



European
University
Institute

ROBERT
SCHUMAN
CENTRE FOR
ADVANCED
STUDIES

Opérationnalisation des préférences commerciales et des règles d'origine à la lumière des développements récents en matière de commerce international

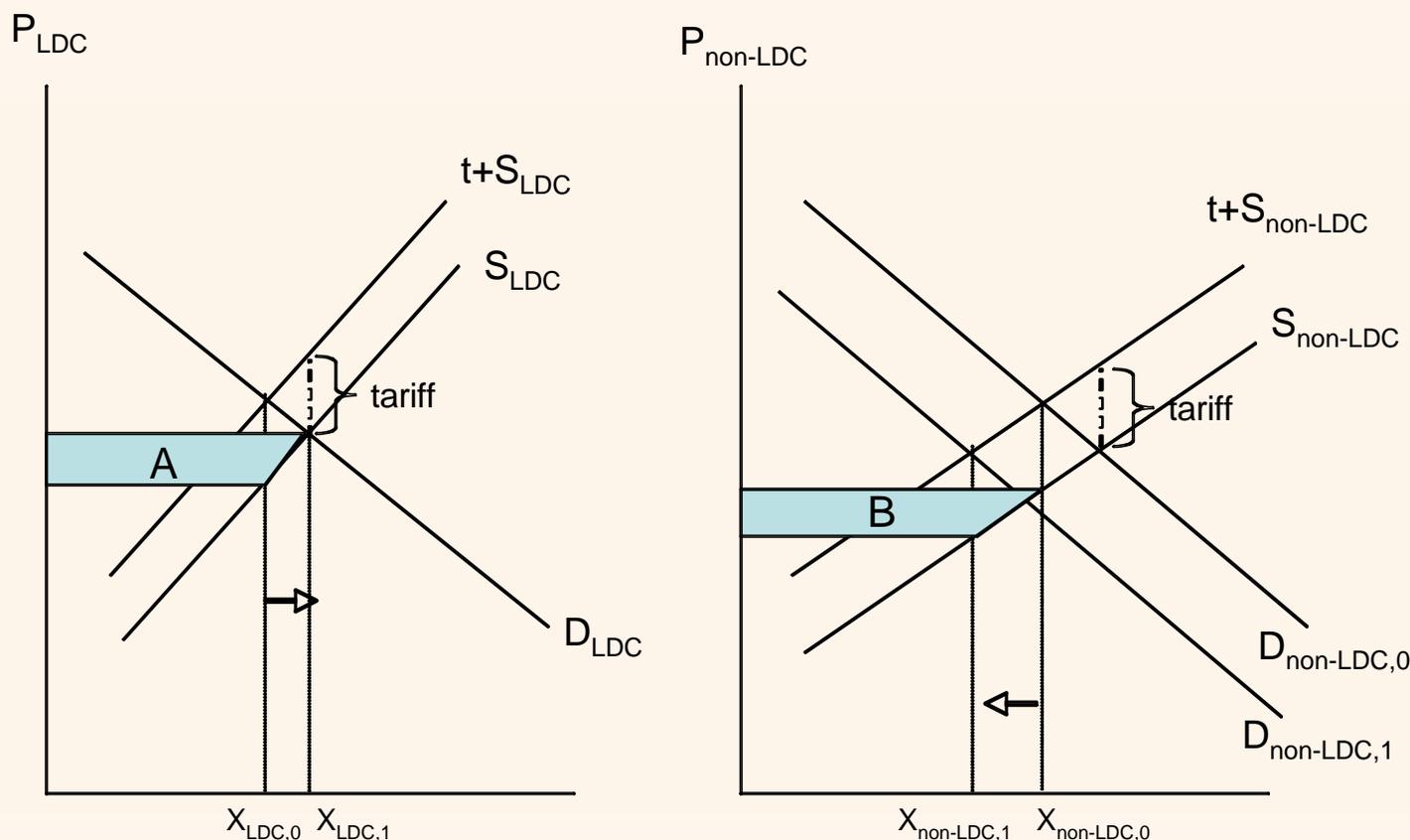
Bernard Hoekman

European University Institute

Octobre 5, 2015



L'effet d'une préférence tarifaire



La préférence commerciale réduit le droit de douane appliqué sur les importations d'un PVD. Cela augmente les exportations de ce pays de $X_{LDC,0}$ à $X_{LDC,1}$. Le PVD gagne la zone A, les autres exportateurs perdent la zone B. Les superficies respectives de A et B dépendent des élasticités de la demande et de l'offre et du degré de compétition entre exporteurs.



La raison d'être des RDOs

- Raison d'être de base pour une RDO: la prévention du détournement des flux de commerce
- - si un pays en développement ou un PMA a accès à un marché en franchise de droits et sans contingents, la nation importatrice veut s'assurer que d'autres pays ne profitent pas frauduleusement de cet avantage en faisant transiter leurs produits par ce PMA.
 - D'où l'exigence qu'un minimum de valeur soit ajoutée dans le pays PMA ou PVD exportateur.



Des potentiels de protectionisme

- Exclure de facto certains biens des préférences en instituant des RDOs trop compliquées à satisfaire
 - Résultat: pas de réductions de tarifs pour ces biens
- Sans qu'elles soient entièrement prohibitives, instituer des RDOs qui rendent les produits moins compétitifs et qui exercent ainsi moins de pression sur l'industrie domestique.
- Protection des exportations: en forçant l'utilisation des inputs en provenance du pays garantissant la préférence et donc généralement plus coûteux pour que le produit soit éligible.
 - Résultat: un détournement du commerce du commerce de pays tiers aussi bien pour les inputs que pour le produit final.
- En fait les RDO imposent des restrictions sur le contenu local



Deux types d'impact des RDOs

1. RDOs augmentent les coûts des entreprises – ils sont obligé d'utiliser des inputs plus cher qui vient de partenaire
 - Effet: elles réduisent d'autant la valeur des préférences jusqu'à parfois les annihiler.
 2. Coûts administratifs/de mise en pratique.
 - Même si les coûts techniques d'une RDO n'est pas prohibitif en soit pour une entreprise le coût de transaction peut être élevé:
 - Le coût de la documentation à fournir pour justifier la RDO quelle qu'elle soit peut contrebalancer les bénéfices de la préférence.
- Implication: les préférences n'ont un impact que si leur marge effective est supérieure aux coûts associés à la justification des RDO
 - La recherche empirique suggère que les RDO en places sont équivalentes à un droit de douane de 2 à 4%



Les marges preferential effectif sont souvent faible

Table 4. *Relative preference margins for selected african countries in high income markets, 2006 (percentage points)*

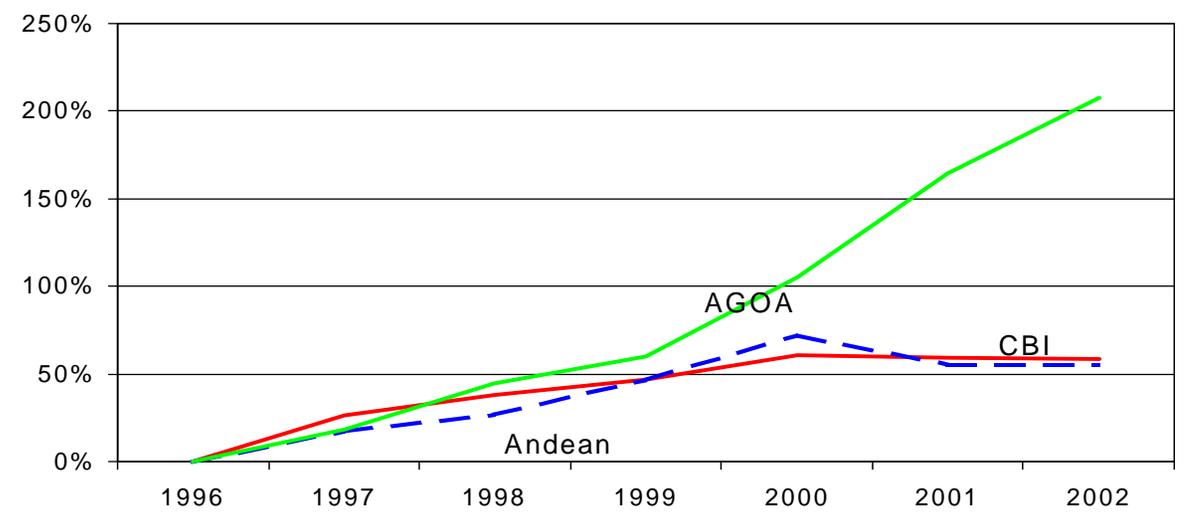
Exporter	Australia and New Zealand	Canada	European Union	Japan	USA	Other High Income Countries
Angola	4.70	0.00	0.04	0.03	0.08	0.02
Benin	0.00	2.72	0.02	0.23	0.18	0.02
Burkina Faso	4.23	1.02	0.60	0.02	0.40	0.27
Cent.African. Rep	1.93	0.65	0.06	0.07	0.03	0.03
Chad	4.61	0.78	0.08	0.00	0.17	0.01
Cote D'Ivoire	-0.04	-0.04	0.36	0.04	-0.02	0.24
Cameroon	-0.02	-0.16	0.40	0.01	1.16	0.27
Congo	0.00	0.01	0.07	0.08	0.27	0.01
Ethiopia	0.11	0.34	0.50	0.06	0.01	0.76
Ghana	-0.15	0.06	0.92	0.02	0.38	0.59
Kenya	-0.04	-0.48	1.25	0.08	-0.92	0.68
Madagascar	1.43	7.53	3.89	0.83	-0.97	2.92
Mali	1.89	1.63	0.43	2.84	0.24	0.29
Mozambique	0.54	0.17	4.46	0.53	-0.18	2.76
Mauritania	0.37	4.37	0.37	6.95	0.00	0.22
Malawi	0.04	0.35	0.02	0.05	-2.96	0.01
Niger	2.27	0.52	0.04	0.43	2.01	0.02
Nigeria	-0.29	0.03	0.06	0.00	0.13	0.05
Rwanda	4.20	0.14	0.02	0.20	0.05	0.01
Sudan	1.33	0.00	0.06	0.00	0.00	-0.03
Senegal	1.41	0.60	2.29	2.99	0.22	0.98
Togo	0.00	0.06	0.32	0.28	1.42	0.12
Tanzania	0.15	0.00	1.13	0.05	0.32	2.33
Uganda	0.03	0.16	1.45	0.22	-0.01	1.22
Zambia	0.37	0.82	0.13	0.82	0.56	-0.32
Zimbabwe	-0.10	0.04	0.60	0.01	0.02	0.25



RDO ont de l'importance: L'exemple de AGOA

Croissance des exportations de vetements aux USA (en %)

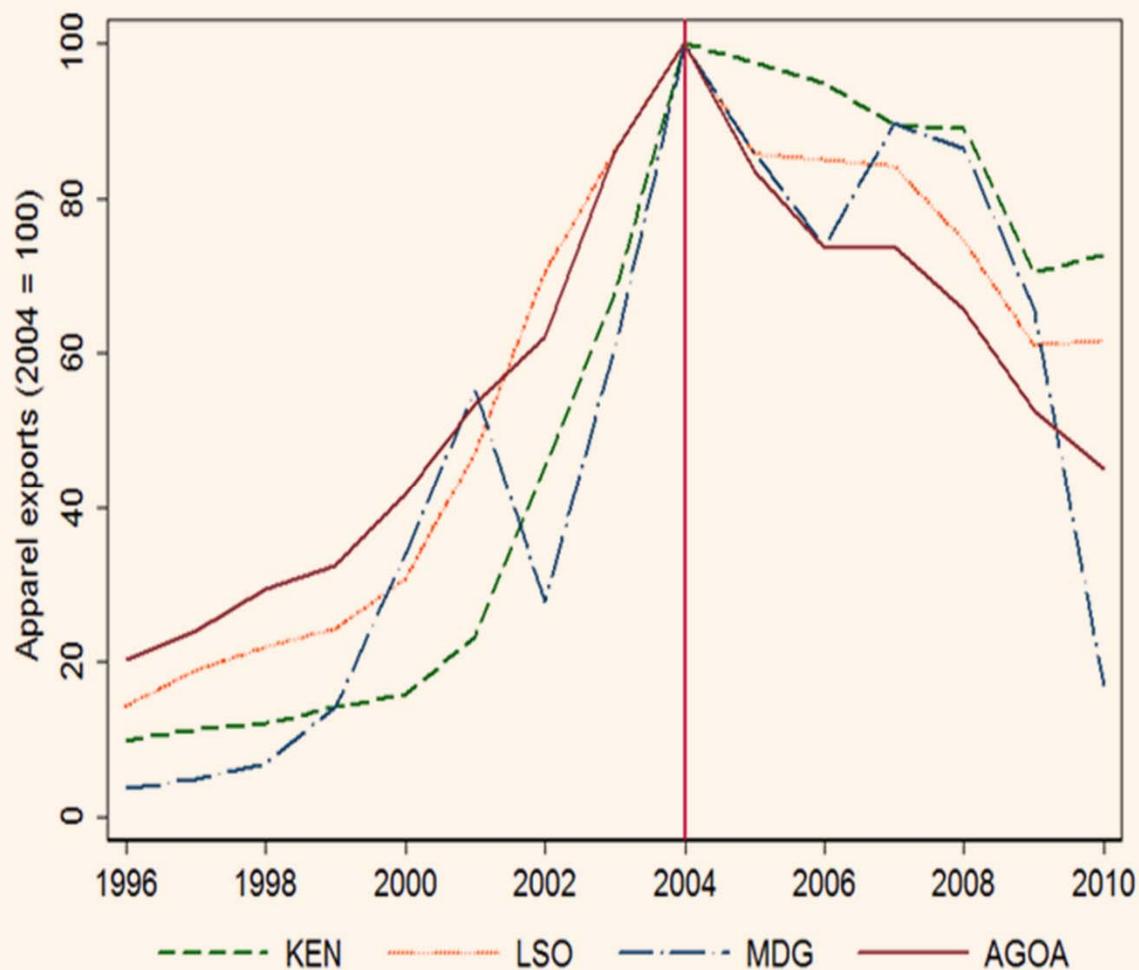
Figure 6.5 Growth of apparel exports to the US relative to 1996 (%)



Source: US ITC



Mais les exportations n'ont pas été soutenues



Pourquoi?

- OMC – ATC (les quotas imposés sur Chine sont supprimés en 2005)
- Concurrence des autres pays – Bangladesh, Vietnam, etc.
- Autres facteurs – logistiques, transport – manque de compétitivité



Les chaînes de valeur et la hausse de la production internationale

- Des chaînes d'approvisionnement
- Chaînes de valeur mondiales
- Réseaux de production internationaux
- La spécialisation verticale
- Soustraction
- Délocalisation
- Commerce des tâches

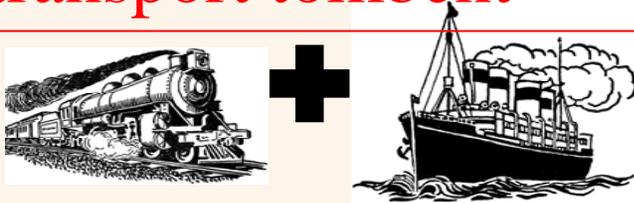


European University Institute

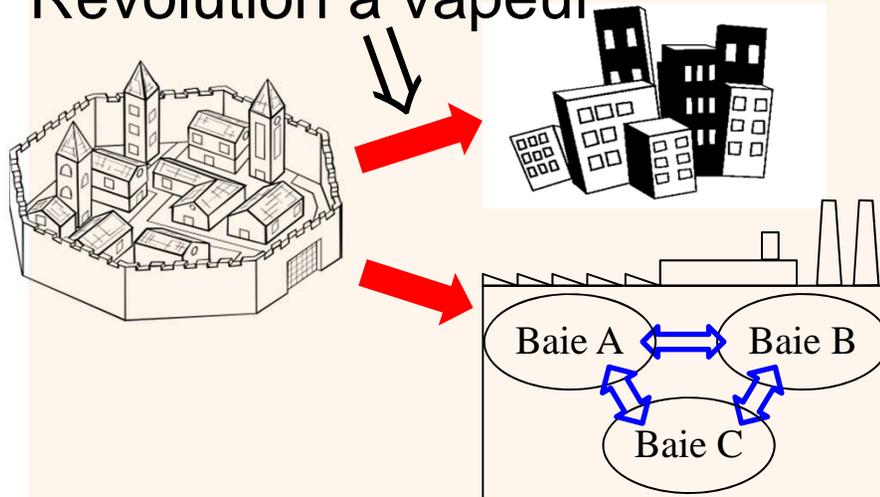
ROBERT SCHUMAN CENTRE FOR ADVANCED STUDIES

Mondialisation 1.0

1^{er} dégroupage: Les frais de transport tombent

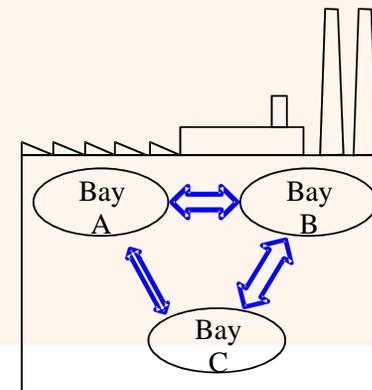
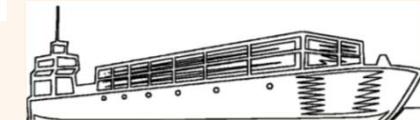
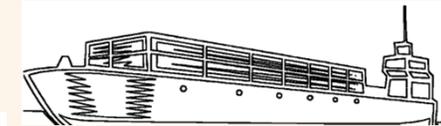
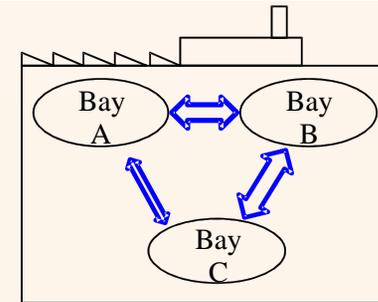


Révolution à vapeur



- 1) La dispersion de la production mondiale.
- 2) Regroupement local dans les usines.
- 3) Contrainte = coûts liés à la coordination

Commerce est simple



EUI



European University Institute

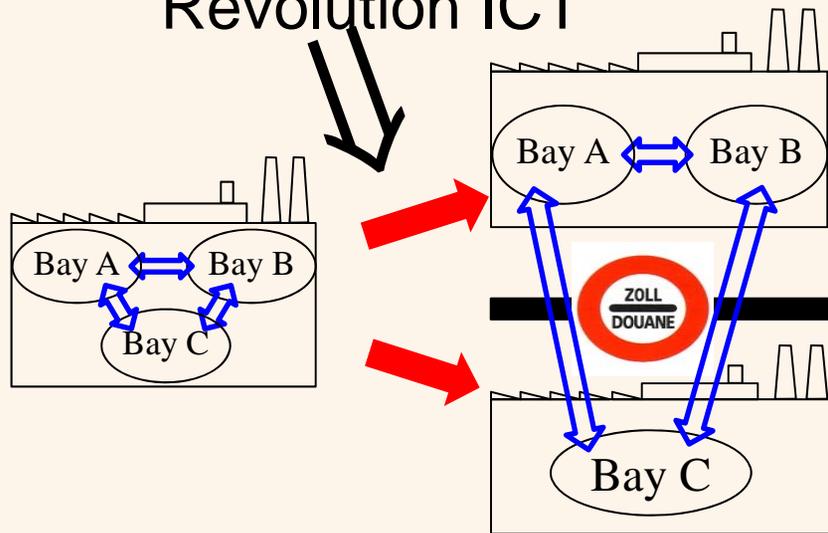
ROBERT SCHUMAN CENTRE FOR ADVANCED STUDIES

Mondialisation 2.0

Commerce des chaînes d'approvisionnement

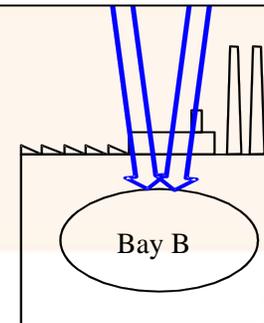
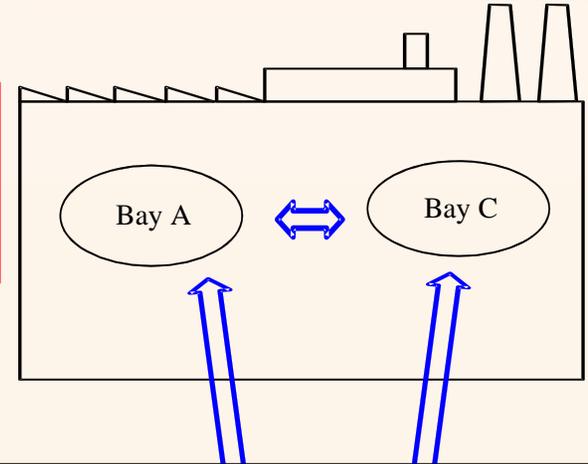
2^{me} dégroupage : coutes des coordination tombent

Revolution ICT



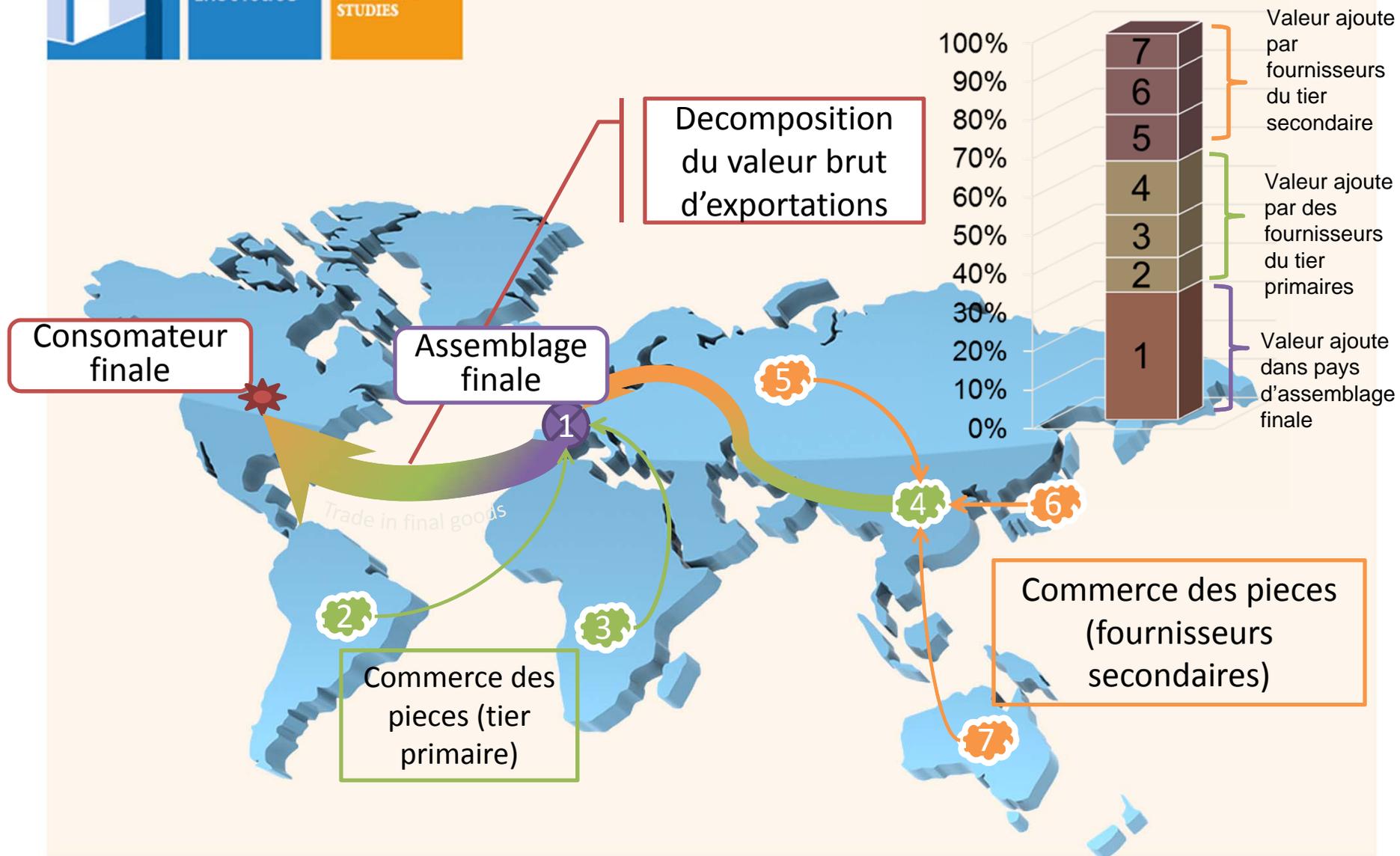
- 1) Circulation dans les deux sens des marchandises, services, des idées, de la technologie, des capitaux et des techniciens.
- 2) Investissement et l'application du savoir-faire spécifique à l'entreprise

- 1) La dispersion des phases de production.
- 2) Regroupement régional (l'usine Asie; usine de l'UE, l'usine de l'Amérique du Nord)





Chaînes de valeur mondiales



Source: OECD



European University Institute

ROBERT SCHUMAN CENTRE FOR ADVANCED STUDIES

Quelques exemples

Chaussure: 100 EUR (prix dans un magasin de détail final)

Veste fabrique en Chine, vendue en les Etats Unis, valeur de detail: \$425

PRODUCTION: 12 EURO

BRAND: 33 EURO

DISTRIBUTION: 55 EURO



Transport and taxes: 5 EURO

Retail margin: 32.6 EURO

VAT: 17.4 EURO

Raw material: 8 EURO

Wages: 0.4 EURO

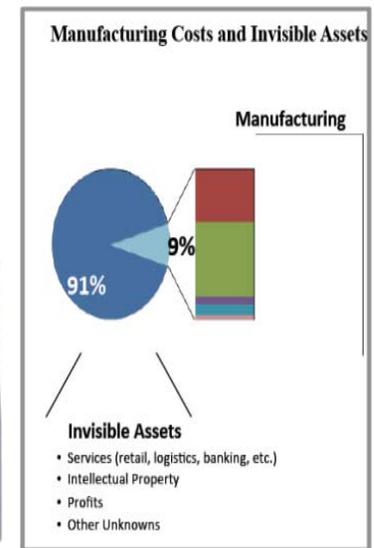
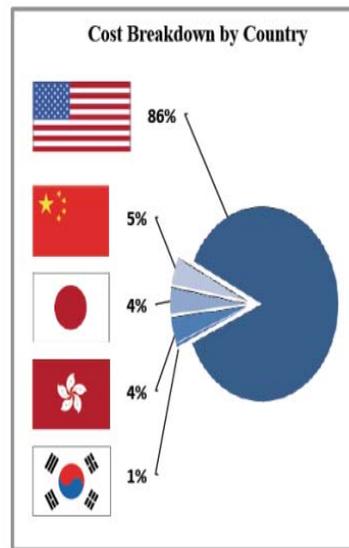
Other expenses: 1.6 EURO

Profits producer : 2 EURO

Conception and design: 11 EURO

Marketing and branding: 8.5 EURO

Profits brand: 13.5 EURO



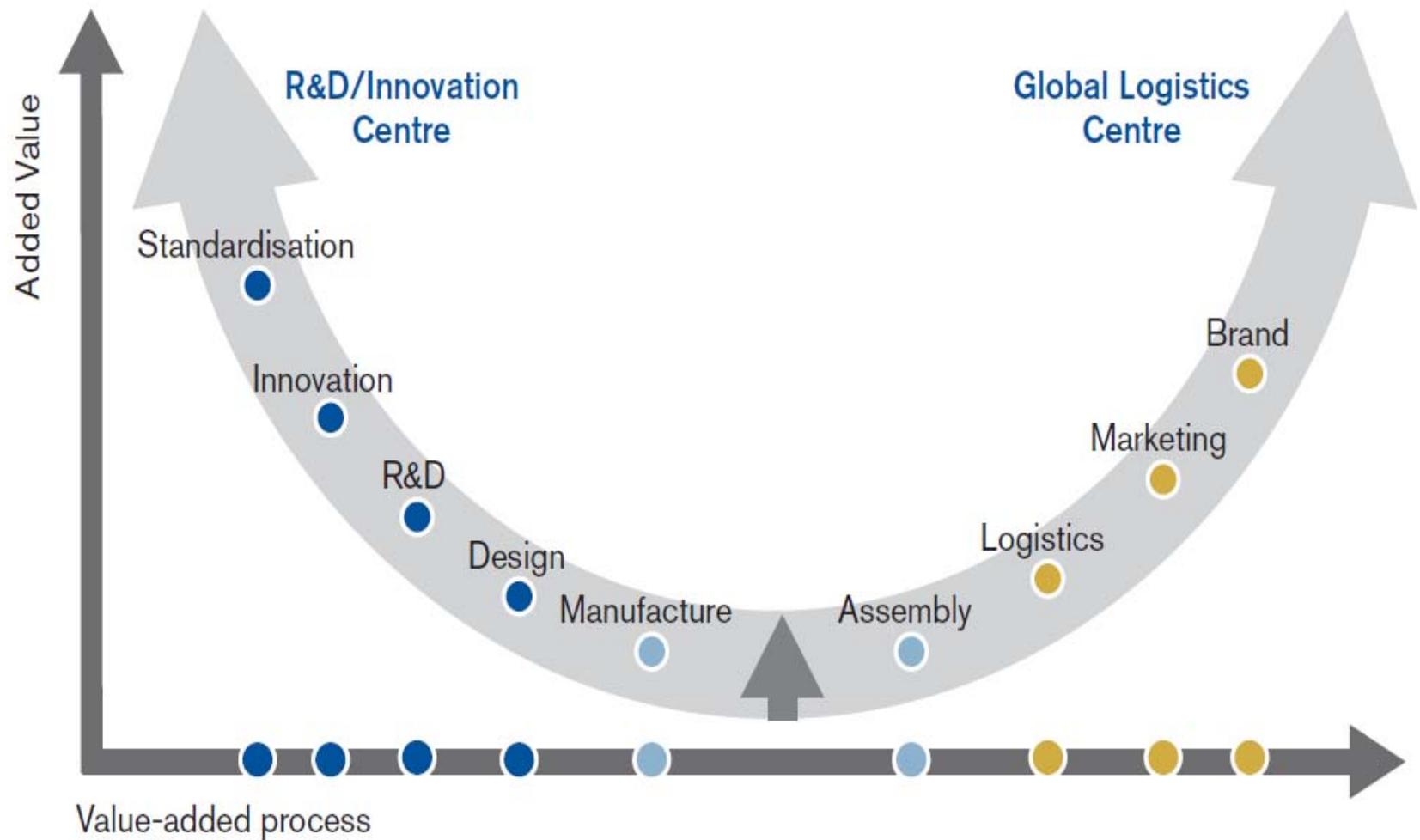
Source: Fung Global Institute

Source: Trudo Dejonghe (Lessius)

Problemes: (i) Les RDO peut créer des frictions pour les chaines
(ii) La plupart de la valeur n'a rien a voir avec la production



La distribution du valeur ajoutée

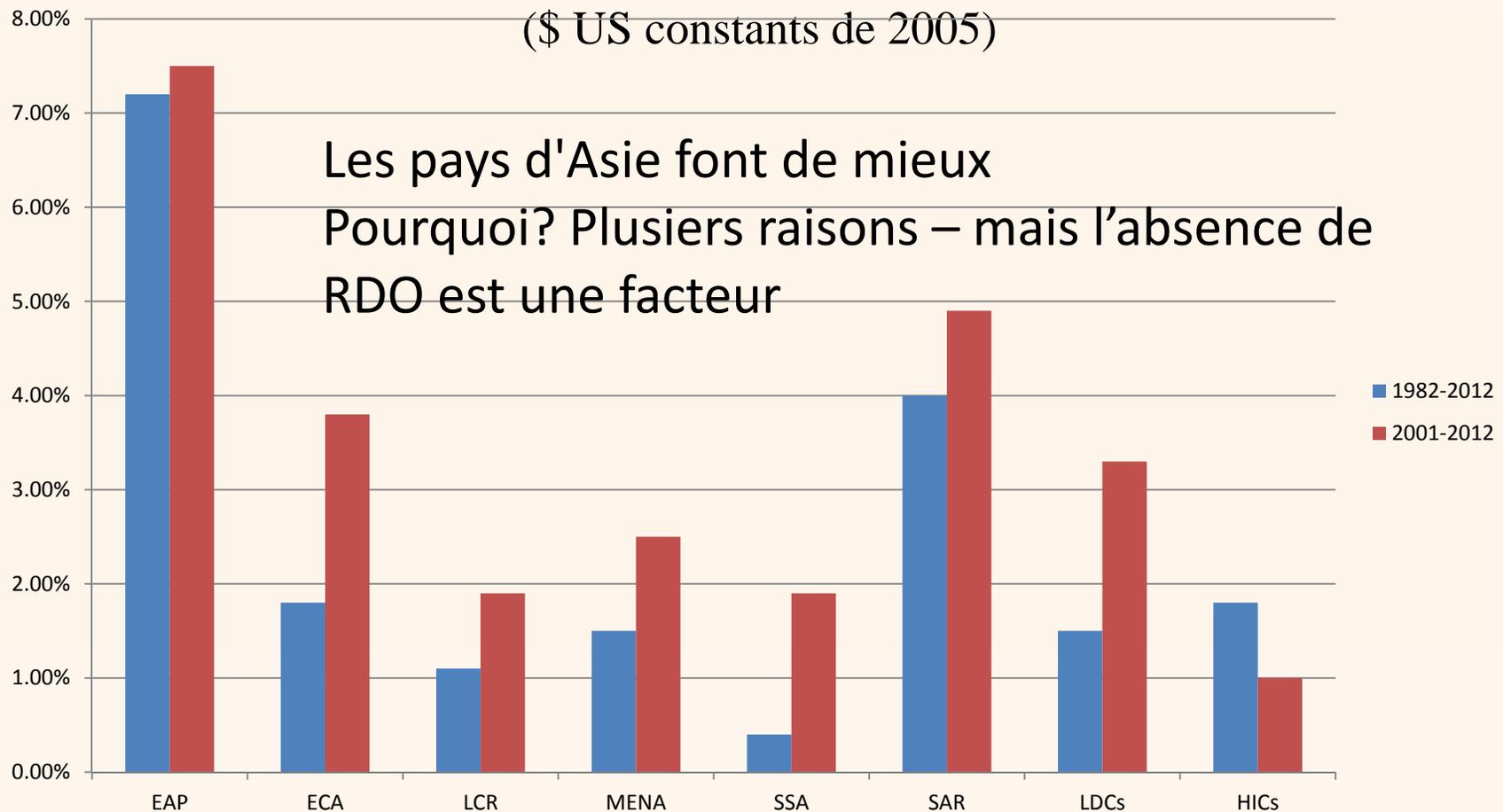


Source: World Economic Forum (2012)



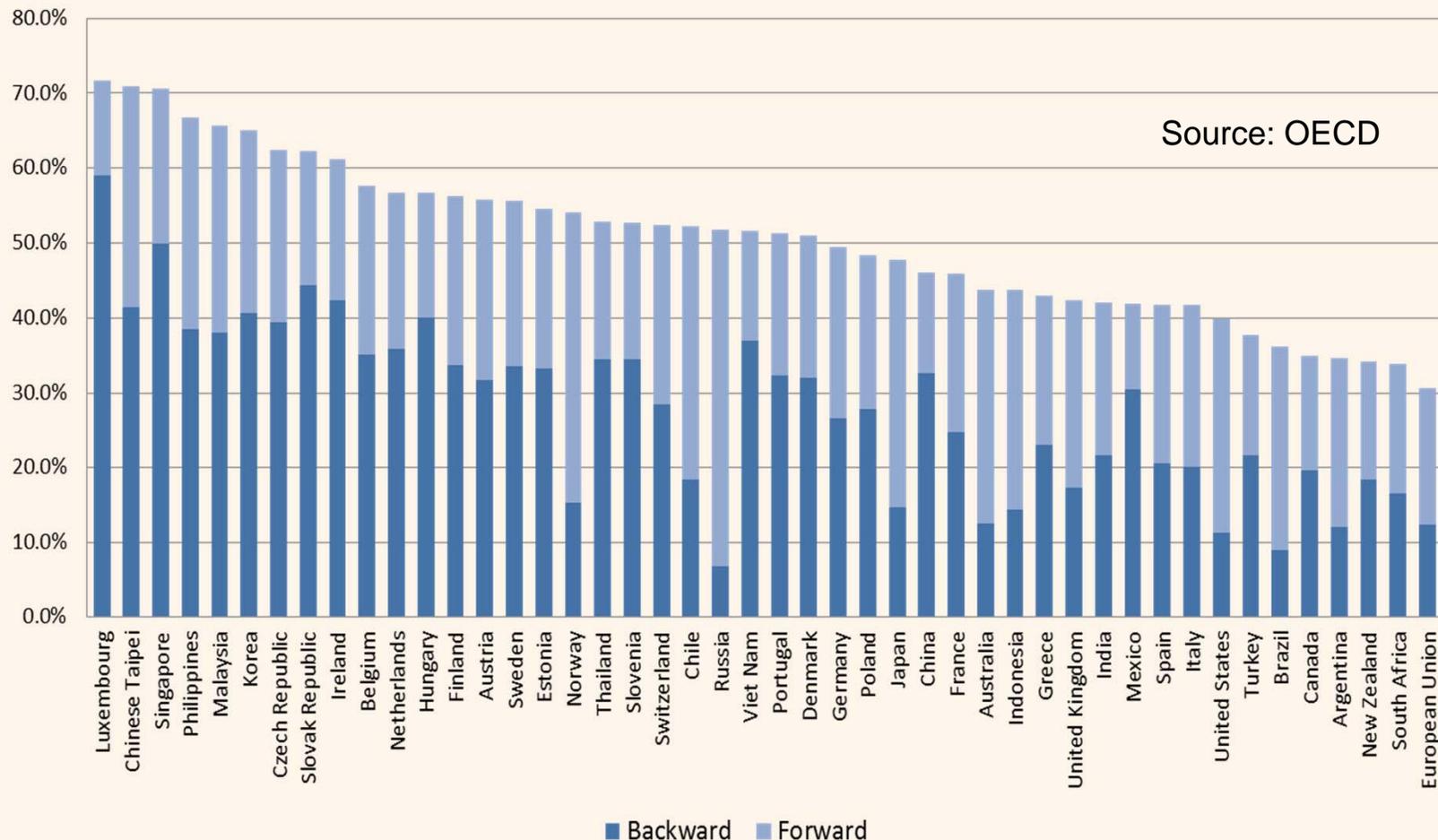
Régions avec un forte intensité de usage des chaînes a valeur ont tendance à faire mieux

Taux de croissance annuel moyen du PIB par habitant (\$ US constants de 2005)





Indice de participation GVC (% of gross exports in 2009)



“Forward”: exports of intermediates used to produce exports in receiving country

“Backward”: imported inputs used in exports



Exemples d'escalade tarifaire

- L'escalade des tarifs génère des désincitations à entrer dans les strates à haute valeur ajoutée des chaînes de production

Average un-weighted applied MFN tariffs, 2011

	European Union			United States		
	Raw materials	Semi-finished	Finished	Raw materials	Semi-finished	Finished
Fish and fish products	9.33	12.50	14.31	0.41	1.65	3.36
Fruit and vegetables	6.69	10.30	15.44	5.37	7.04	10.85
Coffee, tea, mate and cocoa	3.07	8.73	9.46	0.58	0.00	5.96
Minerals products and precious metals	0.12	2.19	3.14	0.33	0.84	3.38
Metal ores	0.00	1.57	2.81	0.09	1.18	2.00
Wood, pulp, paper and furniture	0.00	0.59	0.62	0.00	0.12	0.63
Textiles and clothing	2.98	6.57	9.73	3.47	9.40	8.52
Leather, rubber, footwear	0.07	2.43	6.00	0.00	2.02	5.60

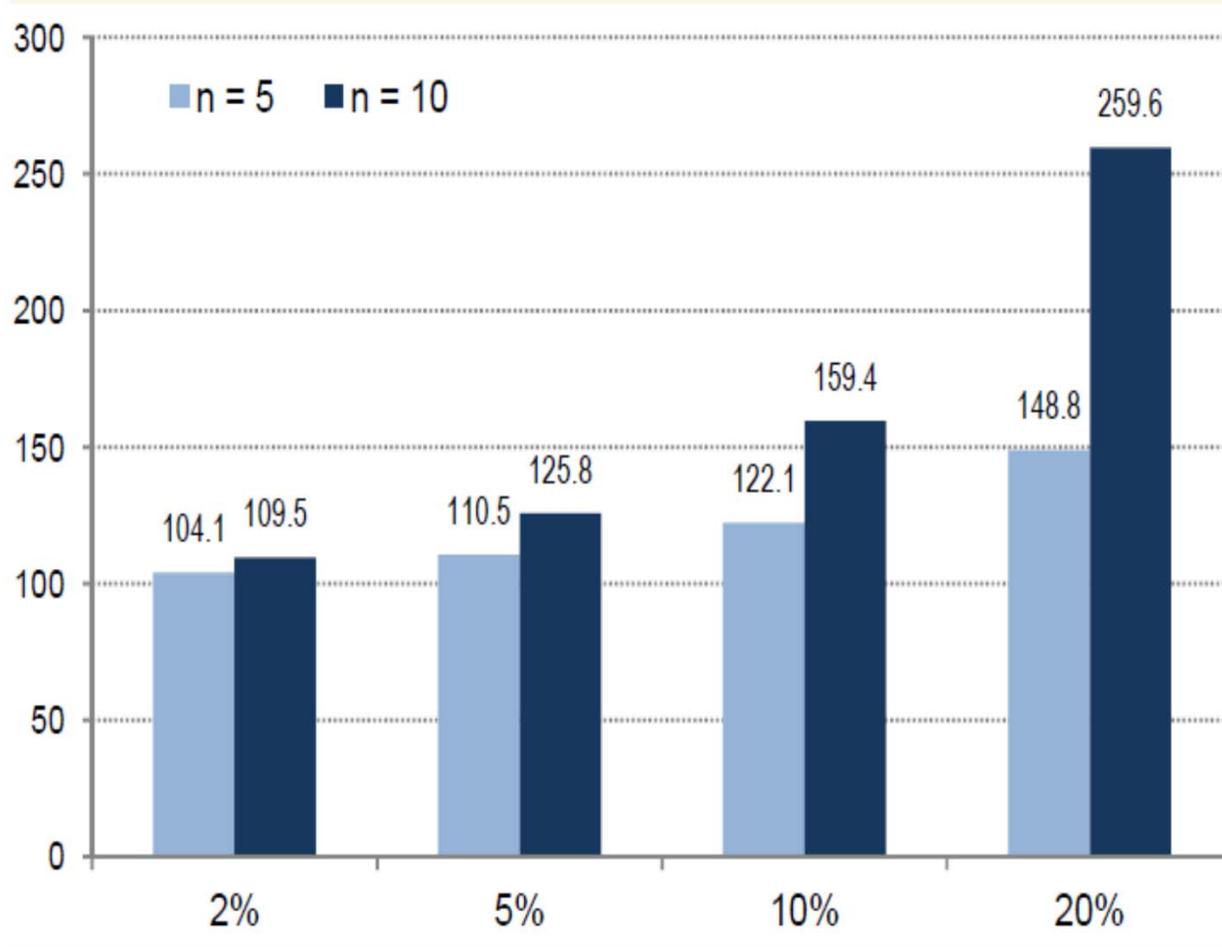
Source: WITS

Note: The table shows the average un-weighted applied MFN tariffs in the EU and the US for various categories of products. The tariffs are shown in MTN-categories, i.e. Multilateral Trade Negotiation.



Amplification tarifaire (et RDO)

(Tarifs effectifs en fonction du nombre des passages frontaliers)



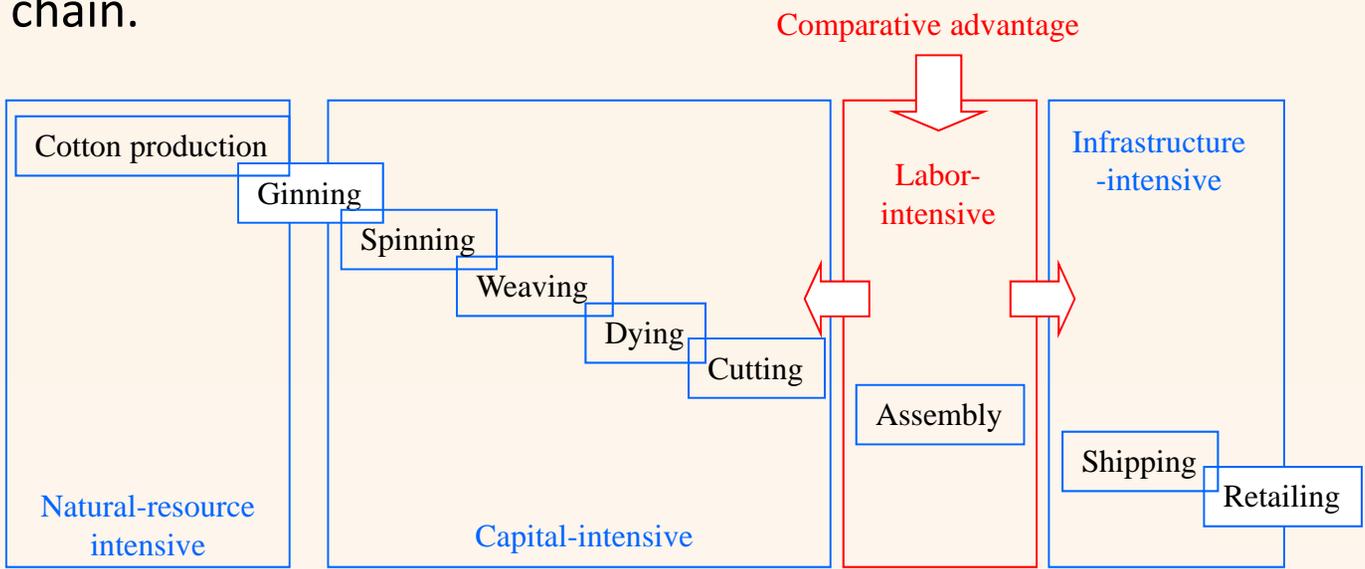
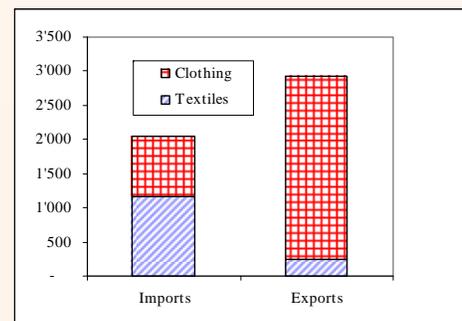
Supposons un bien a une valeur ajoutée de 100 qui est produite dans n étapes (pays)

Un tarif de 5% sur chaque étape augmente le coût total de 25,8% si l'on compte 10 étapes et de 10,5% si il ya 5 étapes



Why RoOs hurt: slicing up the value chain

A country may import most of the value content of a product as part of supply chain. Restrictive rules of origin may preclude vertical specialization in small part of a chain.



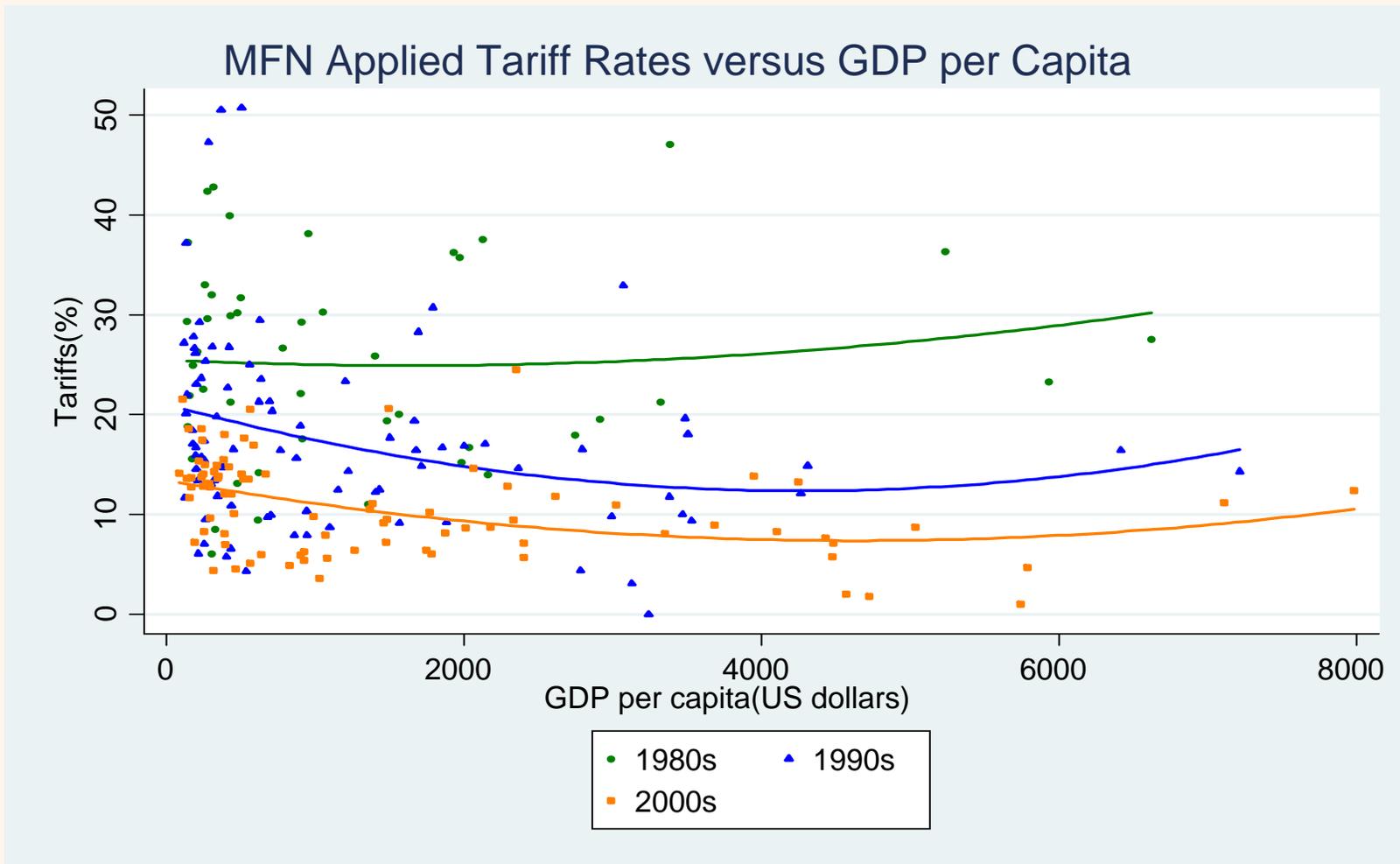


- Les règles d'origine sont seulement utiles dans le context des les préférences tarifaires
- Mais aujourd'hui, la plupart des obstacles au commerce ne sont pas générés par des tarifs



Les tarifs deviant moins important

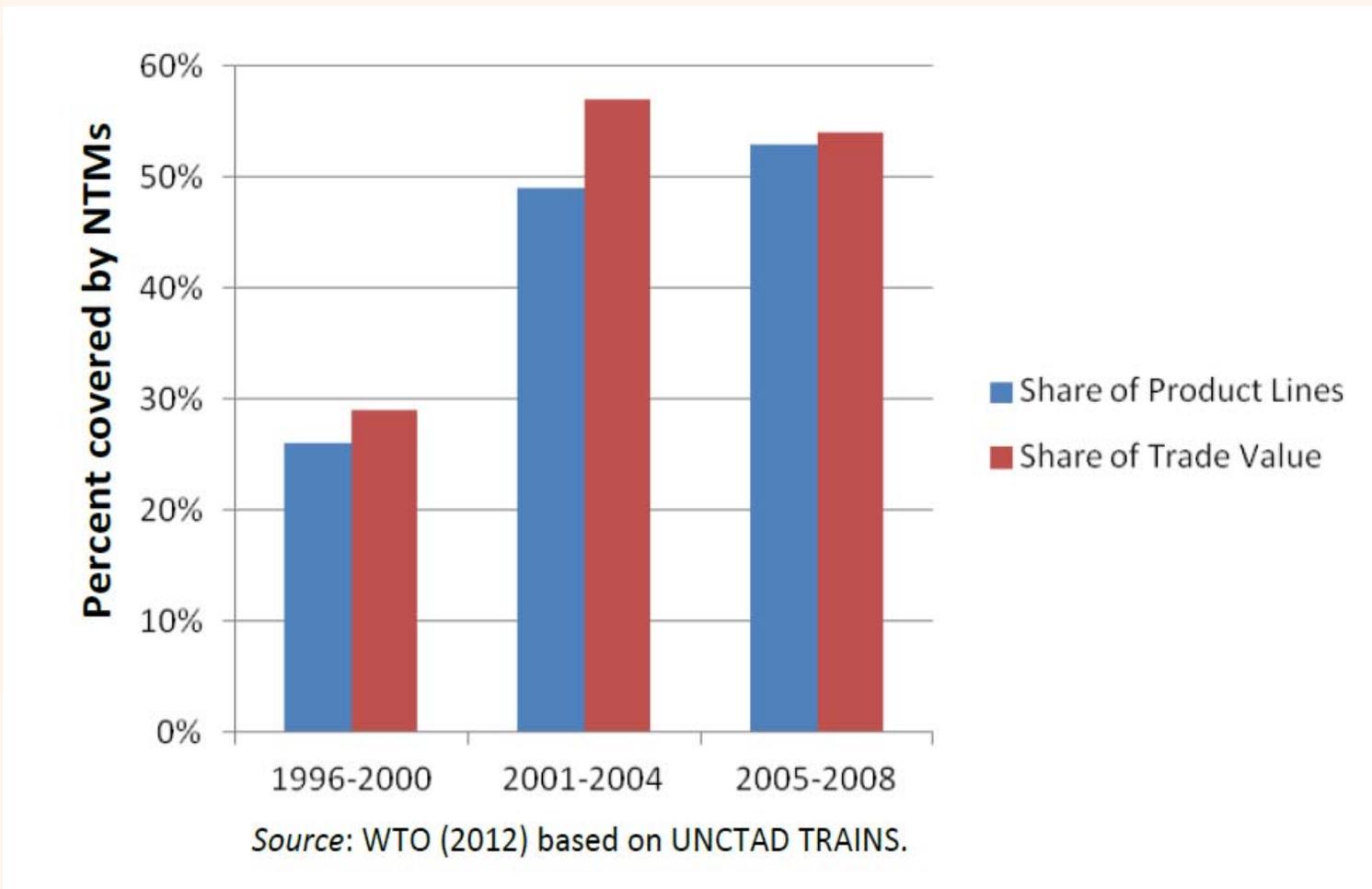
21



Source: Mattoo and Neagu, 2011



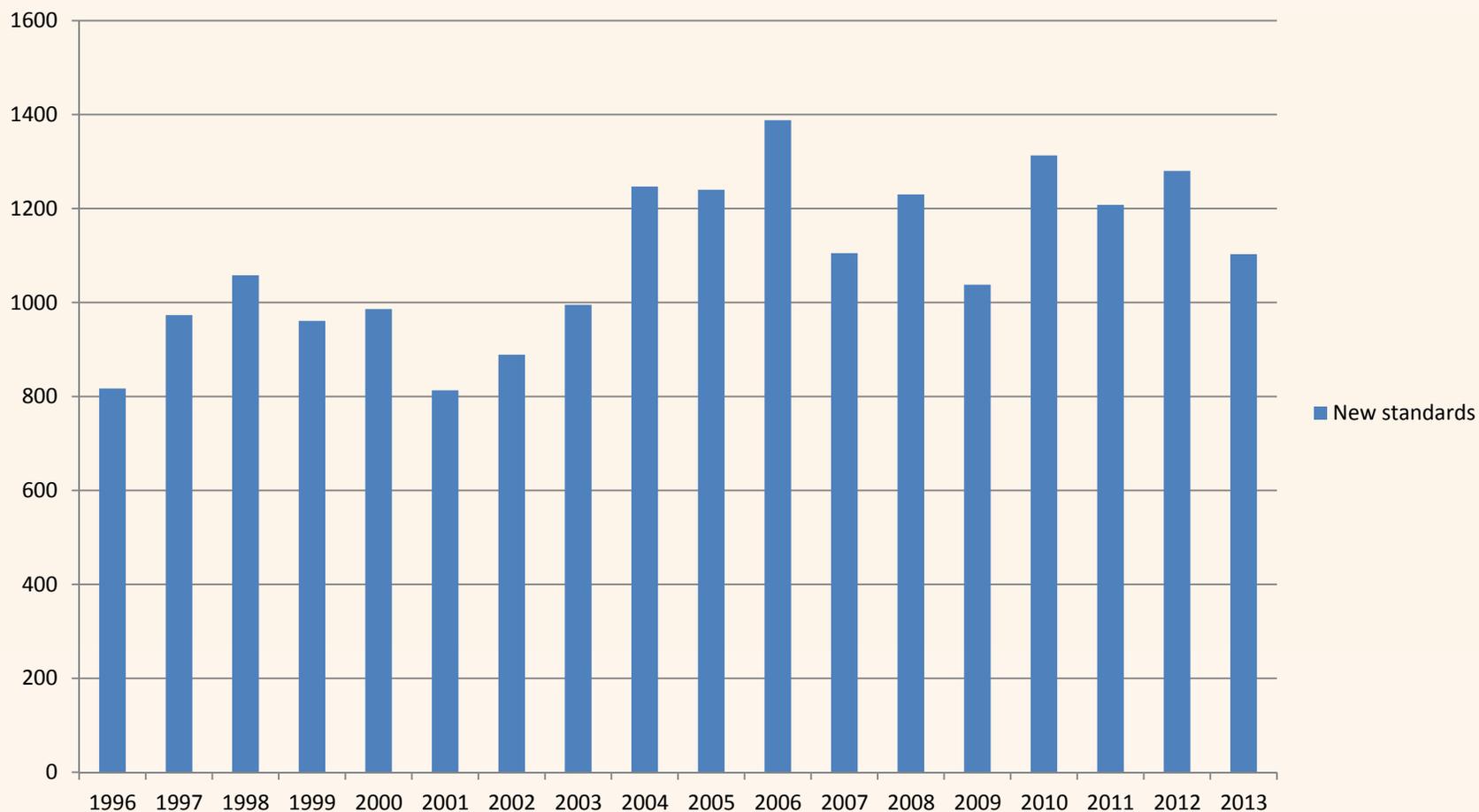
Les mesures non-tarifaires augmentent





Normes et standards de production

Nombre de nouvelles normes de OIS



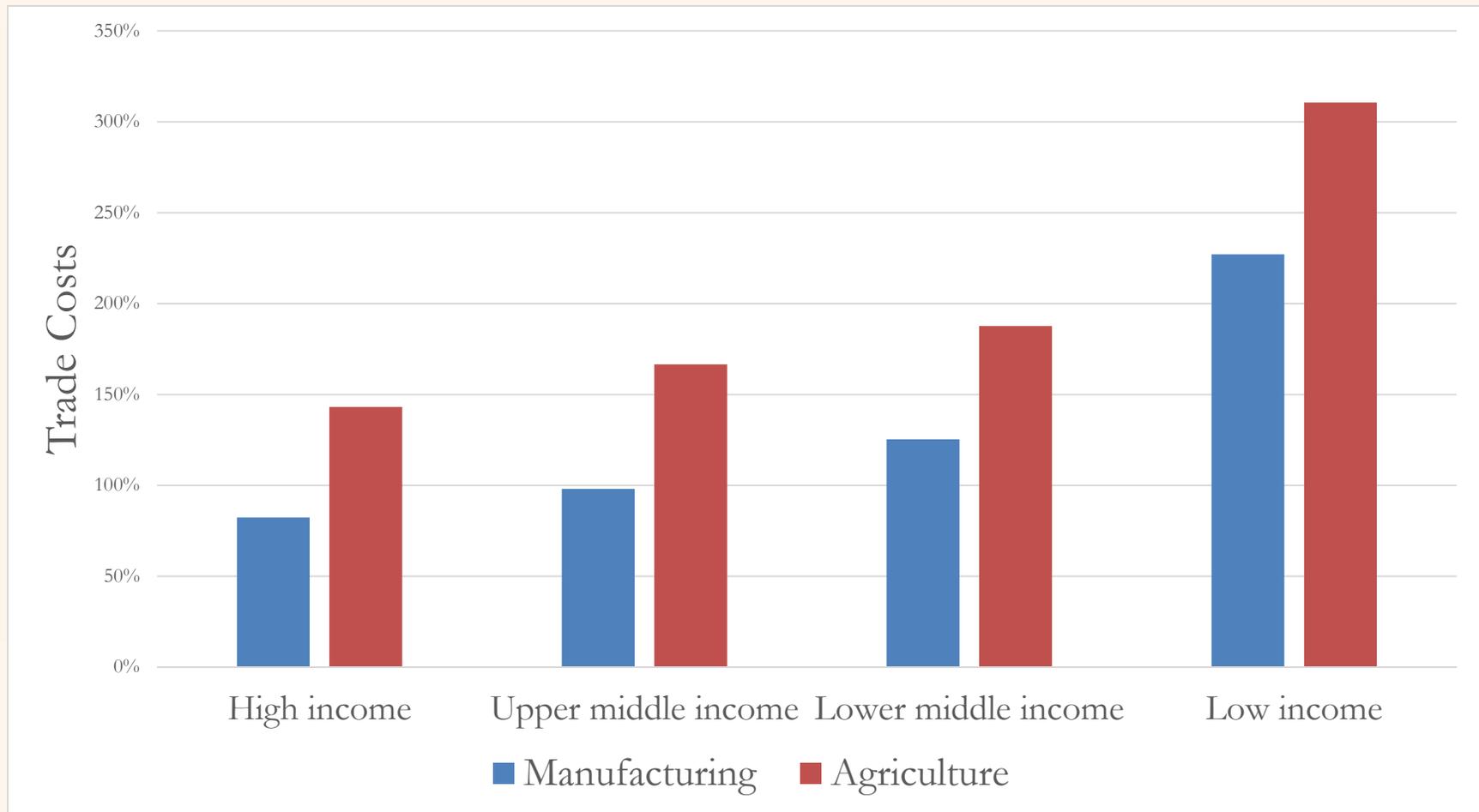
Source: ISO



European University Institute

ROBERT SCHUMAN CENTRE FOR ADVANCED STUDIES

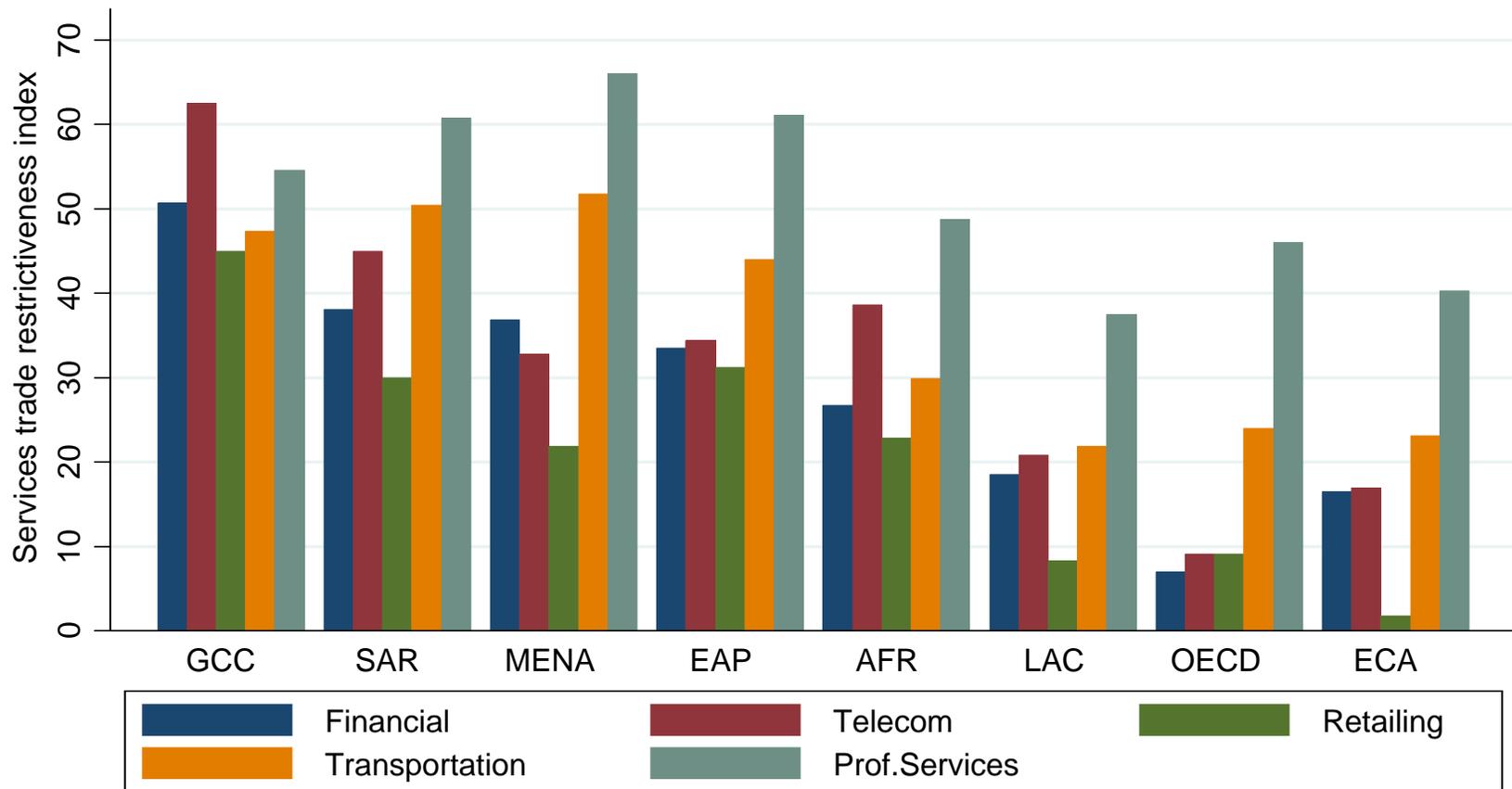
Coûtes de commerce, 2010 (% ad valorem equivalent)



Source: UNESCAP-World Bank Trade Costs Database



Pas seulement des coutes des biens Indices des restrictions du commerce des services



Note: 103 countries included.

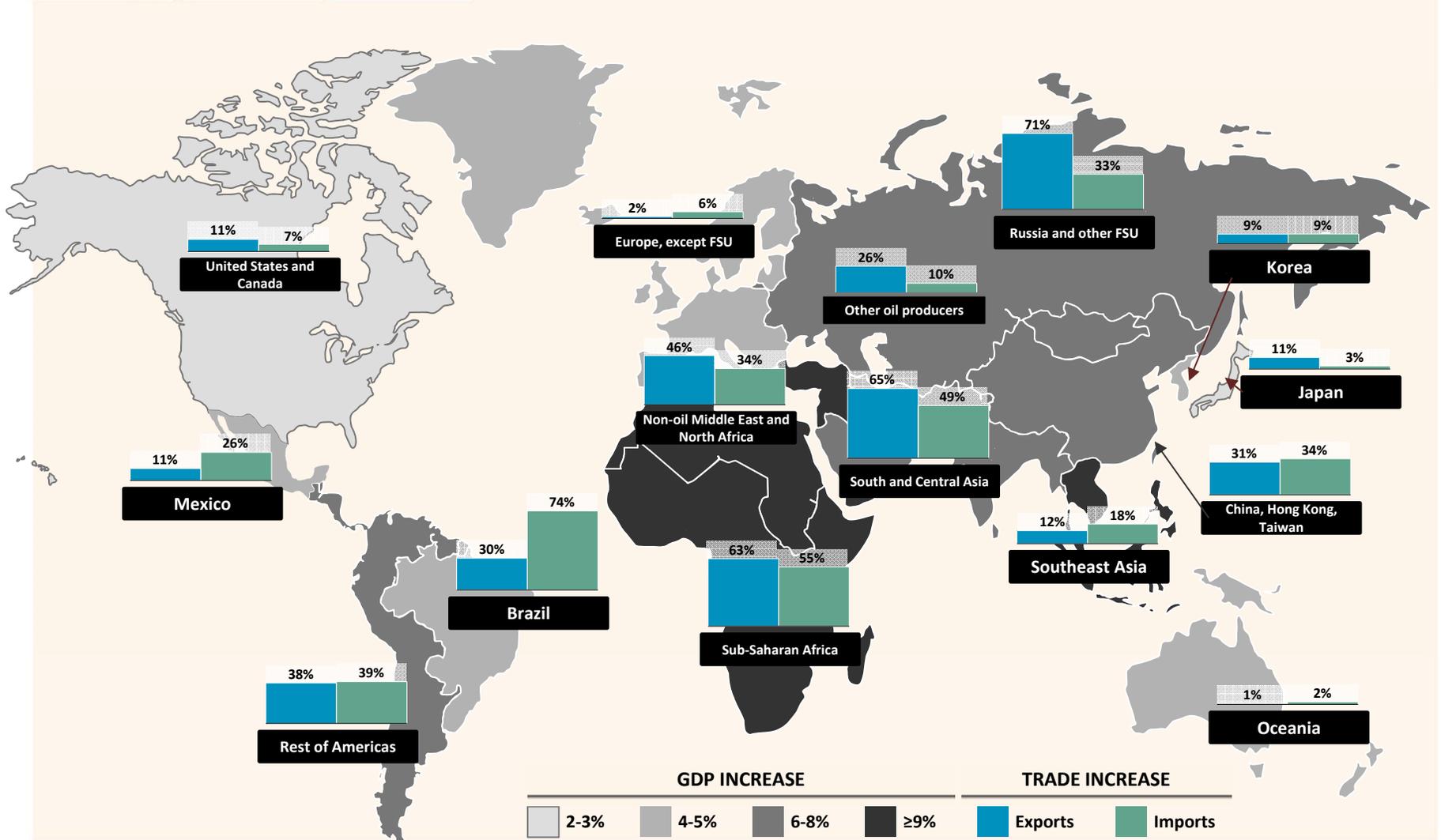
Source: Borchert, Gootiiz and Mattoo, 2013 (World Bank database)



European University Institute

ROBERT SCHUMAN CENTRE FOR ADVANCED STUDIES

Les gains potentiels de réduction des coûts du commerce



Source: Ferrantino, Geiger and Tsigas: The Benefits of Trade Facilitation- A Modeling Exercise, based on 2007 base line; Ambitious Scenario



Les RDO comme sources de progrès industriel?

- Il est parfois soutenu que les RDO sont un mécanisme pour inciter au développement industriel et accroître les liens industriels.
- Si une préférence tarifaire est suffisamment élevée et une RDO est vraiment restrictive cela peut entraîner un investissement dans les activités en amont
- Une RDO peut aussi devenir un instrument de tri car seules les entreprises les plus productives peuvent les satisfaire et chassent du marché leurs compétiteurs moins productifs
 - c'est le même raisonnement que l'on fait pour les normes des produits