185	1163	17,0
Biens de consommation	28	123	153	150	1087	1541	36,0
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>1617</b>	<b>1136</b>	<b>764</b>	<b>2091</b>	<b>5873</b>	<b>23,4</b>

Par le nombre de sous-positions tarifaires<sup>49</sup>  
Source : CNIS

<sup>49</sup> Taux effectif = Montant liquidé en % de la valeur des importations mises à la consommation.

Tableau 3.13 Taux effectifs de DD par groupes de produits et taux nominaux, 2000 (en %).

Groupes/Taux	0%	5%	15%	25%	45%	Total
Alimentation	0	4,7	14,2	21,2	32,5	11,1
Energie-Lubrifiants	0	3,8	9,0	24,8	34,6	14,9
Produits bruts	-	4,8	13,1	23,1	33,2	6,2
Demi-produits	0	4,2	12,3	20,5	23,0	10,8
Biens équipements agricoles	-	4,4	6,2	5,6	38,2	6,3
Biens équipements industriels	0	3,3	7,9	12,8	10,7	7,1
Biens de consommation	0	4,1	10,5	15,0	31,2	13,4
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>4,2</b>	<b>10,4</b>	<b>17,0</b>	<b>21,8</b>	<b>10,0</b>

Source CNIS

La structure légale du *DD* présentée dans les tableaux 3.12 et 3.13 ci-dessus met en évidence la répartition des taux effectifs de taxation par taux de *DD* dans chaque catégorie de produits. Dans ces deux tableaux, les disparités de taux à l'intérieur d'une même catégorie de produits sont importantes ; elles révèlent la présence éventuelle d'incohérences tarifaires susceptibles de pénaliser certains opérateurs.

Le taux moyen légal du *DD* pour l'ensemble des produits (sous positions tarifaires) est de 23,4%. Les biens de consommation sont les plus taxés en moyenne (36% et 33,7% pour l'alimentation) ; ensuite, les biens d'équipement avec un taux moyen compris entre 17% et 21% puis les demi-produits dont le taux moyen est de 16,8%, et enfin les produits bruts taxés en moyenne à 11,8%.

L'examen de la structure des taux effectifs permet de constater que le taux moyen effectif du *DD* est de 10,0% pour l'ensemble des importations, ce qui pourrait laisser supposer que la protection offerte par le droit de douane est faible. Toutefois, l'importance des écarts de taxation effective entre les produits d'une même catégorie laisse supposer que certains opérateurs ont une protection élevée alors que d'autres sont désavantagés par la structure effective des taux du *DD*.

Tels sont les constats essentiels ayant présidé à la nécessité d'une réforme tarifaire en 2001, d'où l'intervention de l'ordonnance n°01-02 du 20 août 2001, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2002.

La réforme tarifaire de 2001 vise de nombreux objectifs, tant bien au plan interne qu'au plan externe.

Au plan interne, il y a d'abord la quête d'une plus grande harmonisation de la structure tarifaire, en se basant sur le critère du degré d'ouvraison de produits de façon à encourager les activités de production et d'investissement.

Assurément, une telle entreprise est de nature à favoriser la promotion du système d'incitation par le biais d'une meilleure allocation des ressources de nature à rendre l'acte à produire plus rentable que l'acte de commerce.

Il y a ensuite la recherche d'une plus grande transparence du système tarifaire favorisant davantage la prévisibilité des opérations du commerce extérieur de façon à promouvoir la concurrence et le renforcement de la compétitivité des entreprises, tout en favorisant l'amélioration du climat général des affaires et de l'investissement.

Par ailleurs, il y a recherche de l'amélioration du pouvoir d'achat, et donc du bien-être du consommateur avec des effets positifs sur la demande en réduisant les prix de produits domestiques ou importés.

Enfin, l'un des objectifs essentiels de la réforme demeure la simplification du système tarifaire pour une meilleure efficacité dans sa gestion tout en améliorant le dispositif de lutte contre la fraude en vue de décourager le développement du secteur informel.

Quant au plan externe, la réforme tarifaire s'inscrit dans la perspective de préparation des négociations dans le cadre du processus d'intégration économique mondiale et régionale.

Le premier processus est celui inhérent aux négociations d'accession à l'OMC. Une telle démarche se traduira par une consolidation des droits de douane, d'où l'importance d'une réforme tarifaire devant introduire une plus grande cohérence dans la structure tarifaire en relation avec les autres outils d'encadrement du commerce extérieur, outre la nécessité de la prise en charge de la question de la valeur en douane.

Le second processus a trait à la conclusion d'un accord de partenariat avec l'Union européenne (UE) devant aboutir notamment à la mise en place d'une zone de libre-échange (ZLE) dans laquelle il est supposé y avoir une libre circulation des marchandises entre l'Algérie et l'Union européenne.

Les conclusions des discussions exploratoires prévoient un démantèlement tarifaire progressif avec plusieurs schémas et s'étalant sur une période de douze ans avec une libéralisation immédiate portant sur des produits comme les matières premières et certains biens d'équipement.

Les axes de la réforme tarifaire de 2001 sont multiples. En effet, sur la base des évaluations effectuées sur le système d'encadrement des importations, y compris par le recours à l'expertise internationale (*FMI*), il est préconisé, dans le cadre de la refonte tarifaire de restructurer la grille tarifaire, de réexaminer les questions de la valeur administrée et de la taxe spécifique additionnelle (*TSA*). Seules les deux premières questions sont à retenir.

S'agissant de la restructuration de la grille tarifaire, elle a été opérée par la réduction des taux en se basant sur un classement des produits en trois catégories

pour pouvoir moduler les taux de droits de douane en fonction de degré d'ouvraison :

- Matières premières ;
- Produits intermédiaires ;
- Produits finis.

Une attention particulière a été cependant accordée aux biens d'équipement lorsqu'ils sont fabriqués localement.

A cet effet, trois taux ont été retenus. Il est question :

- du taux réduit de 5% applicable aux matières premières et certains biens de consommation de base (médicaments et céréales, notamment) et des équipements non-obtenus localement ;
- du taux de 15 % affecté aux demi-produits et autres biens intermédiaires destinés à subir une ouvraison ou une transformation complémentaire ;
- du taux de 30% frappant tous les autres produits finis.

Le choix des taux a été dicté par des préoccupations inhérentes à la fois à la volonté de simplifier davantage la grille tarifaire, mais aussi à la nécessité de maintenir une dispersion raisonnable créant le moins possible de distorsions.

Sur 5 913 sous-positions tarifaires, 99 sont touchées par l'exonération, contre 3 024 concernées par le taux de 30%, alors que 2 041 sont frappées par le taux de 15%, pendant que, seulement, 749 sont soumises au taux réduit de 5%.

Quant à traitement de la valeur administrée, la suppression de celle-ci entraîne, sur une période transitoire, des préoccupations de protection des produits fabriqués localement.

Ainsi, les valeurs administrées pour les besoins de protection de produits domestiques seront tarifées. La tarification consiste à transformer la mesure en droit additionnel *ad valorem* d'effet équivalent au droit de douane.

### § 3. Tarif douanier actuel.

#### I. Amendements à la nomenclature du Système harmonisé applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007.

L'Organisation mondiale des Douanes (*OMD*) a adopté au cours de ses 103<sup>e</sup> et 104<sup>e</sup> sessions tenues à Bruxelles du 24 au 26 juin 2004, une Recommandation portant amendement de la Nomenclature qui figure en annexe à la Convention internationale sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises devant entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2007.

Cet instrument appliqué par la plupart des pays ayant un volume d'échanges très important, notamment aux fins de l'établissement de leur tarif douanier national et de collecte des statistiques commerciales, est en fait la troisième convention visant à apporter des amendements au système harmonisé (*SH*), depuis que le *CCD* a approuvé la Convention sur le Système harmonisé en 1983. Il contient 354 amendements légaux pour 2007. La première révision a eu lieu en 1996 et la seconde en 2002.

Il est important de souligner que les notes légales de section, de chapitre et de sous-positions ont été affectées par un nombre assez conséquent de

modifications. De même, la structure de certains chapitres a été largement modifiée.

Les motifs de ces amendements découlent :

1. De l'évolution des techniques et de la structure des échanges ;
2. Des questions sociales ou d'environnement visant à permettre la surveillance des échanges internationaux de certaines marchandises, telles que les substances qui appauvrissent la couche d'ozone, produits contenant de l'amiante, pesticides relevant de la convention de Rotterdam, etc.
3. Des précisions apportées aux textes pour assurer une application uniforme.

Compte tenu du fait que l'Algérie a adhéré à la Convention internationale sur le Système harmonisé suivant la loi n° 91-09 du 27 avril 1991 portant approbation du SH et le décret de ratification n° 91-241 du 20 juillet 1991, elle doit incorporer le contenu de cette recommandation dans sa propre législation.

La prise en charge dans le tarif douanier de ces amendements a pour fondement légal l'article 11 du code des douanes.

La nomenclature du système harmonisé compte jusqu'alors environ 5000 catégories de produits de marchandises qui sont désignées par un code à six chiffres et qui sont disposées dans une structure juridique et logique. Ainsi la transposition de ces amendements dans notre tarif douanier qui prend ce système mondialement valable comme base pour le numéro des marchandises à huit chiffres comporte pour sa version de 2007 :

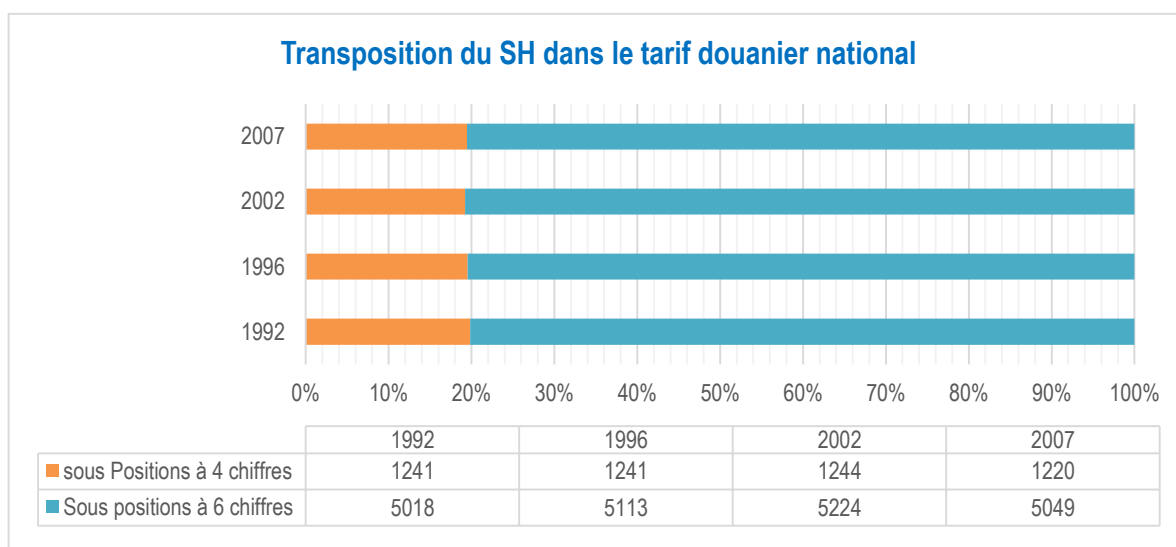
- **5902** sous-positions tarifaires à 8 chiffres (contre 6 071 en 2006 : -169) dont :

- **493** sous-positions supprimées, ce sont surtout des produits de faibles volumes d'échange ;
- **324** sous-positions ajoutées suite à l'évolution de certains produits notamment les produits de haute technologie.

Il s'agit d'une véritable refonte tarifaire du fait que ces amendements ont touché 83 chapitres sur les 97 chapitres qui constituent le système harmonisé. Quatorze chapitres ne sont pas concernés par ces amendements, cela concerne les chapitres 17, 18, 24, 35, 36, 45, 49, 67, 69, 75, 76, 77, 82 et 89.

La dernière révision de la nomenclature du système harmonisé a eu lieu en 2012.

Tableau 3.14 État d'avancement de la transposition de la NSH dans le tarif douanier national.



## II. Amendements à la nomenclature du Système harmonisé applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2012.

Au cours de ses 113<sup>ème</sup>/114<sup>ème</sup> Sessions qui se sont tenues à Bruxelles, du 25 au 27 juin 2009, le Conseil de *SH* a adopté la recommandation visant à amender le Système harmonisé dans le cadre de l'article 16 de la Convention *SH*.

Le 08 juillet 2009, le Secrétariat général de l'*OMD* a notifié aux parties contractantes les amendements adoptés par le Conseil du *SH* et qui entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

Le *SH* 2012 comprend 220 séries d'amendements adoptés et répartis comme suit :

- 98 concernent le secteur agricole ;
- 27 le secteur chimique ;
- 09 le secteur du papier ;
- 14 le secteur du textile ;
- 05 le secteur des métaux de base ;
- 30 le secteur des machines ; et
- 37 autres s'appliquent à d'autres secteurs.

Ainsi, ces amendements ont-ils touché au total 48 chapitres des 97 chapitres existants. L'objectif étant de passer de 6 069 sous-positions tarifaires à 8 chiffres à environ 17 000 sous-positions tarifaires à 10 chiffres.

## III. Quelques indicateurs sur le tarif douanier en vigueur 2013 :

Le tarif douanier actuellement en vigueur est la conséquence des mesures introduites par l'ordonnance n° 01-02 du 20 août 2001 portant institution d'un nouveau tarif douanier et des amendements du système harmonisé 2012.

Sur le plan de la contenance, le tarif actuel renferme 6120 sous positions tarifaires, les taux applicables sont au nombre de trois 5%, 15 % et 30% en plus de l'exonération (0%), le pic tarifaire étant de 30%.

Tableau 3.15 Répartition des SPT par taux de DD

Taux DD	0%	5%	15%	30%	Total
Nombre SPT	128	1411	2039	2542	6120
Nombre SPT en %	2%	23%	33%	42%	100%

Source : Direction générale des douanes

Le tableau 3.15 fournit la répartition des sous-positions tarifaires par taux de droit de douane. 42 % des sous-positions tarifaires sont sujettes au taux de 30 % contre 33 % pour lesquelles il est appliqué un taux de 15 %, alors que 23 % des sous-positions sont concernées par le taux réduit de 5 %. Un nombre insignifiant, soit 2 % de sous positions tarifaires sont touchées par l'exonération.

Tableau 3.16. Répartition des SPT par taux de TVA

Taux TVA	0%	7%	17%	Total
Nombre SPT	142	211	5767	6120
Nombre SPT en %	2%	4%	94%	100%

Source : Direction générale des douanes

Il ressort clairement de la lecture du tableau 3.16 que la plus part des sous positions, soit un taux de 94 % sont concernées pour le taux de 17 % ; contre 4 % seulement de SPT touchées par le taux réduit de 7 %, alors que les exonérations concernent 2 % uniquement des sous positions tarifaires.

Tableau 3.17.  
Répartition des SPT par groupe d'utilisation.

G.U	Libellé	Nombre de SPT	Pourcentage
1	Alimentation	894	15%
2	Énergie et lubrifiants	93	1%
3	Produits bruts (matières premières)	254	4%
4	Produits bruts (avant 1er transfert)	121	2%
5	Demi- produits	1998	33%
6	Biens d'équipements agricoles	72	1%
7	Biens d'équipements industriels	1196	20%
8	Biens de consommation	1485	24%
9	Or industriel	7	0%
<b>Total</b>		<b>6120</b>	<b>100%</b>

Source : Direction générale des douanes

Le tableau 3.17 fournit la répartition des sous-positions tarifaires par groupe d'utilisation (*GU*). Les demi-produits à eux seuls représentent 1/3 % des sous-positions tarifaires, suivis des biens de consommation pour 24 %. Si les biens d'équipements industriels représentent 1/5 %, les biens d'équipements agricoles ne représentent qu'une partie infime, soit 1 %.

Tableau 3.18.  
Répartition des SPT en fonction du libelle « autres »

SPT (Autres)	Total SPT
1292	6120

Source : Direction générale des douanes

Il ressort du tableau 3.18 que le nombre de sous-positions « autres », i.e. sous-positions résiduelles est de 1292, soit 21 % du total, ce qui signifie qu'il y a besoin d'identification. Ceci est d'autant plus confirmé par le tableau 3.19 puisque 57 % des sous-positions tarifaires « autres » se situent au niveau du *SH* (2 tirets) et 25 % d'entre elles se situent au niveau national.

Tableau 3.19.  
Répartition globale des SPT « Autres » par tiret

Autres (1 seul tiret)	Autres (2 tirets)	Autres (3 tirets)	Total
332	729	208	1292

Source : Direction générale des douanes

Tableau 3.20  
Répartition de nombre de SPT nationales/SPT SH :

Sous positions tarifaires	Nombre	En %
Non éclatées (7 <sup>ème</sup> et 8 <sup>ème</sup> chiffres correspond 00)	4648	75,94%
Éclatement national (7 <sup>ème</sup> et 8 <sup>ème</sup> chiffres ne correspond pas 00)	1472	24,05%
<b>Total</b>	<b>6120</b>	<b>100%</b>

Source : Direction générale des douanes

Le tableau 3.20 fait ressortir clairement qu'il y a nécessité de réviser la structure du tarif douanier en opérant des éclatements détaillés en vue de répondre aux besoins affichés, mais surtout devant être affichés par les secteurs. Alors que le tableau 3.21 renseigne sur la nécessité de réduire la pochette des sous positions tarifaires « autres » dans la mesure où ça représente 31 % des spécialisations nationales. Le tableau 3.20, quant à lui, renseigne sur l'importance des sous-positions tarifaires à deux tirets et trois tirets (respectivement 43 % et 41 %) au détriment des sous-positions tarifaires à quatre tirets (5%).

Tableau 3.21. Répartition des spécialisations nationales / Libellé tarifaire « autres »

Sous positions tarifaires nationales	Nombre	En %
SPT différents libellés	1010	69%
SPT libellé « autres »	462	31%
Total des sous-positions tarifaires éclatées	1472	100%

Source : Direction générale des douanes

### Section 3 : Barrières non tarifaires appliquées en Algérie.

En sus des barrières tarifaires (*BT*), l'Algérie, à l'instar de tous les pays, dresse des barrières non tarifaires (*BNT*). On distingue trois catégories de celles-ci : les barrières non tarifaires à l'importation (§1), les barrières non tarifaires à l'exportation (§2) et les politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises (§3).

#### §1. Barrières non tarifaires à l'importation (*BNT*).

Les aspects liés aux *BNT* dressées à l'importation par l'Algérie sont variés. Il s'agit principalement :

##### I. Des restrictions quantitatives à l'importation, y compris prohibitions, contingents et régimes de licences.

En se basant sur des considérations d'ordre public, de sécurité, de moralité publique, de santé publique et de protection de la santé et de la vie des végétaux et animaux, l'Algérie applique actuellement des mesures d'interdiction et d'autorisations préalables (licence à l'importation)<sup>50</sup>.

En effet, l'importation de certains produits est subordonnée à une autorisation préalable délivrée, selon le cas, par l'autorité compétente. Le tableau 3.17 fournit les produits qui y sont soumis et les autorités respectives habilitées à en délivrer lesdites autorisations préalables.

---

<sup>50</sup>Ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.

Tableau 3.18.  
Produits soumis à l'autorisation préalable à l'importation et les autorités chargées de délivrer lesdites autorisations.

Les produits soumis à l'autorisation préalable à l'import	Les autorités chargées de délivrer lesdites autorisations.
Produits pharmaceutiques, dispositifs médicaux et matériels, équipements et appareils médicaux.	Ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière
Articles de librairie et publications périodiques étrangères.	Ministère de la Culture
Équipements sensibles de télécommunication de la section "A".	Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication.
Substances appauvrissant la couche d'ozone et déchets dangereux.	Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement.
Produits chimiques dangereux et récipients de gaz sous pression.	Ministère de l'Énergie et des Mines.
Armes et équipements sensibles, équipements sensibles de la section "C" comme les longues vues et jumelles ordinaires, les lunettes astronomiques et les lunettes panoramiques.	Ministère de l'Intérieur et des Collectivités locales.
Équipements sensibles de la section "B" destinés aux besoins aéronautiques et équipements de signalisation lumineuse de la section "B".	Ministère des Transports.
Instruments de mesure	Office National de la Métrologie légale (ONML)

## II. Évaluation en douane et règles d'origine :

S'agissant de l'évaluation en douane, l'Algérie avait adopté en 1996, à titre temporaire et transitoire, le système de valeurs administrées (*VA*), et ce, en vue d'atténuer l'impact de la libéralisation du commerce extérieur notamment sur l'emploi, en visant particulièrement l'accroissement de la protection des entreprises locales sans même agir sur la structure des taux du tarif douanier algérien (*TDA*).

En fait, la protection d'un secteur, la lutte contre la sous-facturation et la régulation, voire, la limitation des importations dans un contexte de rareté des devises sont, selon le cas, les trois objectifs visés par ce système d'évaluation. Il

apparaît clairement que le recours à ce système est considéré comme recul par rapport aux processus de libéralisation commerciale dans la mesure où le rétablissement de la protection est recherché sous forme d'intervention administrative.

Il ressort de la lecture du rapport élaboré par le *FMI* (avril 2001) sur la réforme du tarif douanier et des incitations aux investissements, que jusqu'en 2001, année de sa suppression, le système des valeurs administrées concernait plus de 7,7 % de lignes tarifaires, soit 464/6000<sup>51</sup> pour l'essentiel des biens de consommation finale, et plus particulièrement des produits alimentaires et des produits textiles, déjà fortement taxés (45 % de *DD*). Les *VA* ne reflètent pas la réalité du commerce en termes de cours mondiaux, et sont donc équivalents aux prohibitions.

Selon la même source, des estimations en équivalences tarifaires effectuées par les services des douanes ont mis en exergue des taux dépassant parfois 400% d'où leur caractère prohibitif. L'application des valeurs administrées en vue de procurer l'essentiel de la protection pour les entreprises locales est considérée comme une pratique contraire à la définition de la valeur du *GATT*.

Depuis juillet 2001, les dispositions de l'*OMC* en matière d'évaluation en douane, au même titre que les notes interprétatives relatives à l'accord de l'*OMC* sur l'évaluation en douane, adoptées par la loi n° 98-10 du 22 août 1998, modifiant et complétant la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 portant code des douanes ont été mises en pratique.

---

<sup>51</sup>De source interne aux douanes algériennes on parle de 20 %, soit 1200/5996 sous positions tarifaires.

Aussi, la valeur en douane à retenir depuis est-elle la valeur transactionnelle, lorsque les conditions de son établissement sont réunies, sinon, il y a lieu de recourir aux méthodes de substitution<sup>52</sup>.

Quant aux règles d'origine, l'administration des douanes peut exiger des opérateurs économiques la production d'un certificat d'origine lors d'une importation, et ce, conformément au code des douanes algériennes (article 14 *CDA*).

L'Algérie n'applique pas les règles d'origine aux échanges non préférentiels.

Les règles d'origine spécifiques s'appliquaient aux échanges avec les pays de l'Union du Maghreb arabe (*UMA*) et de l'Union européenne (*UE*). Selon la Convention de l'*UMA* – qui n'est pas encore entrée en vigueur – les produits agricoles et les produits du sol et du sous-sol, extraits ou produits dans un pays membre, sont considérés comme originaires de ce pays à 100 %. Pour les produits industriels, un critère de 40 % de la valeur du produit fini sortie usine est appliqué.

Concernant les exportations à destination de pays de l'*UE*, les produits agricoles, les produits de la pêche et les produits du sol et du sous-sol produits en Algérie sont considérés comme étant d'origine algérienne à 100 %, conformément aux règles d'origine énoncées dans le protocole n° 6 de l'Accord d'association entré en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2005. La liste des transformations substantielle pour les produits transformés est annexée à ce protocole.

---

<sup>52</sup> Articles 16 ter à 16 quinquies de la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes.

### III. Autres barrières non tarifaires.

En ce qui concerne l'inspection avant expédition (*IAE*), les importations algériennes ne sont pas, pour le moment, soumises à une inspection avant expédition. L'inspection avant expédition est prévue par les dispositions de la loi de finances complémentaire pour 2009 ayant modifié l'article 92 du *CDA*. La mise en œuvre de la mesure dépend de la promulgation d'un décret exécutif, actuellement en cours de préparation.

En matière de droits antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde, l'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises a été adoptée pour mettre ses dispositions en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes en conformité avec les Accords de l'*OMC*.

Dans cette lancée, deux décrets d'application avaient été promulgués : les décrets exécutifs n° 04-173 et n° 04-174 du 12 juin 2004 portant respectivement composition et fonctionnement du Conseil national consultatif de promotion des exportations et création, organisation et fonctionnement de l'Agence nationale de promotion du commerce extérieur. Trois autres décrets exécutifs ont été également promulgués le 22 juin 2005, fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre : i) des mesures de sauvegarde (Décret exécutif n° 05-220), ii) du droit compensateur (Décret exécutif n° 05-221) et iii) du droit antidumping (Décret exécutif n° 05-222).

L'Algérie n'a jamais imposé des mesures antidumping ou de sauvegarde. Néanmoins, des droits compensateurs avaient été mis en place en 1992 pour une durée d'un an, en vertu du décret exécutif n° 92-123 du 23 mars 1992 fixant les quotités des droits compensateurs applicables à certaines marchandises (chapitre des textiles, peaux, cuirs et chaussures notamment), en application de l'article 8

ter du code des douanes (article abrogé par l'ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003).

S'agissant du régime antidumping, la détermination de l'existence d'un dommage aux fins de l'article VI du *GATT* de 1994 est fondée, d'une part, sur des éléments de preuve positifs quant au volume des importations faisant l'objet d'un dumping et à leur effet sur les prix des produits similaires sur le marché intérieur et, d'autre part, sur le lien de causalité avec la production intérieure – conformément à l'article 22 du décret exécutif n° 05-222. Le droit antidumping ne peut être appliqué qu'à la suite d'une enquête menée par les services compétents du ministère chargé du commerce extérieur, en relation avec les services compétents des ministères concernés (art. 3.-).

En vertu de l'article 34 de ce décret, le montant du droit antidumping ne peut pas excéder la marge de dumping, ce qui est compatible avec les dispositions de l'article 9.1 de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du *GATT*.

Pour les droits compensateurs, la détermination de l'existence d'un dommage prend en considération le volume des importations et l'incidence des produits ainsi importés sur les producteurs nationaux, conformément à l'article 12 du décret exécutif n° 05-221 du 22 juin 2005. Le montant du droit compensateur ne peut pas excéder le montant de la subvention, ce qui est compatible avec les dispositions de l'article 19.2 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (cf. article 28 de ce décret). La méthode utilisée pour déterminer si une subvention est considérée comme négligeable serait établie par rapport au prix *ad valorem*.

En ce qui concerne les mesures de sauvegarde, le décret exécutif n° 05-220 du 22 juin 2005 est libellé dans les mêmes termes que l'article 2 de l'Accord sur les sauvegardes en ce qui concerne la détermination de l'existence d'un dommage.

Les dispositions de l'article 5.2 de l'Accord sur les sauvegardes n'apparaissent pas dans l'article 7 du décret exécutif n° 05-220.

Une structure chargée des défenses commerciales a été prévue dans l'organigramme du ministère du Commerce. En effet, une sous-direction appelée (des défenses commerciales) figure au sein de la direction de l'évaluation et de la réglementation du commerce extérieur (Direction générale du commerce extérieur). Cette sous-direction est chargée de proposer en adéquation avec les accords commerciaux internationaux toutes mesures de défenses commerciales et d'instruire tout dossier y afférent, de traiter tout dossier contentieux relatif aux défenses commerciales et d'élaborer, le cas échéant, les mesures de sauvegarde.

Après la promulgation des décrets inhérents aux défenses commerciales le 22 juillet 2005, les missions de ladite sous-direction ont été réaménagées en vertu du décret exécutif n° 11-04 du 9 janvier 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n°02-454 (JO n°2/2011). Rattachée à la direction du suivi et de la promotion des échanges commerciaux, la sous-direction des défenses commerciales a pour mission de proposer et d'élaborer tout instrument de défenses commerciales portant sur les mesures d'antidumping, les mesures de sauvegarde et les droits compensateurs en adéquation avec les accords commerciaux internationaux et de traiter le contentieux relatif aux défenses commerciales.

La sous-direction -organisée en deux bureaux, l'un chargé des mesures relatives aux défenses commerciales et l'autre chargée des contentieux relatifs aux défenses commerciales- demeure, à ce jour, non opérationnelle. Ainsi aucune mesure de défense commerciale n'a été initiée par l'Algérie.

## §2. Barrières non tarifaires à l'exportation.

### I. Restrictions à l'exportation.

Un bon nombre de restrictions à l'exportation ont été édictées afin de préserver certaines espèces animales et végétales et pour protéger le patrimoine national. Ainsi, les exportations d'animaux vivants reproducteurs des espèces ovine et bovine, de corail brut et semi-fini, de plants de palmiers et d'objets présentant un intérêt national sur le plan de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie sont interdites, conformément à la loi n° 98-04 du 15 juin 1998 relative à la protection du patrimoine culturel et à l'arrêté interministériel du 9 avril 1994<sup>53</sup>,

L'Algérie a mis en place des spécifications à l'exportation (certificats d'exportation) pour : i) les déchets ferreux et non ferreux ; ii) les marchandises non transformées (liège<sup>54</sup> et peaux brutes) ; et iii) les matériels et équipements d'occasion. Cette mesure a été établie en vue de pallier le manque de transparence et de traçabilité affectant l'exportation de ces produits, ainsi que pour protéger le patrimoine national et l'environnement. La liste des produits est établie par un arrêté conjoint des ministres chargés des finances et du commerce, sur la base des opinions émises par les Ministères sectoriels concernés. Ces catégories de marchandises sont régies par le cadre réglementaire mis en place pour assurer la transparence des transactions commerciales à tous les niveaux.

Les prix minimums de référence appliqués peuvent représenter des restrictions à l'exportation au sens de l'article XI du *GATT* de 1994 et des subventions déguisées pour la production nationale qui utilisait ces produits comme intrants.

---

<sup>53</sup> Fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation.

<sup>54</sup> À l'exemple de l'arrêté du 12 décembre 1966 portant contingentement de lièges à l'exportation (JO n° 108 du 23 décembre 1966, Page 1282).

Les prix minimums de référence avaient été appliqués aux exportations de dattes, de peaux brutes et de déchets ferreux et non ferreux afin d'empêcher la fraude fiscale et la fuite de capitaux résultant de la sous-facturation pratiquée par les exportateurs, et à protéger la qualité de la datte "*Deglet Nour*". Toutefois, ce dispositif avait été supprimé par la décision du ministre du Commerce n° 05/MC/SM/05 du 8 janvier 2005.

## II. Subventions à l'exportation.

Les ventes et les services liés à l'exportation sont exonérés de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (*IBS*) pendant cinq ans, à compter de 2001, à l'exception des transports terrestres, maritimes et aériens, des réassurances et des banques, en vertu de l'article 138/2 du Code des impôts directs. Les entreprises exportant des biens et des services avaient pu bénéficier d'une exonération du versement forfaitaire (2 %) pendant cinq ans à compter de 2001. Cette exonération avait été appliquée au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises. Ces deux exonérations avaient été reconduites par la Loi de finances pour 2001 (article 9). En outre, les opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de transformation et de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation ne sont pas soumises à la taxe professionnelle (article 220.3 du Code des impôts directs).

Un Fonds de promotion des exportations avait été institué par la loi de finances de 1996<sup>55</sup> en vue d'encourager la diversification des exportations, en particulier les exportations de produits agricoles qui représentent moins de 1 % des recettes totales d'exportation.

---

<sup>55</sup> Article 195.

Le Fonds couvre une partie des coûts supportés par les exportateurs de produits autres que les hydrocarbures pour la participation aux foires et expositions à l'étranger, la réalisation d'études sur l'amélioration de la qualité des produits, la prospection des marchés extérieurs, la réalisation d'études de marché et le transport des produits exportés. L'aide accordée à la réalisation d'études sur les marchés extérieurs n'est pas subordonnée aux résultats à l'exportation ; elle est ouverte à toutes les entreprises de production au stade préconcurrentiel, quelles que soient leurs activités d'exportation<sup>56</sup>. L'aide octroyée pour les frais de transport des produits exportés ne concerne que les articles périssables dont les zones de production sont éloignées des ports d'expédition.

Un organisme d'assurance spéciale dénommé « Caisse algérienne d'assurance et de garantie à l'exportation » (*CAGEX*) fournit, moyennant paiement d'une prime, des garanties aux exportateurs contre le risque de non-paiement de leurs créances par des débiteurs défaillants ou insolubles, conformément à l'ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation. Le montant des primes est fixé conformément aux articles 232 à 234 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances<sup>57</sup> et aux articles 2 et 3 du décret exécutif n° 96-47 du 17 janvier 1996. Les procédures de gestion des risques couverts par la *CAGEX* sont définies dans le décret exécutif n° 96-235 du 2 juillet 1996, modifié et complété.

---

<sup>56</sup> À noter que L'Algérie ne subventionne pas les exportations d'hydrocarbures.

<sup>57</sup> Modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006.

### §3. Politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises.

#### I. Normes et certification, Obstacles techniques au commerce :

Une révision du système de normalisation a été entreprise ces dernières années pour en évaluer la conformité avec l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord *OTC*).

À cet effet, la loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation a remplacé la loi n° 89-23 du 19 décembre 1989, afin de mettre le système de normalisation algérien en conformité avec les dispositions de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce. La loi énonce les conditions d'adoption des règlements techniques, des normes et des procédures d'évaluation de la conformité. Elle incorpore aussi les principes de non-discrimination, de transparence, et de références aux normes internationales ainsi que les principes énoncés dans le Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes figurant à l'annexe 3 de l'Accord *OTC*. Ce texte, conjointement à la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes qui énonce les principes fondamentaux concernant la santé et la sécurité des consommateurs et les obligations des opérateurs économiques en la matière, constitue le fondement juridique du système de normalisation.

Trois décrets d'application de la loi sur la normalisation ont été adoptés ; il s'agit des décrets exécutifs n° 05-464, 05-465 et 05-466 du 6 décembre 2005 relatifs respectivement à 1) l'organisation et au fonctionnement de la normalisation, 2) à l'évaluation de la conformité et 3) à l'accréditation. Le décret exécutif n° 05-464 intègre les définitions consacrées dans l'Accord *OTC* concernant les normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité. L'élaboration des normes algériennes est basée sur les normes internationales *ISO*, *CEI* et *Codex*

*Alimentarius.* Les règlements techniques obligatoires appliqués aux importations concernent principalement l'étiquetage, la composition et la description des marchandises. Les produits faisant l'objet d'une certification obligatoire concernent la sécurité, la santé des personnes et/ou des animaux et la préservation des végétaux et l'environnement. Le processus d'élaboration et de publication des normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité est conforme à l'annexe 3 de l'Accord *OTC*.

L'Algérie a notifié son acceptation de l'Annexe 3 de l'Accord à *l'ISO/CEI* le 23 juin 2003. Les décrets n° 05-465 et 05-466 sont basés sur les principes et critères de l'Accord *OTC* et des normes internationales, notamment la norme ISO 17011 sur la compétence, l'intégrité, l'impartialité et l'indépendance.

La loi n° 04-04 relative à la normalisation établit une distinction entre les normes (d'application facultative) et les règlements techniques obligatoires et prévoit le réexamen des règlements techniques de l'Algérie pour faire en sorte qu'ils ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce, qu'ils réalisent un objectif légitime et qu'ils soient fondés sur les normes internationales (articles 6 et 10 de la loi). Dans le cadre de cette loi, les normes d'application facultative ne contiennent aucune disposition obligatoire et que les règlements techniques obligatoires sont conformes aux prescriptions internationales.

En vertu de l'article 25 de cette loi, les règlements techniques sont publiés dans leur intégralité au *Journal officiel* au moment de leur adoption. La question du "délai raisonnable" entre la publication des règlements techniques et leur entrée en vigueur prescrit par l'article 2.12 de l'Accord *OTC* et prévu par l'article 27 du décret n° 05-464 est traitée au cas par cas dans le règlement technique lui-même, en fonction des risques que pose le produit concerné.

Un plan de développement de laboratoires de la qualité a été élaboré, qui a abouti à la mise en place de 19 laboratoires. La création d'un réseau national de laboratoires d'essais et d'analyse de la qualité (*RELEA*) est prévue dans le cadre du décret exécutif n° 97-459 du 1<sup>er</sup> décembre 1997. Les laboratoires vérifient la conformité des produits fabriqués localement et des produits importés uniquement avec les règlements techniques et utilisaient des méthodes et techniques d'essai internationales (*Codex, ISO, etc.*).

Les principes régissant le contrôle de la qualité et de la conformité sont énoncés dans la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes<sup>58</sup> et les procédures de contrôle de la qualité et de la conformité dans le décret n° 2000-306 du 12 octobre 2000, portant modification du décret n° 96-354 du 19 octobre 1996. Le décret exécutif n° 2000-306 prévoit un contrôle systématique de la qualité et de la conformité pour certains produits afin de protéger la santé des consommateurs, ainsi que la délivrance d'un certificat de conformité préalablement au dédouanement.

En cas de non-conformité, l'importateur est tenu soit de déclasser le produit en lui attribuant un niveau de qualité inférieur, soit, pour les produits initialement destinés à la consommation humaine, de les réorienter vers une industrie de transformation ou toute autre destination (aliments pour animaux, etc.).

Si la mise en conformité s'avère impossible, le produit doit être réexporté ou détruit. Les produits soumis à des contrôles systématiques sont, entre autres produits, les denrées alimentaires et les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle ; la liste de ces produits figure dans l'arrêté interministériel du

---

<sup>58</sup> Abrogeant et remplaçant la loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur

3 janvier 1998, qui complète l'arrêté interministériel du 3 mars 1997 (JO n°37/1997).

Les prescriptions relatives à ces trois catégories de produits correspondent à des règlements techniques (étiquetage, composition du produit, innocuité) et se limitent à des considérations de santé et de sécurité. Pour les produits comme les produits réfrigérés, congelés et surgelés, les contrôles visent également à vérifier les conditions de transport.

Le recours aux prélèvements d'échantillons aux fins d'analyse n'est pas systématique. Les prélèvements ne sont effectués que lorsque cela est justifié. Les contrôles s'appliquent tant aux produits importés qu'aux produits nationaux. Le décret exécutif n° 05-484 du 22 décembre 2005 a remplacé le décret exécutif n° 90-367 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des produits alimentaires, à l'effet de mettre le corpus juridique en conformité avec les lignes directrices du *Codex Alimentarius*<sup>59</sup>.

La fabrication, l'importation et la commercialisation de produits toxiques ou présentant un risque particulier et particulièrement dangereux sont soumises à une autorisation préalable du Ministère du Commerce, conformément au décret exécutif n° 97-254 du 8 juillet 1997.

Les autorisations sont délivrées après avis d'une commission technique constituée d'experts relevant de différents ministères (Santé, Industrie, Environnement, Agriculture, Chambres de commerce et d'industrie, etc.) dans un délai de 45 jours prorogables de 15 jours. Cette mesure vise à protéger les

---

<sup>59</sup> À noter la création d'un comité national du *Codex Alimentarius* dont les missions et l'organisation ont été fixées par décret exécutif n°05-67 du 30 janvier 2005. JO N°10 du 6 février 2005, Page 4

consommateurs et seuls les produits à usage personnel, c'est-à-dire non professionnel, sont concernés.

La liste de ces produits fait l'objet d'une révision dans l'arrêté interministériel du 31 décembre 2008. L'autorisation préalable ne constitue pas un préalable au dédouanement. Elle est exigible lors de la mise à la consommation des produits concernés. Ce dispositif s'applique aussi bien aux produits domestiques qu'aux produits importés, en conformité avec les articles Ier et III du *GATT* de 1994.

Par ailleurs, l'Algérie applique un régime d'approbation de modèles d'instruments de mesure, conformément à la loi n° 90-18 du 31 juillet 1990 relative au système national de métrologie et au décret n° 91-538 du 25 décembre 1991. Ce régime vise à vérifier la conformité des instruments de mesure importés avec les modèles approuvés en Algérie. Il est appliqué sans restriction quantitative et quelle que soit l'origine des instruments importés. Des contrôles de conformité similaires sont effectués pour les produits nationaux. En cas de besoin, une demande d'approbation du modèle doit être déposée auprès de l'ONML trois à douze mois avant la date d'importation de manière à disposer de suffisamment de temps pour réaliser les essais nécessaires. En général, quatre semaines sont nécessaires lorsque les essais sont réalisés en Algérie et 12 mois lorsqu'ils sont effectués à l'étranger (mais dans la pratique, six mois suffisent). Si la conformité est établie, une approbation temporaire d'un an permettant la commercialisation du produit est délivrée automatiquement (article 23 du décret n° 91-538 du 25 décembre 1991).

## II. Mesures sanitaires et phytosanitaires.

La réglementation en matière zoosanitaire et phytosanitaire est fondée sur les prescriptions et recommandations du Code zoosanitaire international de l'Organisation mondiale de la santé animale (*OIE*), de la Convention

internationale pour la protection des végétaux telle qu'elle avait été révisée et sur les normes spécifiques de la Commission du *Codex Alimentarius*.

La loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes et la loi n° 87-17 du 1<sup>er</sup> août 1987 relative à la protection phytosanitaire ainsi la loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative à la médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale, ainsi que les règlements pertinents, forment le cadre juridique de base de la réglementation sanitaire et phytosanitaire.

Pour renforcer le système réglementaire, deux décrets avaient été promulgués : le décret exécutif n° 04-319 et n° 04-320 du 7 octobre 2004 relatifs respectivement i) aux principes d'élaboration, d'adoption et de mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires et ii) à la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce.

Ces dispositions sont compatibles avec l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (l'Accord SPS). En outre, des actions sont engagées pour adopter et mettre en œuvre les normes internationales sur les mesures phytosanitaires (NIMP), notamment celles qui concernaient la liste actualisée des organismes nuisibles réglementés, le nouveau glossaire phytosanitaire, la déclaration des zones indemnes, l'analyse des risques phytosanitaires, les procédures d'inspection, etc., avec la contribution de l'assistance technique du Secrétariat de la CIPV.

Conformément à l'article 17 de la loi n° 87-17 du 1<sup>er</sup> août 1987 relative à la protection phytosanitaire, un certificat phytosanitaire délivré par les services officiels du pays d'origine, certifiant l'absence d'organismes nuisibles et répondant aux exigences fixées par ladite loi, est requis pour l'importation de végétaux, produits végétaux et matériel végétal. Le certificat, établi selon le

modèle de la *CIPV*, doit être rédigé en arabe, français ou anglais. Le décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 régit les inspections phytosanitaires aux frontières et établit les procédures pertinentes. Les inspections phytosanitaires aux frontières sont effectuées par des agents relevant de l'autorité phytosanitaire nationale avec le dédouanement et sont obligatoires pour tous les produits végétaux énumérés dans ce décret. En outre, une autorisation technique d'importation est nécessaire pour l'importation de semences et plants destinés à la plantation ou à la reproduction (Arrêté n° 284 du 14 juillet 2002–). Les autorisations techniques doivent être délivrées par le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural dans un délai de 21 jours -mais en pratique dans un délai de quatre à cinq jours- sur la base de l'évaluation du risque phytosanitaire du pays d'origine.

En outre, les normes phytotechniques et phytosanitaires à l'importation des semences et plants des espèces maraîchères, arboricoles ou viticoles et des grandes cultures sont stipulées dans l'arrêté du 7 avril 2004. La liste provisoire des espèces de céréales et de pommes de terre ainsi que des espèces arboricoles et viticoles autorisées à la production et à la commercialisation est établie dans l'arrêté du 2 octobre 2006, modifié et complété. Cet arrêté fut abrogé en 2008 par l'arrêté de 27 novembre 2008, remplacé également par arrêté du 10 février 2011 fixant les listes A et B des espèces et variétés végétales autorisées à la production et à la commercialisation (JO n°52/2011). Une dérogation sanitaire est exigée pour l'importation d'animaux vivants et pour certains produits animaux ou d'origine animale, conformément à la loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative à la médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale et au décret exécutif n° 91-452 du 16 novembre 1991 aux inspections vétérinaires des postes-frontière.

Sont soumis au contrôle sanitaire vétérinaire, tous les animaux, produits animaux ou d'origine animale, soumis ou non au régime de la dérogation sanitaire. Ils devaient être accompagnés d'un dossier sanitaire constitué,

notamment, du certificat sanitaire vétérinaire. Les dérogations sanitaires sont établies dans un délai de 24 à 48 heures après vérification de la situation sanitaire du pays exportateur sur la base des rapports de l'OIE.

La validité des dérogations sanitaires variait entre 30 et 60 jours. L'importation d'animaux et de produits animaux ou d'origine animale pouvant propager les maladies animales contagieuses à l'homme ou à l'animal est interdite.

L'Algérie reconnaît, de manière unilatérale, les mesures sanitaires et phytosanitaires des autres pays comme étant équivalentes aux mesures nationales dans la mesure où ces mesures fournissent un niveau de protection au moins équivalent à celui prévalant en Algérie, ainsi qu'il est prévu à l'article 4 de l'Accord SPS et conformément aux décrets n° 04-319 et n° 04-320.

Pour ce faire, l'Algérie s'appuie sur les recommandations du code zoosanitaire international de l'OIE et les normes du *Codex Alimentarius* pour ce qui est du niveau de protection sanitaire, et sur les normes internationales des mesures phytosanitaires pour les aspects phytosanitaires.

La délivrance de dérogations sanitaires et d'autorisations techniques peut être suspendue à tout moment s'il apparaît une situation nouvelle dans le pays exportateur, qui est susceptible de constituer un risque phytosanitaire ou zoosanitaire. En cas de refus, une notification motivée est adressée à l'importateur, qui peut exercer un recours auprès de l'autorité vétérinaire nationale (animaux, produits animaux ou d'origine animale) ou de l'autorité phytosanitaire nationale (produits végétaux). La liste des additifs alimentaires autorisés figure dans l'arrêté interministériel du 14 février 2002. La liste des organismes nuisibles dont l'importation est interdite figure dans le décret n° 93-286 du 23 novembre 1993.

Les mesures sanitaires et phytosanitaires s'appliquent de la même façon aux produits animaux ou d'origine animale et aux produits végétaux, qu'ils soient importés ou d'origine locale, et à tous les partenaires commerciaux de l'Algérie sans discrimination, conformément à l'article 2/3 de l'Accord *SPS*.

Les mesures applicables aux produits animaux ou d'origine animale et aux produits végétaux fabriqués localement incluent notamment la délivrance au préalable d'un agrément sanitaire pour l'établissement de production et la réalisation d'un contrôle régulier de l'établissement et des produits fabriqués et, le cas échéant, des prélèvements d'échantillon pour analyse.

La fabrication, l'importation, la distribution, la commercialisation et l'utilisation des produits phytosanitaires à usage agricole doivent être approuvées par l'autorité phytosanitaire, après étude de la Commission nationale des produits phytosanitaires et sur recommandation de cette commission, conformément au décret exécutif n° 99-156 du 20 juillet 1999 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-405 relatif au contrôle des produits phytosanitaires à usage agricole, l'arrêté du 24 septembre 2003 relatif à la composition de la Commission nationale des produits phytosanitaires et l'arrêté du 13 mars 2000 relatif aux conditions d'emballage et d'étiquetage des produits phytosanitaires à usage agricole.

Aux termes de l'article 5 du décret exécutif n°04-319 du 7 octobre 2004, « les mesures sanitaires et phytosanitaires ne doivent pas établir de discrimination arbitraire ou injustifiable, si les conditions identiques ou similaires existent, les mesures sanitaires ou phytosanitaires ne seront pas appliquées de façon à constituer une restriction déguisée au commerce ».

### Conclusion du chapitre III.

L'examen du commerce extérieur de l'Algérie pour la période considérée et les politiques commerciales subséquentes permet de dégager essentiellement ce qui suit :

- Sur le plan du commerce extérieur de l'Algérie :
  - Le poids de l'Algérie dans le commerce mondial est insignifiant. Si on ramène les exportations hors hydrocarbures per capita, l'Algérie fera partie des pays des moins avancés. Partant de là, il est permis de dire que l'Algérie n'a aucune place dans la division internationale du travail (*DIT*) ;
  - La structure des exportations algérienne est largement dominée par les exportations d'hydrocarbures depuis tout le temps. Cela laisse supposer ou confirmer l'hypothèse d'existence d'un *Dutch disease* algérien.
- Sur le plan de la politique tarifaire :

La politique tarifaire algérienne y compris l'actuelle réforme comporte de nombreuses incohérences, on notera principalement ce qui suit :

- Le critère de modulation des taux en fonction du degré d'ouvrison (5% pour les matières premières, 15% pour les produits intermédiaires et 30% pour les produits finis), est certes, logique, mais à lui seul insuffisant, dans la mesure où il ne prend pas les nécessités de protection nationale, *i.e.* " ce qui peut être un produit fini pour une branche va être une matière première pour l'autre";

- La part des sous-positions tarifaires (*SPT*) résiduelles *i.e.* "autres" est très importante ;
  - Le taux maximum de 30% est nettement réduit par rapport à certains produits à comparer avec les pays voisins et autres de même niveau de développement ;
  - Le taux de protection effectif est l'un des plus faibles au monde ;
  - Il est vrai qu'il y a eu des efforts en matière d'éclatement des sous-positions tarifaires, mais il reste beaucoup à faire pour pouvoir satisfaire aux besoins de protection des secteurs.
- Sur le plan des barrières non tarifaires :
- Mis à part les formalités administratives particulières (*FAP*), connues pour l'immobilisme administratif et les lenteurs, l'Algérie a abandonné de nombreuses barrières non tarifaires (*BNT*). Donc, outre le fait qu'elles ne sont pas variées, le peu de barrières non tarifaires (*BNT*) n'est pas consistant.



**Conclusion générale.**

## Conclusion générale.

Ce modeste travail est une tentative de vérification de l'incohérence de la politique commerciale de l'Algérie. Il met en exergue deux aspects. Le premier a trait à la restitution, sur le plan doctrinal, de l'état de l'art (cadre conceptuel) au niveau des deux premiers chapitres, en traitant respectivement des théories du commerce international justifiant les gains à l'échange et les politiques commerciales favorables au protectionnisme.

Le second aspect, lui, est lié à l'examen de la politique commerciale de l'Algérie, en présentant d'abord le commerce extérieur de l'Algérie et en abordant ensuite les instruments tarifaires et non tarifaires de l'Algérie.

À l'issue de cette tentative, il a été permis de relever ce qui suit :

Sur le plan du commerce extérieur :

- l'Algérie n'a aucun poids dans le commerce mondial. L'Algérie serait même considérée parmi les pays les moins avancés (PMA), si on ramène les exportations par habitant tout en excluant la part des hydrocarbures, ceci d'une part ;
- D'autre part, la structure des exportations est largement dominée par les hydrocarbures (+ 95%).

Partant de ces deux affirmations, il faut reconnaître que l'Algérie n'a pas de place dans les spécialisations internationales et qu'il est permis de supposer l'hypothèse d'existence du *Dutch Disease* algérien.

Sur le plan de la politique tarifaire, il a été permis de constater clairement son incohérence. Cela peut être vérifié à plusieurs égards dont notamment :

- Le critère retenu pour la restructuration tarifaire basé sur le classement de produits en trois catégories de manière à adapter les taux de droit de douane en fonction du degré d'ouvrison, à lui seul, est insuffisant.
- Le nombre considérable de *SPT* à six (06) chiffres et la part importante que représentent les *SPT* "autres", dénote le travail qui reste à faire en termes d'éclatements pour répondre aux nécessités de protections nationales. Cela dénote également le manque d'implication et de coordination des secteurs.
- Le taux maximum de 30% est nettement réduit par rapport à certains produits nécessitant une forte protection.
- Un taux de protection effectif (*TPE*) très faible. Cette affirmation est étayée par la conjoncture du *CNES* (1<sup>er</sup> septembre)<sup>60</sup>, selon laquelle le taux de protection effectif de la production nationale en Algérie (11%) est parmi les plus faibles à travers le monde, puisque la moyenne mondiale est de 16%, cela dénote qu'il y a absence d'étude d'impact et, renseigne davantage sur le manque d'implication et de coordination des secteurs ;

Sur le plan des barrières non tarifaires, Il y a quasiment absence d'instruments non tarifaires et le peu qui existe n'est pas consistant. A titre indicatif, les normes techniques, qui pourtant sont basées sur des critères scientifiques et objectifs, sont en deçà des exigences et standards internationaux, ce qui fragilise davantage l'économie algérienne.

---

<sup>60</sup> Revue le Phare, N° 08, Décembre 1999, p.52.

Il va sans dire que toutes ces incohérences sont le résultat de certaines insuffisances notamment :

- Absence d'un système d'information économique national ;
- Défaut de mise en œuvre effective de système de comptabilité national, d'où l'impossibilité d'opérer les arbitrages nécessaires ;
- Absence de stratégie économique bien réfléchie ;
- Le manque de coordination inter secteurs.

Ce sont là les pistes qu'il y a lieu d'explorer pour les perspectives à venir.

## Références bibliographiques

### Ouvrages

- ABES Kaci, Le Système harmonisé, ITCIS, 2010.
- ALAOUI Abdallah, La compétitivité internationale : stratégies pour les entreprises françaises. Le Harmattan, 2005.
- BECUWE Stéphane, Commerce international et politiques commerciales, Armand Colin, 2006.
- BEGG David, FISHER Stanley, DORNBUSCH Rudiger, Macro-économie, 2<sup>o</sup> édition. 2002.
- BENISSAD Mohamed El Hocine, Économie du développement de l'Algérie (sous-développement et socialisme), OPU & Economica, 1979.
- BERR J Claude, TREMEAU Henri, Le droit douanier, 6<sup>o</sup> édition. Economica, 2004.
- BERR J. Claude, TREMEAU Henri, Introduction au droit douanier. DALLOZ, 1997.
- BLANCHETON Bertrand, Histoire de la mondialisation. De Boeck, 2008.
- BOUDJEMA Rachid, Economie du développement de l'Algérie 1962- 2010, V1-V2-V3, Dar El Khaldounia, 2011.
- BOUET Antoine, Commerce international. Éd. Economica, 1999.
- BOUET Antoine, Le protectionnisme, Analyse économique. Vuibert, 1998.
- BURGENMEIER Beat, Analyse et Politique économiques. Economica, 2002.
- BYE Maurice, G. DE BERNIS Destanne, Relation économiques internationales, 4<sup>o</sup> édition, Dalloz, 1977.
- CARLTON W. Dennis, PERLOFF M. Jeffrey, Economie industrielle. De BOECK Université, 1998.
- CARTOU Louis et al., L'Union Européenne, 4<sup>o</sup> édition, DALLOZ, 2002.
- CROZET Yves et al. Les grandes questions de l'économie internationale, Nathan, 1997.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- D'ARNISEN Philip et PETIT Jean-Pierre, Échanges et finances internationale : Les acteurs, Banque Éditeur, CFPB, 1997.
- DE BOISSIEU Christian, Principes de politique économique. Economica, 1980.
- DE MÉLO Jaime, GRETHER Jean-Marie, Commerce international : théorie et application. De Boeck, 2000.
- DEBLOCK Christian, F. TURCOTTE Sylvain, Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation. Bruylant, 2003.
- DESCOURS Bettina, Pascale Di Felice, Commerce international. PUF, 1998.
- DUPUY Michel, Développement commerce et OMC, Economica, 2004.
- ENGLISH Philip, HOEKMAN Bernard, MATTOO Aaditya, Development, commerce et OMC, Economica, 2002.
- ENGLISH Philip, HOEKMAN Bernard, MATTOO Aaditya, Le protectionnisme (analyse économique), Vuibert, 1998.
- FARVAQUE Étienne, PATY Sonia, Economie de la démocratie. De Boeck, 2009
- GAMBIER Dominique, Théorie de la politique économique en situation d'incertitude. Éd. CUJAS, 1980.
- GHERTMAN Michel, les multinationales, Bouchene, 1982.
- GUENDOUI Brahim, Relations économiques internationales. Éd. el Maarifa, 2008
- GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, Économie internationale, commerce et macroéconomie, 4<sup>o</sup> édition. DUNOD, 2003.
- GUILLOCHON Bernard, Le protectionnisme. La découverte, 2001.
- JAQUEMIN Alexis et al., Fondements d'économie politique, 3<sup>o</sup> édition (e-doc). De Boeck, 1999.
- KHELADI Mokhetar, Introduction aux relations économiques internationales, OPU, 2010.
- KRUGMAN Paul R. et al. Économie internationale, 8<sup>o</sup> édition, Nouveau horizons, 2009.
- KRUGMAN Paul R., OBSTFELD Maurice, Économie internationale, 3<sup>o</sup> édition, de BOECK Université, 2003.
- LARBI Ezzeddine, Relations économiques internationales. CREA, ENA Tunis, 1993.
- LINDERT Peter H., Charles P. KINDLEBERGER, Economie internationale, 7<sup>o</sup> édition, Economica, 1983.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- LINDERT Peter H., Économie internationale, 8<sup>o</sup> édition, Nouveaux horizons Economica, 1986.
- LINDERT Peter H., Thomas A. PUGEL, Economie internationale, 10<sup>o</sup> édition, Economica, 1997.
- MAYEUR Arnaud, Choix collectifs et raison d'État, traité de macroéconomie. PUF, 2005.
- MESSERLIN A.Patrick, Commerce international, PUF, 1998.
- MUCCHIELLI Jean-Louis, Economie internationale, 2<sup>o</sup> édition, Dalloz, 1997.
- MUCCHIELLI Jean-Louis, Principes d'économie internationale. Economica, 1987.
- MUCCHIELLI Jean-Louis, Relations économiques internationales, HACHETTE Supérieur, 1994.
- MUCCHIELLI Jean-Louis, Thierry Mayer, Economie internationale, Dalloz, 2005.
- NOWAK Jean Jacques, Syndrome néerlandais et théorie du commerce international. Economica, 1998.
- NYAHOHU Emmanuel, PROUX Pierre-Paul, Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles, 3<sup>o</sup> édition (e-doc). Presses de l'Université du Québec, 2006.
- PAVEAU Jacques, DUPHIL François & al., Exporter : Pratique du commerce international, 20<sup>o</sup> édition, Foucher, 2007.
- PRAGER Jean-Claude, La politique économique aujourd'hui. Ellipses, 2002.
- RAINELLI Michel, la nouvelle théorie du commerce international, la nécessité d'une intervention publique dans les flux commerciaux. La découverte, 2001.
- RAINELLI Michel, le commerce international, 9<sup>o</sup> édition, la découverte, 2003.
- RODRIGUE Jean-Paul, L'espace économique mondial, les économies avancées et la mondialisation (e-doc), Presses de l'Université du Québec, 2000.
- SALLES Pierre, Problème économiques généraux, 6<sup>o</sup> édition, Dunod, 1986.
- SALVATORE Dominick, Economie internationale. De Boeck, 2008.
- SANDRETTO René, le commerce international, Armand Colin, 1991.
- SCHNAKENBOURG Christian, Suarez ALFREDO, Commerce mondial et développement durable. HACHETTE Supérieur, 2008-2009.
- STIGLITZ E.Joseph, Pour un commerce mondial plus juste, Nouveaux horizons, 2005

## Rapports

- GIBBS Murray, les politiques commerciales (notes d'orientation) (e-doc), UN DESA (Nations Unies), 2007.
- KEEN Michael (Dir.), Moderniser la douane (défis et stratégies de réforme de l'administration douanière, FMI, 2003.
- Groupe d'experts, la réforme du tarif douanier et des incitations aux investissements. (Algérie), FMI, 2001.
- WTO, World Tariff Profiles 2012 : Applied MFN tariffs, WTO, 2012 (e-document).

## Articles / Périodiques

- ABBAS Mehdi, « L'accession à l'OMC » Quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation ?, Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 101-118. (e-document).
- ABBAS Mehdi, « L'ouverture commerciale de l'Algérie » Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme, Revue Tiers Monde, 2012/2 n°210, p. 51-68. (e-document).
- AINAS Yanis et al. « Les hydrocarbures : atout ou frein pour le développement de l'Algérie ? », Revue Tiers Monde, 2012/2 n°210, p. 69-88. (e-document).
- ANDREFF Wladimir, « Réformes, libéralisation, privatisation en Algérie » Point de vue d'un outsider en 1988-1994, Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 41-62. (e-document).
- BELKAID Akram, « Une dynamique d'alliances au nom de la souveraineté nationale », Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 167-178. (e-document).
- BENABDALLAH Youcef, « Rente et désindustrialisation », Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 85-100. (e-document).
- Collections Statistiques, ONS, N165/ septembre 2011, 2011
- HENNI Ahmed, « La réforme monétaire et financière en Algérie » Enseignements pour une transition vers le marché dans un pays en voie de développement, Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 27-40. (e-document).

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- KICHOU Lyazid, « Les privatisations en Algérie sont-elles toujours d'actualité ? » Eclairages institutionnalistes d'un échec, *Confluences Méditerranée*, 2009/4 N°71, p. 63-84. (e-document).
- Le PHARE, KGN, N134- juin 2010, 2010
- Le PHARE, KGN, N8- décembre 1999, 1999
- Les cahiers du CREAD, CREAD, Monnaie croissance économique et ouverture, N75, 2006
- Les cahiers du CREAD, CREAD, N78, 2006
- MEKIDECHE Mustapha, « Le secteur des hydrocarbures en Algérie » Piège structurel ou opportunité encore ouverte pour une croissance durable?, *Confluences Méditerranée*, 2009/4 N°71, p. 153-166. (e-document).
- MEZOUAGHI Mihoub et TALAHITE Fatiha, « Les paradoxes de la souveraineté économique en Algérie », *Confluences Méditerranée*, 2009/4 N°71, p. 9-26. (e-document).
- OMARI Cherifet al. « L'agriculture algérienne face aux défis alimentaires » Trajectoire historique et perspectives, *Revue Tiers Monde*, 2012/2 n°210, p. 123-141. (e-document).
- OULMANE Nassim, « Politique commerciale, intégration régionale sud-sud et souveraineté économique en Algérie », *Confluences Méditerranée*, 2009/4 N°71, p. 119-133. (e-document).
- PARTENAIRES, CCIAF, N10/ Janvier-Février 2013, 2013
- TALAHITE Fatiha, «25 ans de transformation postsocialiste en Algérie : Introduction», *Revue Tiers Monde*, 2012/2 n°210, p. 7-120. (e-document).
- Union Européenne, Délégation UE en Algérie, N12/ Mars- avril 2010, 2010
- WERENFELS Isabelle, « An equilibrium of instability : Dynamics and reproduction mechanisms of Algeria's political system », *Confluences Méditerranée*, 2009/4 N°71, p. 179-194. (e-document).

## Guides et autres

- Le MOCI, CFCE, guide business 2011 Algérie, 2011
- Nomenclature algérienne des activités et des produits (N.A.P. 2000), ONS, Tome 1- septembre 2002,
- guide Investir en Algérie, KPMG, janvier 2008,

- Le recueil des principaux textes régissant le commerce extérieur, PROMEX, août 2000
- Le Guide de l'exportation, MLP, 1997

## Textes législatifs et réglementaires

- Loi n° 87-17 du 01 août 1987, relative à la protection phytosanitaire. JO N° 32 du 05 août 1987, Page 804
- Loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative aux activités de médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale. JO N° 4 du 27 janvier 1988, Page 90
- Loi n° 90-18 du 31 juillet 1990 relative au système national légal de métrologie. JO N° 35 du 15 août 1990, Page 974
- Loi n°98-04 du 15 juin 1998 relative à la protection du patrimoine culturel. JO N°44 du 17 juin 1998, Page 3
- Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, modifiée et complétée relative aux assurances. JO N°13 du 08 mars 1995, Page 3
- Ordonnance n°96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation. JO N°3 du 14 janvier 1996, Page 13
- Loi 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation. JO N°41 du 27 juin 2004, Page 12
- Loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes. JO N° 15 du 08 mars 2009, Page 10
- Décret exécutif n° 91-452 du 16 novembre 1991 relatif aux inspections vétérinaires des postes-frontière. JO N° 59 du 20 novembre 1991, Page 1875
- Décret exécutif n° 91-538 du 25 décembre 1991 relatif au contrôle et aux vérifications de conformité des instruments de mesure. JO N° 69 du 28 décembre 1991, Page 2262
- Décret exécutif 92-123 du 23 mars 1992 fixant les quotités des droits compensateurs applicables à certaines marchandises. JO N°24 du 29 mars 1992, Page 569
- Décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 règlementant le contrôle phytosanitaire aux frontières. JO N° 78 du 28 novembre 1993, Page 18
- Décret exécutif 96-41 du 15 janvier 1996, relatif aux marges plafonds applicables à la production et à la distribution des médicaments à usage de la médecine humaine. JO N°4 du 17 janvier 1996, Page 19. Modifié par Décret exécutif 96-237 du 02 juillet 1996

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

JO N°41 du 03 juillet 1996, Page 13 et abrogé par décret exécutif 98-44 du 1er février 1998. JO N°5 du 04 février 1998, Page 14.

- Décret exécutif 96-235 du 02 juillet 1996 définissant les conditions et modalités de gestion des risques couverts par l'assurance-crédit à l'exportation. JO N°41 du 03 juillet 1996, Page 10. Modifié par Décret exécutif 97-388 du 19 octobre 1997, JO N°69 du 22 octobre 1997, Page 9 et décret exécutif 99-75 du 11 avril 1999 JO N°26 du 14 avril 1999, Page 4.
- Décret exécutif n° 97-254 du 08 juillet 1997 relatif aux autorisations préalables à la fabrication et à l'importation des produits toxiques ou présentant un risque particulier JO N° 46 du 09 juillet 1997, Page 16
- Décret exécutif n° 97-459 du 01 décembre 1997 complétant le décret exécutif n° 96-355 du 19 octobre 1996 portant création, organisation et fonctionnement du réseau des laboratoires d'essais et d'analyses de la qualité (RELEA). JO N° 80 du 07 décembre 1997, Page 18
- Décret exécutif n° 99-156 du 20 juillet 1999 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-405 du 2 décembre 1995 relatif au contrôle des produits phytosanitaires à usage agricole. JO N° 49 du 25 juillet 1999, Page 14
- Décret exécutif n° 2000-306 du 12 octobre 2000 modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-354 du 19 octobre 1996 relatif aux modalités de contrôle de la conformité et de la qualité des produits importés. JO N° 60 du 15 octobre 2000, Page 6 ;
- Décret exécutif n° 04-319 du 07 octobre 2004 fixant les principes d'élaboration, d'adoption et de mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires. JO N° 64 du 10 octobre 2004, Page 18
- Décret exécutif n° 04-320 du 07 octobre 2004 relatif à la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce. JO N° 64 du 10 octobre 2004, Page 20
- Décret exécutif 05-67 du 30 janvier 2005 portant création du comité national du Codex Alimentarius et fixant ses missions et son organisation. JO N°10 du 6 février 2005, Page 4
- Décret exécutif 05-464 du 06 décembre 2005 relatif à l'organisation et au fonctionnement de la normalisation. JO N°80 du 11 décembre 2005, Page 3
- Décret exécutif 05-465 du 06 décembre 2005 relatif à l'évaluation de la conformité. JO N°80 du 11 décembre 2005, Page 8

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Décret exécutif 05-466 du 06 décembre 2005 portant création, organisation et fonctionnement de l'organisme algérien d'accréditation "ALGERAC". JO N°80 du 11 décembre 2005, Page 10
- Décret exécutif n° 05-484 du 22 décembre 2005 modifiant et complétant le décret exécutif n° 90-367 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des denrées alimentaires. JO N° 83 du 25 décembre 2005, Page 3

## Portails internet

- [www.wto.org/indexfr.htm](http://www.wto.org/indexfr.htm)
- [www.wcoomd.org/fr/](http://www.wcoomd.org/fr/)
- [www.imf.org/external/fra/index.asp](http://www.imf.org/external/fra/index.asp)
- [www.douane.gov.dz/](http://www.douane.gov.dz/)
- [www.oie.int/fr/](http://www.oie.int/fr/)
- <https://www.ippc.int/fr>
- [eur-lex.europa.eu/fr/index.htm](http://eur-lex.europa.eu/fr/index.htm)

## Liste des figures

N° ordre	N° figures	Chapitre	Section	§	Titre des figures
1	1-1	1	2	1	Cycle du produit et Commerce international pour trois groupes de pays de niveaux de développement différents.
2	2.1	2	1	2	Effets d'un droit de douane (petit pays) en équilibre partiel et courbe de demande excédentaire.
3	2.2	2	1	3	Effets d'un droit de douane dans le cas d'un grand pays.
4	2.3	2	1	3	Illustration du droit de douane optimal et des mesures de rétorsion.
5	3.1	3	1	2	Évolution du commerce extérieur de l'Algérie
6	3.2	3	1	2	Évolution des importations algériennes par groupe d'utilisation
7	3.3	3	1	2	Évolution des exportations algériennes par groupe d'utilisation

## Listes figures et tableaux

## Liste des tableaux

N° ordre	N° tableau	Chapitre	Section	§	Titre du tableau
1	1-1	1	1	3	Avantages comparatifs
2	2-1	2	2	1	Classification des différentes formes de BNT aux importations
3	3-1	3	1	1	Part des exportations de l'Algérie dans le commerce mondial
4	3-2	3	1	1	Part des importations de l'Algérie dans le commerce mondial
5	3.3	3	1	2	Évolution de la balance commerciale de l'Algérie
6	3.4	3	1	2	Évolution des importations algériennes par groupe d'utilisation
7	3.5	3	1	2	Évolution des exportations algériennes par groupe d'utilisation
8	3.6	3	1	2	Principaux fournisseurs de l'Algérie par groupe d'utilisation pour 2011
9	3.7	3	2	1	Tarif douanier de 1986, structure des droits de douane par types de biens
10	3.8	3	2	1	Répartition des taux de droits de douane par sous-positions tarifaires.
11	3.9	3	2	1	Répartition des taux de droits de douane par groupe de produits.
12	3.10	3	2	1	Répartition des taux des DD par SPT (modification LF 1996)
13	3.11	3	2	1	Structure des droits de douane répartis par SPT (1997)
14	3.12	3	2	2	Répartition des taux du droit de douane par groupe de produits, 2001, nombre de sous positions tarifaires et taux.
15	3.13	3	2	2	Taux effectifs de DD par groupes de produits et taux nominaux, 2000 (en %)
16	3.14	3	2	2	État d'avancement de la transposition de la NSH dans le tarif douanier national.
17	3.15	3	2	3	Répartition des SPT par taux de DD
18	3.16	3	2	3	Répartition des SPT par taux de TVA
19	3.17	3	2	3	Répartition des SPT par groupe d'utilisation
20	3.18	3	2	3	Répartition des SPT en fonction du libelle « autres »
21	3.19	3	2	3	Répartition globale des SPT « Autres » par taret
22	3.20	3	2	3	Répartition de nombre de SPT nationales / SPT SH
23	3.21	3	2	3	Répartition des spécialisations nationales / Libellé tarifaire « autres »
24	3.22	3	3	1	Les produits soumis à l'autorisation préalable à l'importation et les autorités chargées de délivrer lesdites autorisations.

# Table des matières

<b>Sommaire.....</b>	<b>IV</b>
<b>Introduction générale. ....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre I : Les théories du commerce international.....</b>	<b>9</b>
Introduction.....	9
Section 1 : Les théories traditionnelles du commerce international.....	10
§ 1 : « Les mercantilistes ».....	10
§ 2 : La théorie des avantages absolus d'Adam Smith.....	12
§ 3 : La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo :.....	15
§ 4 : La théorie pure du commerce international : La théorie des dotations factorielles.....	21
I. Le théorème <i>Heckscher-Ohlin</i> (H.O).....	21
II. Le théorème d'égalisation des prix des facteurs.....	26
III. Le théorème de Rybcznski.....	27
IV. Le théorème de Stolper-Samuelson.....	28
V. Le paradoxe de Leontief.....	29
Section 2 : Les nouvelles théories de commerce international.....	32
§ 1 : Les approches néofactorielles et néotechnologiques.....	32
I. L'approche néofactorielle.....	33
II. L'approche néotechnologique.....	35
§ 2 : Économies d'échelle et commerce international :.....	40
§ 3 : Les échanges de différenciation :.....	46
Conclusion du chapitre I.....	52
<b>Chapitre II : Les politiques commerciales.....</b>	<b>54</b>
Introduction.....	54
Section1 : Les barrières tarifaires.....	55
§1. Le droit de douane : définition, rôle et typologie.....	55
§2. Les effets du droit de douane pour un petit pays.....	63
I. L'analyse graphique en équilibre partiel.....	63
II. Le coût du droit de douane.....	67
§3- Les effets d'un droit de douane pour un grand pays.....	70
Section2 : Les barrières non tarifaires.....	78
§1. Les quotas à l'importation.....	78
§2. Les nouvelles formes du protectionnisme.....	84
I. Les restrictions volontaires aux exportations (RVE).....	85
II. Les normes de qualité, réglementation, techniques administratives ou autres et les exigences de mixage... ..	87
§3. Les autres formes du nouveau protectionnisme.....	90
I. Les cartels internationaux.....	90
II. Le dumping.....	91

III. Subvention et subsides à l'exportation.....	94
Conclusion du chapitre II.....	96
<b>Chapitre III : Politique commerciale de l'Algérie.....</b>	<b>99</b>
Introduction.....	99
Section 1 : Commerce extérieur de l'Algérie.....	100
§ 1: Poids de l'Algérie dans le commerce mondial.....	100
§ 2. Tendances générales du commerce extérieur de l'Algérie.....	102
I. Évolution de la balance commerciale de l'Algérie.....	102
II. Évolution du commerce de l'Algérie par groupe d'utilisation : période 1995-2012.....	104
III. Principaux partenaires algériens.....	106
Section 2 : Évolution du tarif douanier algérien.....	106
§ 1. Le tarif douanier algérien de 1963 à 2001.....	107
I. Le premier tarif douanier algérien.....	107
II. La réforme de 1972.....	111
III. La réforme de 1986 :.....	113
IV. La réforme de 1992 :.....	114
§ 2. La réforme de 2001.....	119
§ 3. Tarif douanier actuel.....	126
I. Amendements à la nomenclature du Système harmonisé applicable à partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2007.....	126
II. Amendements à la nomenclature du Système harmonisé applicable à partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2012.....	129
III. Quelques indicateurs sur le tarif douanier en vigueur 2013 :.....	129
Section 3 : Barrières non tarifaires appliquées en Algérie.....	133
§1. Barrières non tarifaires à l'importation (BNT).....	133
I. Des restrictions quantitatives à l'importation, y compris prohibitions, contingents et régimes de licences... ..	133
II. Évaluation en douane et règles d'origine :.....	134
III. Autres barrières non tarifaires.....	137
§2. Barrières non tarifaires à l'exportation.....	140
I. Restrictions à l'exportation.....	140
II. Subventions à l'exportation.....	141
§3. Politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises.....	143
I. Normes et certification, Obstacles techniques au commerce :.....	143
II. Mesures sanitaires et phytosanitaires.....	147
Conclusion du chapitre III.....	152
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>155</b>
<b>Références bibliographiques.....</b>	<b>158</b>
<b>Listes figures et tableaux.....</b>	<b>167</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>168</b>