

Point de vue : Tarifs et libéralisation commerciale dans les pays en développement



Photo ACIDI : Patricio Baeza

2003-02-07

Rohinton Medhora

Tous s'accordent pour dire que les progrès vers l'instauration d'un système commercial mondial plus ouvert se sont amenuisés depuis la conférence de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Doha, en 2001. Il importe d'aller au fond des choses, surtout parce que la question de la haute protection des pays en développement continue de retenir l'attention.

À première vue, la situation est claire. Malgré vingt ans de libéralisation commerciale, souvent dans le cadre d'un programme d'ajustement structurel appuyé par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale, les niveaux tarifaires sont plus élevés dans les pays en développement. Alors que le niveau tarifaire moyen se situe aux alentours de 5 % de la valeur des échanges dans les pays développés, il est plutôt de l'ordre de 15 % en Amérique latine et en Afrique subsaharienne, et atteint jusqu'à 25 % en Asie du Sud. En outre, les pays en développement s'imposent mutuellement des tarifs sur les échanges de marchandises aussi élevés que ceux dont sont frappés les produits en provenance de pays développés. Et, grâce à une série de mesures adoptées par les pays industrialisés, la part des biens provenant de pays en développement qui peuvent entrer en franchise de droits s'accroît constamment.

Ainsi, le gouvernement canadien a annoncé une initiative selon laquelle les importations en provenance des 48 pays les moins avancés (PMA), à l'exception des marchandises à offre réglementée comme les produits laitiers, les œufs et la volaille, entreraient au Canada en franchise et hors contingent. Ce faisant, le Canada emboîte le pas à l'Union européenne qui, en février 2001, a mis en place l'initiative « tout sauf les armes ».

De toute évidence, il reste encore beaucoup à faire pour réduire le protectionnisme dans les pays en développement. Mais cela n'explique pas la dérive du programme de Doha. En premier lieu, le volume des échanges entre les pays en développement est si peu élevé qu'il ne contribue guère aux difficultés auxquelles ils doivent faire face en matière d'exportation. Manifestement, le problème consiste à trouver le moyen d'accéder aux marchés lucratifs de l'Occident industrialisé. Il est un aspect encore plus important toutefois : le raisonnement qui sous-tend l'importance que l'on accorde à la protection dans les pays en développement laisse de côté des questions contextuelles fondamentales, notamment comment il se fait que tant de politiques parallèles, mises de l'avant par les pays développés, empêchent leurs partenaires commerciaux les plus pauvres d'adopter des régimes tarifaires moins élevés.

Il ne s'agit aucunement de dénigrer l'idée que des tarifs moins élevés peuvent représenter des avantages considérables pour les pays en développement. L'abaissement des barrières tarifaires sur les importations de ces pays leur permettrait d'avoir accès aux meilleurs produits que le monde a à offrir et ce, aux meilleurs prix possibles. Autre avantage non négligeable : pareille circulation de marchandises s'accompagnerait du transfert de technologies et de l'amélioration des capacités productives.

La conjoncture actuelle, toutefois, ne laisse pas encore présager l'imminence d'une baisse des tarifs. Dans l'immédiat, un des empêchements tient à l'impossibilité d'élargir l'assiette fiscale dans les pays en développement afin qu'une plus grande partie des dépenses publiques puisse être financée par l'impôt de consommation, l'impôt sur le revenu et l'impôt foncier. Dans bien des pays en développement, les recettes découlant des taxes sur les échanges commerciaux représentent de 10 à 20 % des recettes publiques. Réduire cette source de revenu sans mettre en place les réformes financières qui s'imposent serait aller au devant d'un désastre fiscal.

Quant à l'accès aux marchés, la seule question des tarifs ne peut tout expliquer. Les barrières non tarifaires au commerce est un autre domaine qui suscite bien des frustrations. Il est possible de considérer ces « obstacles techniques au commerce » — tels que les normes sur les composants des produits et les normes d'emballage, l'étiquetage obligatoire, les mesures sanitaires et phytosanitaires — comme des obstacles plus puissants au commerce des produits des pays en développement que les droits ou les contingents. Ceci, puisque le non-respect de ces normes empêche effectivement tout échange des pays en développement sur ces marchés.

Bien que de sérieuses considérations scientifiques et de santé publique soient sous-jacentes aux débats sur des questions comme les normes sanitaires et phytosanitaires, il est également évident que ces préoccupations ont été manipulées à des fins protectionnistes. Ainsi, il s'est souvent avéré qu'au moment même où certains pays satisfaisaient aux exigences établies par les pays développés, les objectifs étaient modifiés et de nouvelles normes étaient imposées.

Néanmoins, l'écueil le plus considérable reste l'agriculture. La majorité des pays en développement en viennent à mesurer leur avantage comparatif à l'aune de ce secteur. Pourtant, c'est encore le secteur le plus protégé dans les pays développés. Certaines statistiques dépassent l'entendement. Les subventions à l'agriculture dans les pays développés se chiffrent à plus de 1 milliard \$CAN par jour, soit environ six fois plus que l'aide accordée aux pays en développement. L'économiste en chef de la Banque mondiale, Nicholas Stern, a fait observer que tandis que l'Europe et le Japon reçoivent en moyenne pour une vache une subvention de 2,50 \$ et 7,00 \$ par jour, respectivement, 75 % de la population de l'Afrique subsaharienne vit avec moins de 2,00 \$ par jour. Un régime agricole mondial plus sensé permettrait d'augmenter les revenus partout sur la planète, y compris dans les pays en développement, de plusieurs fois les montants de l'aide qu'ils reçoivent présentement.

Voilà, en fin de compte, les questions qui doivent être résolues avant que l'on puisse s'attendre à ce que les pays en développement abaissent leurs tarifs. Dans les négociations commerciales internationales, tous les fruits mûrs ont été cueillis. Ce qu'il faut à présent c'est un effort concerté pour faire face aux difficiles questions qui, jusqu'à ce jour, sont restées sans solution. Les tarifs dans les pays en développement ne sont qu'un des éléments de cette épineuse question.

Rohinton Medhora est vice-président de la Direction générale des programmes et des partenariats au Centre de recherches pour le développement international (CRDI) à Ottawa (Canada).