

L'agriculture et la libéralisation des échanges

ÉLARGIR LA PORTÉE
DES ACCORDS D'URUGUAY



OCDE



© OCDE, 2002.

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

L'agriculture et la libéralisation des échanges

ÉLARGIR LA PORTÉE DES ACCORDS
D'URUGUAY



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:

Agriculture and Trade Liberalisation

EXTENDING THE URUGUAY ROUND AGREEMENT

© OCDE 2002

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, tél. (33-1) 44 07 47 70, fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, ou CCC Online : www.copyright.com. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

AVANT-PROPOS

Ce rapport est l'une des nombreuses études menée dans le cadre des activités *Les échanges agricoles et autres questions transfrontières* au sein du Programme de Travail du Comité de l'Agriculture de l'OCDE sur le sujet.

Les trois parties de ce rapport fournissent des informations sur les niveaux des tarifs moyens et l'utilisation des contingents tarifaires, les subventions à l'exportation et les crédits à l'exportation pour certains pays de l'OCDE pour des produits agricoles de la zone tempérée. On étudiera les conséquences d'une plus grande libéralisation de différents instruments sur le moyen terme.

Les auteurs de ce rapport, Peter S. Liapis et Wyatt Thompson, voudraient remercier le Dr Harry de Gorter de l'Université de Cornell et le Dr Wolfgang Britz de l'Université de Bonn pour leur collaboration. L'assistance statistique a été fournie par Cassandra de Young, Armelle Elasri, Gaëlle Gouarin, Grégoire Tallard et Nathalie Troubat. De nombreux autres collègues du Secrétariat de l'OCDE, en particulier Loek Boonekamp, et des délégués des pays Membres ont livré d'utiles commentaires sur les avant-projets de ce document.

TABLE DES MATIÈRES

Préambule.....	9
----------------	---

Partie I

CONTINGENTS TARIFAIRES ET DROITS DE DOUANE SUR LES MARCHÉS AGRICOLES DES PAYS DE L'OCDE : UNE ANALYSE PROSPECTIVE

Introduction	14
L'économie des contingents tarifaires	14
Contingents tarifaires et taux de remplissage	22
Contingents tarifaires et taux de remplissage pour les pays de l'OCDE	22
Tarifs douaniers	31
Comment sont calculés les droits moyens ?	31
Calcul des équivalents <i>ad valorem</i>	32
Les droits moyens pour les pays du modèle AGLINK sont élevés	33
Les tarifs sont très dispersés	33
Les mégatarifs sont peu nombreux mais n'en demeurent pas moins importants	36
Les moyennes pondérées des droits par les échanges sont bien plus petites pour la plupart des pays	36
Droit moyen selon que l'on se trouve dans les limites ou hors du contingent, ou qu'il n'y a pas de contingent	38
Les produits laitiers figurent parmi les plus protégés	39
Les taux appliqués sont élevés	42
Le Système généralisé de préférences	44
Application économétrique	45
Modèle AGLINK	46
Aspects relatifs aux données	49
Scénarios	55
Différences entre TROBASE et BASELINE	56
Changements dans les prix mondiaux	56
Résultats des scénarios	62
Extension progressive des contingents	62
Extension des contingents tarifaires et réduction des droits de douane appliqués aux contingents	67
Réduction des droits de douane hors contingent et sans contingent	71
Extension des contingents tarifaires et réduction de tous les droits de douane	75
Résumé et conclusions	79
Annexe I.A.	83
Annexe I.B.	87
Notes	91
Références	93

Partie II

UNE ANALYSE PROSPECTIVE DES SUBVENTIONS A L'EXPORTATION POUR LE SECTEUR AGRICOLE

Introduction	96
Les données relatives aux déclarations des pays auprès de l'OMC	97

Résumé d'AGLINK et des <i>Perspectives</i>	98
Dans les <i>Perspectives</i> les exportations subventionnées sont faibles pour les céréales mais plus élevées pour les produits de l'élevage	99
Contrôle des quantités ou prix de soutien	99
Résultats du scénario	101
L'élimination des exportations subventionnées contribue à la baisse des prix sur les marchés intérieurs	101
L'élimination des exportations subventionnées augmente les prix mondiaux des produits laitiers mais a un faible impact sur les prix mondiaux des céréales	104
Hypothèses fondamentales	106
Sensibilité des résultats : les conséquences des hypothèses alternatives relatives à l'euro	107
Conclusions	109
<i>Annexe</i> : Élaboration dans AGLINK du scénario sur les subventions à l'exportation	111

Partie III

ANALYSE DES CRÉDITS A L'EXPORTATION AGRICOLE BÉNÉFICIAIRE D'UN SOUTIEN PUBLIC

Introduction	124
Emploi des crédits à l'exportation	126
L'usage global des crédits à l'exportation a augmenté durant la période de l'enquête (1995-98) en termes absolus... ..	127
... et a également augmenté en termes relatifs par rapport aux échanges	127
Taux de subvention des crédits à l'exportation	128
Les estimations des taux de subvention pour 1998 montrent que certains crédits à l'exportation créent des distorsions des échanges	131
Plus d'un tiers des crédits à l'exportation de l'enquête concerne des céréales en vrac, ce qui représente près de la moitié de la composante subvention de ces crédits	135
Comment les défauts de paiement peuvent affecter le taux de subvention	137
Contraintes liées aux importateurs et aux liquidités	138
Les crédits à l'exportation peuvent-ils créer de la demande ?	138
Les bénéficiaires des crédits à l'exportation sont en majorité des pays Membres de l'OCDE et non des pays en développement	140
Les autres utilisations de crédits à l'exportation qui sont exclues de la présente étude	142
Les organisations bénéficiant d'une autorité publique	143
Quand l'aide alimentaire peut se confondre avec les crédits à l'exportation	143
Les garanties relatives aux risques des changes et autres bénéfices et répercussions possibles des programmes	144
Les crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux des produits agricoles	144
Analyse préliminaire de la façon dont les crédits à l'exportation faussent le marché mondial	145
Crédits à l'exportation et subventions à l'exportation sur les marchés mondiaux	147
Conclusions	149
Notes	150
Glossaire	151
<i>Annexe</i> : Méthode et données utilisées pour évaluer les crédits à l'exportation	153
Références	175

Encadrés

I.1. Nombre de contingents tarifaires et taux de remplissage moyen pour des pays de l'OCDE et quelques autres pays	24
I.2. L'agrégation des contingents et des droits de douane pour les produits étudiés dans les <i>Perspectives agricoles</i>	27
Comment les paramètres de la formule de Ohlin affectent-ils les estimations des taux de subvention ?	155
Un exemple de calcul des taux garantis.....	159
Exemple de développement des cotes de crédit composées.....	161
Application des paramètres mis à jour dans l'estimation des écarts des taux d'intérêt	163

Tableaux

I.1.	Contingents tarifaires, taux de remplissage et importations pour certains produits	29
I.2.	Contingents tarifaires attribués pour les produits d'AGLINK en 2000	30
I.3.	Moyenne et écart type des contingents par pays et produits d'AGLINK dans certains pays	34
I.4.	Moyenne et écart type des contingents pondérés par les échanges par pays et produits d'AGLINK	37
I.5.	Tarif moyen en 2000 pour les pays et produits d'AGLINK	39
I.6.	Tarif moyen en 2000 à l'intérieur du quota, hors ou sans quota	42
I.7.	Effets sur certains produits de différents accords préférentiels (2000)	44
I.8.	Pays « endogènes » dans AGLINK, nombre de contingents tarifaires et régimes de droits simples mis en œuvre	51
I.9.	Taux moyens de droits de douane pour certains pays de l'OCDE et certains produits	53
I.10.	Variation en pourcentage des prix mondiaux : TROBASE par rapport à BASELINE	57
I.11.	Changements sur quelques marchés intérieurs	59
I.12.	Variation relative du prix mondial de quelques produits : TROBASE par rapport à d'autres scénarios	63
I.13.	Changements sur quelques marchés intérieurs : TROBASE par rapport à TROEXP50	65
I.14.	Changements sur quelques marchés intérieurs : TROEXPT1 par rapport à TROBASE	68
I.15.	Changements sur quelques marchés intérieurs : TRQT2 par rapport à TROBASE	72
I.16.	Changements sur quelques marchés intérieurs : ALL par rapport à TROBASE	76
I.A.1.	Les accords des tarifs préférentiels parmi les pays de la Quadrilatérale	83
I.A.2.	La distribution des tarifs réduits entre les produits agricoles et les produits industriels	84
I.A.3.	Pourcentage de lignes tarifaires sous des programmes SGP, nombre de pays bénéficiaires et leur part des importations	85
I.A.4.	Produits inclus dans l'analyse	85
I.A.5.	Lignes tarifaires affectées par les accords SGP et PMD (en pourcentage)	85
I.A.6.	Part des importations dans le cadre des accords SGP et PMD (1999)	86
I.B.1.	Exemple de calculs pour dériver le volume du contingent tarifaire à utiliser dans AGLINK : le fromage aux États-Unis	88
I.B.2.	Exemple de calculs pour dériver le volume du contingent tarifaire à utiliser dans AGLINK : le bœuf dans l'UE	89
II.1.	Subventions aux exportations dans les <i>Perspectives</i>	98
II.2a.	Scénario de l'élimination des subventions à l'exportation – Conséquences pour le marché de l'Union européenne	102
II.2b.	Scénario de l'élimination des subventions à l'exportation – Conséquences pour les marchés du Canada, des États-Unis et le marché mondial	103
II.3.	Résultats de l'élimination des subventions aux exportations sous différentes hypothèses relatives à la valeur de l'euro	109
II.A.1.	Données quantitatives notifiées à l'OMC pour les produits AGLINK	112
II.A.2.	Moindre importance des limites en valeur dans les <i>Perspectives</i>	113
II.A.3.	Quantités des exportations subventionnées dans les <i>Perspectives</i>	115
II.A.4.	Subventions à l'exportations figurant dans cette étude	116
III.1.	Crédits à l'exportation et valeur des exportations	126
III.2.	Estimation de la composante subvention en 1998	132
III.3.	Crédits à l'exportation selon leur durée	133
III.4.	Crédits à l'exportation et composante subvention par groupe de produits	136
III.5.	Bénéficiaires des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public	141
III.6.	Comparaison des crédits à l'exportation et des subventions à l'exportation	148
III.A.1.	Comment les paramètres de la formule de Ohlin peuvent affecter les estimations	155
III.A.2.	Exemples de calcul des taux garantis	159
III.A.3.	Estimation des liens entre les distributions des cotes de crédit afin d'améliorer leur couverture	161
III.A.4.	Estimation de la concordance des cotes de crédits et des taux d'intérêt	164
III.A.5.	Sensibilités des estimations des montants et des taux de subvention aux taux d'intérêt	166
III.A.6.	Paramètres provenant des données de l'enquête : charges et défauts nets en 1998	170
III.A.7.	Autres paramètres provenant des données de l'enquête en 1998	170
III.A.8.	Cotes de crédit composées	172

Graphiques

I.1.	Trois zones d'efficacité	15
I.2.	Coûts d'administration des contingents non remplis	19
I.3.	Taux de remplissage en pourcentage par catégories de taux de remplissage (1995-99)	26
I.4.	Taux moyens de remplissage (1995-99)	28
I.5.	Pourcentage de mégatarifs par pays	35
I.6.	Taux moyen pour les produits et pays du modèle AGLINK	38
I.7.	Tarifs moyens en 2000	40
I.8.	Pourcentage de mégatarifs par produit agricole	41

I.9.	Droits effectivement appliqués et prévus au barème en 1997	43
II.1.	Stocks publics par rapport à la production en 2005 – si utilisés pour compenser les réductions des exportations subventionnées	100
II.2.	Marchés mondiaux des céréales – Effets indirects de l'élimination des subventions à l'exportation	105
II.A.1.	Composante laitière du Canada	118
II.A.2.	Effets des échanges de viande de volaille	121
III.1.	Écart entre les côtes de crédit sur les marchés des obligations	130
III.2.	Durée des crédits à l'exportation	134
III.3.	Estimations du montant de l'élément subvention au début de 1998	135
III.4.	Crédits à l'exportation en direction des pays importateurs Membres de l'OCDE, 1995-98	142

Préambule

A leur réunion de mars 1998, les ministres de l'Agriculture ont adopté une série d'objectifs communs dont ils ont souligné qu'ils doivent être considérés comme un ensemble intégré et complémentaire. Au nombre de ces objectifs communs figure un degré plus poussé d'intégration du secteur agro-alimentaire au système commercial multilatéral. A cette fin, les ministres ont demandé à l'OCDE d'étudier les questions actuelles et nouvelles concernant les échanges agricoles et d'autres aspects transfrontières ainsi que leurs répercussions, et d'apporter un soutien analytique approprié au processus de libéralisation des échanges agricoles.

En réponse, le Comité de l'agriculture a adopté (et le Comité des échanges a entériné) un vaste programme de travail à réaliser tout au long de la période 1999/2000 sur les questions liées aux politiques en matière d'échanges agricoles. Le programme de travail a été soigneusement conçu de manière à incorporer des questions spécifiques touchant les échanges agricoles qui présentent un intérêt majeur pour les pays Membres de l'OCDE mais qui peuvent aussi concerner des pays non membres. Il couvre également toute une série de questions qui se posent à l'interface entre les politiques commerciales et les politiques intérieures, par exemple les incidences commerciales de différentes catégories de mesures de soutien à l'agriculture, l'innocuité des produits alimentaires, la sécurité alimentaire, le développement rural et la protection de l'environnement.

Les activités centrales en cours, telles que l'examen annuel de suivi des politiques agricoles et l'établissement de perspectives à moyen terme, constituent un point d'ancrage essentiel pour le programme de travail concernant spécifiquement les échanges, programme qui s'articule autour de deux grands axes.

Le **premier élément majeur**, dont on peut dire qu'il consiste à évaluer et à renforcer la libéralisation du commerce, a pour but de faciliter la tâche des décideurs et des négociateurs participant au prochain cycle de négociations multilatérales sur l'agriculture en :

- faisant une analyse approfondie des effets de l'Accord sur l'agriculture du cycle d'Uruguay sur les échanges et les niveaux de protection ;
- recensant les impacts que les différents scénarios relatifs à la poursuite de la libéralisation du commerce pourraient exercer sur les échanges et les marchés ;
- analysant les effets de certains instruments des politiques commerciales, tels que les crédits à l'exportation ou les taxes et restrictions aux exportations, qui n'ont pas fait jusqu'ici l'objet de disciplines.

Le **deuxième élément majeur** du programme de travail sur les politiques en matière d'échanges agricoles porte sur un large éventail de questions qui se posent à l'interface entre les politiques commerciales et les politiques intérieures. Les travaux porteront sur les aspects suivants :

- Les effets exercés sur la production et les échanges par toute une série de mesures de politique agricole, depuis le soutien des prix du marché jusqu'à différentes sortes de paiements directs, mesures agro-environnementales incluses.
- Le concept de multifonctionnalité et en particulier les relations entre d'un côté les politiques tendant à assurer une offre suffisante de produits autres qu'alimentaires issus de l'agriculture (par exemple, les contributions éventuelles à la protection de l'environnement et au développement rural) et, de l'autre, les engagements actuels ou futurs relatifs aux échanges.
- Les politiques qui contribuent à améliorer les performances environnementales sans aller à l'encontre de la libéralisation des échanges agricoles.
- Les conséquences de la libéralisation des échanges pour la sécurité alimentaire dans les pays de l'OCDE et dans certains autres pays non membres.
- Les répercussions commerciales des politiques intérieures visant l'innocuité et la qualité des produits alimentaires, en ce qui concerne des aspects particuliers tels que les biotechnologies et le bien-être des animaux.
- Les conséquences commerciales ou transfrontières de la politique de la concurrence en ce qui concerne les indications géographiques et le commerce d'État.

Étant donné la diversité des questions, la mise en œuvre du programme relatif aux échanges agricoles fait appel à différentes méthodologies : aux outils analytiques, fondés sur des modèles, viennent s'ajouter des méthodes statistiques et descriptives, tandis que certains aspects sont traités dans une optique conceptuelle. Le choix des méthodes dépend des données disponibles ainsi que de la nature et de la complexité des questions en cause, et on obtient donc, selon les cas, des résultats soit quantitatifs, soit qualitatifs. A un stade ultérieur, les travaux consisteront à faire la synthèse des principales conclusions et conséquences pour l'action à propos de chacun des principaux volets du programme.

CONTINGENTS TARIFAIRES ET DROITS DE DOUANE SUR LES MARCHÉS AGRICOLES DES PAYS DE L'OCDE : UNE ANALYSE PROSPECTIVE

L'objet est de donner des résultats représentatifs de divers scénarios de libéralisation et un profil des contingents tarifaires et tarifs douaniers pour les produits et pays du modèle d'échanges agricoles de l'OCDE, AGLINK¹. Ce modèle a été modifié et est utilisé dans l'analyse empirique afin d'étudier les effets qui peuvent être attendus de scénarios alternatifs en comparaison avec le scénario de base qui est largement examiné et accepté (c'est-à-dire relativement au scénario « *status quo* », qui ne comporte aucune extension de la libéralisation). A l'heure actuelle, il n'est pas possible et, d'ailleurs il n'est pas dans nos intentions, de prévoir l'évolution des négociations en cours et quelles en seront les conclusions. D'autres approches de modélisation sont possibles pour ce genre d'analyse. Nous avons choisi AGLINK car il représente une approche efficacité-coûts pour une analyse prospective des effets de la libéralisation des contingents tarifaires globaux et des tarifs NPF dans les principaux pays de l'OCDE pour un certain nombre de biens principalement homogènes.

Ce rapport a pour objet l'évaluation du système de contingents tarifaires et des tarifs douaniers, l'un des aspects de l'accès aux marchés. Ce n'est pas une discussion exhaustive sur le sujet dans la mesure où la couverture des pays et des produits se limite à celle disponible dans le modèle AGLINK et que celle-ci ne représente qu'une petite part des sujets abordés dans les négociations de l'OMC. Ce rapport fait abstraction des influences, sur l'accès aux marchés, de l'administration des contingents et des accords préférentiels entre pays spécifiques. Il discute et illustre aussi les problèmes de données et de modélisation rencontrés lors de l'analyse empirique tout en indiquant pour certains produits et certains pays les interrelations qui existent entre le régime des contingents et les politiques nationales. Par conséquent, les résultats empiriques ne sont pas nécessairement représentatifs des conséquences possibles de l'amélioration de l'accès aux marchés au niveau mondial.

Le cadre analytique qui est le point de départ de l'application empirique est décrit. Aussi discuter et illustrer sont les problèmes de données et de modélisation rencontrés lors de l'analyse empirique tout en indiquant pour certains produits et certains pays les interrelations qui existent entre le régime des contingents et les politiques nationales. Cette analyse a été conduite en supposant que les politiques nationales demeurent constantes. Il est possible que ces politiques exercent un frein à la transmission des mouvements des prix mondiaux aux marchés intérieurs, atténuant ainsi les conséquences pour la demande intérieure d'une baisse des droits de douane.

Le système des contingents tarifaires fait appel à trois instruments : les droits de douane appliqués aux quantités contingentées, le volume des contingents et les droits de douane appliqués aux quantités en dépassement du contingent. Ce document examine l'économie du système des contingents tarifaires et, dans un contexte prospectif, fournit des résultats économétriques sur les effets de différents scénarios de libéralisation sur les échanges et les marchés de certains produits et de certains pays. Les résultats sont représentatifs du type de changements qui peuvent être attendus et indicatifs, dans les limites de la couverture du modèle AGLINK, de la relative importance du relâchement de chacun des instruments examinés.

Les données de la base de données sur l'accès aux marchés agricoles (AMAD) donne une vue d'ensemble du système des contingents tarifaires et droits dans les pays de l'OCDE, pour ce qui concerne les produits et les pays modélisés dans AGLINK. Ces données donnent une idée des contingents et droits de l'année 2000 – fin de la période de mise en place pour les pays développés et début des nouvelles négociations. Ces données fournissent aussi le volume des contingents ainsi que les droits de douane pertinents utilisés dans le modèle empirique, qu'ils soient dans la limite des contingents, hors contingents ou non contingentés. Ces données, dans le cadre de l'analyse, nous ont permis de tirer des conclusions quant au régime des réponses des contingents tarifaires à la libéralisation des différents instruments. L'analyse économétrique confirme les hypothèses analytiques et permet d'obtenir des indications sur l'importance des différents instruments dans l'amélioration de l'accès aux marchés des pays et des produits couverts par le modèle AGLINK.

Selon les données communiquées, de nombreux contingents sont sous-utilisés dans les pays de l'OCDE. Par contre, les données montrent également que près de 30 % des contingents ne sont pas appliqués dans la mesure où le taux de remplissage dépasse 100 %. Dans ce cas, on applique les tarifs au dessous du quotas les plus bas pour les importations dépassant le quota. Bien que les droits de douane les plus élevés aux quantités hors contingent ne sont pas appliqués, ils pourront l'être pour l'avenir.

Les droits de douane moyens ont été calculés pour certains pays et produits. Ils sont basés sur les droits consolidés de la Nation la plus favorisée (NPF) et ne comprennent pas de tarifs préférentiels. Il est ainsi possible que les droits douane indiqués dépassent le niveau moyen dans certains pays. De plus, les droits de douane inscrits au barème de nombreux pays figurant dans ce rapport comprennent des droits spécifiques. Ceci implique que les fluctuations des prix mondiaux et des taux de change peuvent influencer sur le calcul de la moyenne des droits *ad valorem*². Étant donnée cette situation, les droits de douane moyens, donnent à penser que, pour beaucoup de produits de base, ces droits restent élevés dans beaucoup de pays de l'OCDE. En 2000, on trouve encore des taux intra-quota supérieurs à 100 %, alors qu'on est en fin de période de mise en œuvre, et pour les dépassements de contingents, des droits moyens à trois chiffres sont courants. Les droits appliqués calculés, lorsqu'ils sont disponibles, sont plus faibles que les droits prévus au barème et donc indiquent un meilleur accès au marché. Mais cela montre également que seulement des réductions tarifaires substantielles dans les taux inscrits au barème sont effectives et influent sur les prix intérieurs. Comme dans le cas des contingents en dépassement, certains pays conservent la possibilité de limiter à l'avenir l'accès au marché en augmentant les tarifs au niveau des droits consolidés NPF sans pour autant risquer des représailles de la part de leurs partenaires commerciaux.

Les résultats de l'analyse montrent qu'un seul instrument à la fois est contraignant et que le régime peut varier avec l'évolution des politiques et des marchés. L'ampleur avec laquelle chaque instrument peut améliorer les prix mondiaux et les échanges à l'avenir dépend de l'instrument qui est contraignant et de la proportion des échanges mondiaux qui sera affectée par cet instrument.

L'hypothèse analytique présuppose que les importations et par conséquent les contingents sous remplis ou les importations en dépassement du contingent ne sont qu'une fonction des droits de douane relatifs. La gestion des contingents et les méthodes de distribution peuvent également influencer sur l'accès aux marchés et s'avérer une cause supplémentaire du sous-remplissage des contingents. Le cas particulier représenté par une gestion des contingents qui conduit à un taux de protection effectif supérieur à celui offert par les droits à l'intérieur du contingent est également étudié dans cette analyse. L'administration des contingents doit être tout particulièrement encadrée, faute de quoi les gains potentiels d'un élargissement des contingents et d'une réduction des droits de douane appliqués aux quantités à l'intérieur du quota s'en trouveront affectés. Autrement dit, la libéralisation simultanée de ces trois instruments associée à la réforme des procédures administratives aurait les plus fortes répercussions sur l'ouverture de l'accès aux marchés.

Une analyse empirique de la libéralisation de l'accès aux marchés a été effectuée afin de déterminer si les conclusions de l'évaluation analytique pouvaient se confirmer au plan empirique pour un nombre de pays et de produits limité, et permettre d'évaluer l'ampleur des répercussions possibles. Les scénarios prospectifs de libéralisation examinés dans l'application économétrique

prévoient une nouvelle avec une période de mise en place de cinq ans dans les principaux pays de l'OCDE. Les résultats empiriques confirment ceux de l'analyse – un seul instrument à la fois est contraignant. À l'intérieur d'un pays, l'instrument en question varie selon le produit et avec le temps. Les politiques de libéralisation qui consistent à modifier tous les instruments – extension des contingents, réduction des droits de douane appliqués aux contingents et hors contingent, pas de réduction des droits non contingentés – maximalise le nombre de marchés susceptibles d'être libéralisés.

Les résultats empiriques supposent que l'inefficacité des méthodes d'administration demeure inchangée et que cette situation continuera à freiner les effets de la libéralisation du système des contingents tarifaires. Pour les scénarios examinés, les résultats empiriques suggèrent que l'expansion du contingent, avec ou sans réductions supplémentaires des taux qui sont dans la limite du contingent, induit des changements minimes des prix mondiaux et des volumes échangés. Il est possible que ces résultats sous-estiment les conséquences d'une augmentation des contingents en raison de la nature complexe de la gestion des contingents tarifaires et des mécanismes d'allocation. Notre analyse n'en fera pas état en raison de l'agrégation des contingents tarifaires entre les utilisateurs finaux et ceux qui les octroient. Pour certains produits et certains pays où le contingent est l'instrument de contrainte, l'expansion du contingent donne lieu à une augmentation des importations mais la baisse des prix dont bénéficient les consommateurs est amortie, principalement en raison des politiques intérieures. Dans de nombreux pays et pour beaucoup de produits étudiés, les politiques intérieures de soutien aux producteurs prédominent encore. Dans la majorité de ces cas, le système de contingents tarifaires facilite la mise en œuvre des mesures de soutien des prix nationales dans la mesure où les contingents et droits de douane hors contingent sont relativement élevés et restreignent donc l'accès aux marchés. Des réductions importantes des droits hors contingent pourraient faciliter la transmission des prix mondiaux aux marchés intérieurs et atténuer la pression exercée sur les prix de soutien intérieurs. De plus, une diminution du droit appliqué aux quantités en dehors du quota jusqu'à rejoindre le droit relatif aux quantités à l'intérieur du quota atténuerait les effets inhibiteurs pour les échanges des mécanismes de gestion des contingents.

Les résultats empiriques montrent également que les répercussions sur les marchés mondiaux et domestiques sont plus importantes lorsque les droits de douane des produits hors contingent et ceux des produits non contingentés sont réduits. Les importations augmentent, notamment pour les produits laitiers, et tandis que les prix mondiaux s'élèvent, les prix intérieurs diminuent. Les consommateurs tirent profit de la baisse des prix intérieurs qui améliore également la répartition des ressources et implique la possibilité de voir diminuer les rentes de contingentement sur les marchés où elles continuent d'exister.

La réduction linéaire de 36 % simulée dans cette analyse surestime et sous-estime à la fois peut-être l'ampleur de la réduction des droits de douane que l'on pourrait observer en pratique si le programme de l'Accord d'Uruguay relatif aux réductions des droits de douane se poursuit. Si, par exemple, la réduction des droits de douane appliqués à certains produits dits « sensibles » était inférieure à la réduction moyenne, alors la réduction des 36 % des droits de douanes pourrait être surestimée. Néanmoins, les résultats des calculs économétriques montrent que même une réduction simulée de la totalité des 36 % des droits de douane moyens, quoique plus importante que celle des autres scénarios considérés, entraîne relativement peu de changement dans les échanges et les prix de la plupart des produits. Les données montrent que chaque fois que les droits de douane appliqués aux quantités en dépassement du quota sont prohibitifs, il est probable que l'on ne pourra observer des répercussions importantes sur les prix du marché et les échanges que lorsque les réductions de droits de douane seront substantielles.

Les résultats économétriques qui sont présentés dépendent du cadre du modèle et des hypothèses relatives à la transmission des prix ainsi que de la façon dont les données ont été agrégées. Le modèle utilisé pour cette analyse, AGLINK, ne représente ni tous les produits agricoles ni tous les marchés agricoles de l'OCDE. Ces résultats ne peuvent donc pas forcément être extrapolés soit à un développement multilatéral de l'accès aux marchés résultant des négociations de l'OMC, soit à d'autres produits non pris en compte dans cette. Les résultats économétriques tiennent aussi au choix du scénario de base auquel sont confrontés les autres scénarios et des conditions de marché différentes pourraient conduire à d'autres résultats.

Introduction

Dans l'Accord d'Uruguay sur l'agriculture, les pays sont convenus d'ouvrir les marchés en interdisant les obstacles non tarifaires, en transformant les obstacles non tarifaires existants en droits de douanes et en réduisant ces droits de douane. Les pays signataires s'obligent à fournir un minimum de possibilités d'importation pour des produits qui étaient auparavant protégés par des obstacles non tarifaires, en établissant des contingents tarifaires. Ce système d'importation établit un quota et un régime de droits de douane à deux niveaux pour les produits concernés : un droit de douane plus bas pour les importations à l'intérieur du quota et un droit de douane plus haut pour les importations excédant le quota. Le niveau de chaque quota est déterminé à partir des importations moyennes de la période de base, 1986 à 1988. Si les importations effectuées durant cette période représentent moins de 3 % de la consommation, un contingent tarifaire d'accès minimum est fixé à 3 % de la consommation intérieure du pays et il pourra augmenter jusqu'à 5 % à la fin de la période de mise en œuvre. Si les importations moyennes de la période de base sont supérieures à 5 % de la consommation intérieure, alors les contingents tarifaires sont fixés à leur seuil du moment et les pays conviennent de maintenir des occasions d'importation telles que les importations ne tombent pas en dessous de ce seuil. Le seuil d'accès des importations est aussi censé augmenter, bien que des objectifs chiffrés ne soient pas fixés. On remarquera que ces conditions font référence aux possibilités d'importation. Les pays ne sont pas obligés d'importer effectivement les volumes déclarés. La période de mise en œuvre pour les pays développés est de six ans, se terminant en l'an 2000 ; les pays en développement ont une période plus longue qui se terminera en 2004. Selon l'OMC (G/ag/ng/s/7) un total de 37 pays membres sont engagés par ce système, ce qui représente 1 371 contingents tarifaires individuels.

La partie 1 s'articule comme suit : la prochaine section présente l'approche analytique permettant de modéliser l'économie des contingents tarifaires ; elle jette les bases de l'application économétrique qui suit. La section suivante présente rapidement l'univers des contingents tarifaires inscrits dans les listes des pays de l'OCDE et de quelques autres pays, avec une discussion sur les pays et produits qui sont endogènes dans AGLINK. Puis, sont présentés les droits moyens pour ces pays et produits. L'application économétrique est décrite ensuite, y compris les modifications qu'il est nécessaire d'apporter à l'approche analytique pour appliquer la méthodologie dans le cadre d'AGLINK. Cette section décrit aussi les modifications de données nécessaires pour effectuer l'analyse économétrique. Des résultats préliminaires de divers scénarios de libéralisation de l'accès aux marchés sont ensuite présentés, et la note se termine par une section résumé et conclusions.

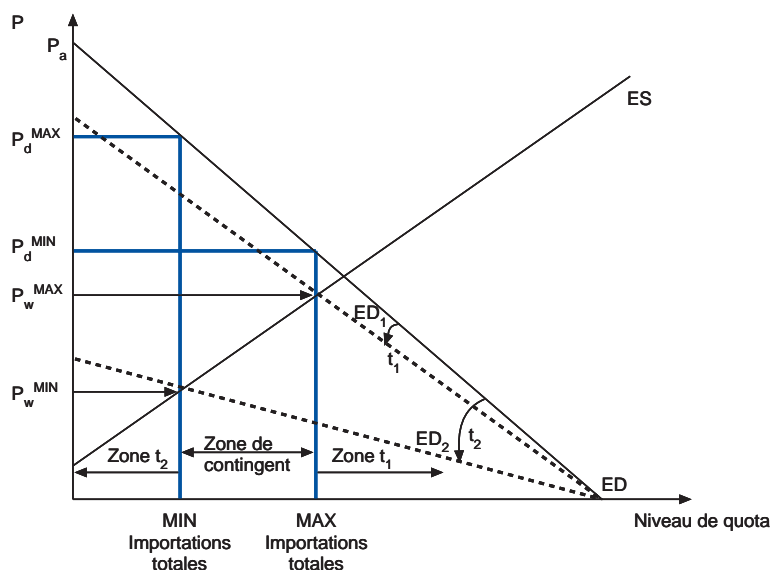
L'économie des contingents tarifaires

L'économie des contingents tarifaires, afin d'illustrer les principaux concepts utilisés dans l'analyse économétrique qui va suivre. Le cadre décrit ici est similaire à celui utilisé par d'autres (par exemple Abbott et Morse, Hertel et Martin, DeGorter et Sheldon). Le régime du contingent tarifaire, en combinant deux instruments de politique – droits de douane et quotas (ou contingents) – avec deux niveaux de droits de douane opérationnels en même temps, représente quelques défis à relever en matière de modélisation.

On distingue trois « leviers » associés au régime des contingents tarifaires que les gouvernements peuvent utiliser pour influencer sur les importations – les quotas, les droits de douane à l'intérieur du contingent (intra-quota) et les droits de douane hors contingent. Cependant, un seul instrument à la fois est contraignant. Pour un pays importateur, à un moment donné, c'est soit le contingent, soit le droit de douane plus bas appliqué à l'intérieur du contingent, soit le droit plus élevé hors contingent qui détermine le prix intérieur, le prix mondial et le volume des importations.

On distingue quatre types d'importations qui peuvent avoir lieu à tout moment. Les importations peuvent être inférieures ou égales au contingent tarifaire et entrer dans le pays avec le droit de douane plus bas appliqué au contingent ; les importations peuvent dépasser le contingent tarifaire, mais entrer quand même dans le pays avec le droit de douane plus bas appliqué au contingent grâce à un décret du gouvernement (dépassement du contingent) ; les importations peuvent dépasser le contingent

Graphique I.1. Trois zones d'efficacité



Source : Secrétariat de l'OCDE.

tarifaire et entrer au taux de droit plus élevé (hors contingent) ; et il peut y avoir des importations non contingentées. Ce dernier cas se produit en raison de la façon dont fonctionnent les systèmes de contingent tarifaire et du niveau d'agrégation des produits dans des modèles tels qu'AGLINK. Par exemple, AGLINK modélise la production, la consommation et les échanges de fromage. Mais les pays ne spécifient pas nécessairement de contingent tarifaire pour tous les produits « fromage » qu'ils importent ; ils peuvent inclure dans le régime du contingent tarifaire seulement des sous-catégories de ce produit (des variétés particulières de fromage). Les importations de ces variétés de fromage peuvent s'effectuer avec des droits de douane encore différents. Une analyse plus complète de cette question est présentée ci-après. Tous les instruments et importations doivent être intégrés dans l'analyse économétrique pour refléter convenablement les possibilités d'évolution future suite à la libéralisation.

Le graphique I.1 est une représentation stylisée de l'économie des contingents tarifaires. C'est une représentation statique d'un seul pays importateur devant faire face à une courbe d'excès d'offre de pente ascendante (ES) venant du reste du monde. La courbe de demande excédentaire (ED) du pays en situation de libre échange est dérivée de façon classique. L'intersection de ED avec l'axe des prix P_a , représente le prix d'autarcie du pays importateur. En imposant le droit de douane inférieur intra-quota, t_1 , on fait pivoter ED en ED_1 , alors qu'en imposant le droit de douane supérieur hors quota, t_2 , ED pivote en ED_2 . Si l'on avait pris comme hypothèse des droits de douane spécifiques plutôt que des droits *ad valorem*, on aurait obtenu une translation et non une rotation de la courbe d'excès de demande.

L'intersection de la courbe ES avec ED_1 et ED_2 détermine le champ ou la zone dans laquelle chacun des trois instruments de politique est efficace pour un niveau donné de t_1 , et t_2 . Le point d'intersection de ES avec ED_1 projeté sur l'axe des prix donne un prix mondial (P_w) maximum et détermine le prix intérieur (P_d) minimum et les importations totales maximales. Les contingents tarifaires à droite de ce point d'intersection sont dans la zone t_1 (à laquelle il est fait référence en tant que régime T1 dans la partie économétrique). L'intersection de ES avec ED_2 détermine le prix mondial minimum, le prix intérieur maximum et les importations totales minimales. Les contingents tarifaires à

gauche de ce point sont dans la zone t_2 (régime T2). Le quota ou la zone de contingent tarifaire est entre ces deux points (régime du contingent).

Pour illustrer le fonctionnement des trois zones, on utilise une variable supplémentaire, le droit de douane équivalent du contingent tarifaire. Il est défini comme l'écart relatif entre le prix intérieur et le prix mondial, c'est-à-dire :

$$t_e = (P_d - P_w)/P_w.$$

Partant de l'hypothèse des droits de douane appliqués au contingent (t_1) et hors contingent (t_2), et des points d'importation maximale et minimale correspondants, supposons qu'un pays établisse un contingent tarifaire à gauche des importations minimales, c'est-à-dire dans la zone t_2 . Dans ce cas, le contingent tarifaire est épuisé et les importations en sus sont soumises au droit de douane hors quota plus élevé. Il en est ainsi parce que, dans la zone $t_e \geq t_2$, le prix intérieur qui aurait prévalu si les importations n'avaient pas excédé le contingent tarifaire, est plus élevé que le prix intérieur avec t_2 . Il est donc rentable d'importer des quantités supplémentaires au taux supérieur t_2 jusqu'à ce que l'inégalité disparaisse ; les importations totales sont alors au minimum.

De même, si le contingent tarifaire s'établit à droite des importations maximales, c'est-à-dire dans la zone t_1 , les importations seront inférieures au contingent tarifaire et celui-ci ne sera pas épuisé. Dans ce cas, du fait que $t_e \leq t_1$ il ne sera pas rentable d'importer le volume du contingent tarifaire. En fait, les importations s'arrêtent là où l'inégalité disparaît, lorsque les importations totales sont au maximum. Si le contingent tarifaire est établi entre ces deux points, c'est-à-dire dans la zone de quota, alors $t_1 \leq t_e \leq t_2$ et le quota détermine le volume à importer. En effet, il n'est pas rentable d'importer plus que le quota lorsqu'en cas de dépassement le droit de douane est plus élevé, et il n'est pas possible d'importer plus que le quota au taux inférieur appliqué au contingent.

D'après cette analyse, il semble que les importations soient toujours déterminées soit par le contingent tarifaire, soit par l'un des deux points extrêmes. Pour l'analyse économétrique, afin de déterminer les importations et le prix intérieur, nous avons besoin de déterminer la relation qui existe entre t_1 , t_2 , et t_e . Étant donné la façon dont les contingents tarifaires ont été définis, nous savons que $t_1 \leq t_2$. Si $t_e \leq t_1$, alors les importations sont égales aux importations totales maximales et le prix intérieur est égal à $P_w(1 + t_1)$. Si $t_e \geq t_2$, alors les importations sont égales aux importations totales minimales et le prix intérieur est $P_w(1 + t_2)$. Enfin, les importations sont égales au contingent tarifaire lorsque $t_1 \leq t_e \leq t_2$ et le prix intérieur est déterminé par l'intersection du contingent tarifaire avec ED.

Les droits de douane et les quotas génèrent des recettes au bénéfice des autorités du pays importateur, ainsi que des rentes de contingentement encaissées par les importateurs, les exportateurs ou les autorités, selon la façon dont le contingent est administré. Le régime des contingents tarifaires combine droits de douane et quotas, générant ainsi à la fois des rentes économiques et des recettes douanières.

Les rentes apparaissent lorsqu'un pays applique le régime T2 (contingent tarifaire épuisé et importations hors contingent) ou le régime du contingent (contingent tarifaire débouchant sur un prix intérieur plus élevé que le prix mondial majoré du droit de douane appliqué au contingent). Les rentes peuvent aussi s'accumuler lorsque le quota n'est pas rempli, selon les conditions de la demande dans le pays et la méthode d'administration employée. La valeur des recettes douanières et des rentes économiques générées par le système peut se mesurer en utilisant le cadre du graphique I.1 et les résultats économétriques présentés ci-après. Dans un document ultérieur, nous espérons mesurer les rentes et les recettes douanières générées dans le système, et étudier comment différents scénarios de libéralisation les modifient.

Cette analyse suppose des allocations globales de contingents et des taux tels qu'ils sont définis dans les listes du pays, mais non tels que cela a été fait dans les précédentes études (voir par exemple Abbott et Paarlberg, Abbott et Morse, DeGorter et Sheldon). Mais le cadre peut tout aussi bien être utilisé pour évaluer de manière analytique les contingents alloués. Dans ce cas, dans le graphique I.1, la courbe ES peut être interprétée comme l'excès d'offre du partenaire préférentiel alors que la courbe ED représenterait la demande de biens d'importations de ce partenaire, et le prix mondial varierait

pour représenter maintenant le prix à l'exportation du partenaire commercial. Le contingent total et les importations d'un produit peuvent être obtenus en sommant entre les divers partenaires. Le contingent alloué pour chaque partenaire peut encore opérer dans chacune des trois zones existantes du graphique I.1.

Bien que les contingents globaux et alloués peuvent être représentés de manière équivalente à ce qui est dans le graphique I.1, les hypothèses sous-jacentes nécessaires pour générer le graphique sont différentes. Le cas où le contingent est alloué nécessite un cadre de modélisation qui prend en compte les flux d'échanges bilatéraux. Bien qu'il y ait différentes approches pour cela, une approche commune utilisée dans les modèles d'équilibre général et partiel est de supposer que les produits sont différenciés par leur origine, c'est-à-dire l'hypothèse d'Armington. D'après cette approche, une fonction de demande d'importations est spécifiée pour chaque partenaire et donc des contingents bilatéraux (et droits préférentiels si disponible) peuvent être arrangés. Certaines personnes ont démontré que les conditions requises pour valider les hypothèses d'Armington ne tiennent pas (Atston *et al.*, Winters), mais que sa popularité continue, grâce, en partie, à la relative parcimonie du nombre de paramètres. De plus, à la différence des modèles d'échanges nets, les importations et exportations sont endogènes.

Quant aux droits préférentiels, dans la mesure où l'information est disponible, ils peuvent être explicitement inclus. Si l'accord ne met pas en place des restrictions sur les importations du partenaire commercial, il peut être traité comme un simple régime tarifaire, quoique à un droit plus faible que celui à l'intérieur du contingent. S'il existe des limites sur le volume des importations qui pourraient entrer avec un droit préférentiel, alors c'est un régime de contingent tarifaire et le cadre du graphique I.1 s'applique. Dans ce cas, la rotation de la courbe de demande excédentaire (DI) serait plus faible que celle indiquée, déplaçant le point maximum des importations plus loin vers la droite, c'est-à-dire que les importations potentielles seraient supérieures à celles indiquées dans le graphique. Puisque le droit préférentiel n'affecte pas le taux hors quota, le point des importations minimum n'est pas touché et l'étendue où le contingent est effectif est accrue. Le prix domestique minimum serait plus faible que celui indiqué sur le graphique alors que le prix à l'exportation maximum pour ce partenaire serait plus élevé. Cela suppose que le partenaire préférentiel est aussi efficace pour produire ce bien que la plupart des producteurs efficaces dans le reste du monde comme cela est montré par la courbe d'excès d'offre. Si ce n'est pas le cas, si le partenaire préférentiel est un producteur qui a des coûts de production élevés, alors la courbe d'excès d'offre effectuera un déplacement vers le haut et vers la gauche et l'effet net sur les importations et le prix est ambigu. Cela dépendra de la structure de coût de l'exportateur (déplacement de la courbe d'offre vers le haut) et de la relative différence entre le droit appliqué dans les limites du contingent et celui préférentiel (retour de la courbe EDI vers la droite).

Une autre différence dans l'interprétation du graphique I.1 entre les échanges mondiaux et bilatéraux concerne les rentes. Comme montré ci-dessus, la composante quota du contingent tarifaire contient le potentiel de générer des rentes. Dans le cas du commerce mondial, les rentes potentielles qui peuvent être représentées dans le graphique sont des rentes globales (disponibles pour tous les partenaires) alors que dans le cas des échanges bilatéraux, les rentes existent uniquement pour un flux. Les rentes totales sont donc la somme des rentes sur tous les flux. Dans le dernier cas, il pourrait exister des rentes différenciées par flux d'échange, selon le niveau du contingent, la structure de coût du partenaire, et le taux des droits préférentiels (dans les cas où ils s'appliquent). Mais, que ce soit un modèle d'échanges mondiaux ou que ce soit un modèle d'échanges bilatéraux, il n'est pas possible de déterminer qui finalement obtient les rentes, puisque cela dépend de manière critique de la méthode d'administration du quota et du relatif pouvoir de négociation des agents. Cependant, dans les deux cas, de l'information externe au cadre de modélisation est requise pour en déterminer les bénéficiaires.

Pour l'analyse empirique, le fait d'utiliser une spécification d'échanges nets ou d'échanges bilatéraux dépendra de facteurs autres que les différences fondamentales qui existent dans le cadre analytique du régime des contingents tarifaires. Les deux types de modèles donnent des aperçus sur l'instrument pertinent à utiliser et sur les effets sur l'accès au marché de la relâche de l'instrument. Que le graphique soit interprété comme une représentation des importations provenant de tous les pays ou

d'un pays particulier, l'analyse suggère que seulement un instrument est efficace à un moment donné et que cet instrument peut changer dans le temps, entre les pays et entre les produits.

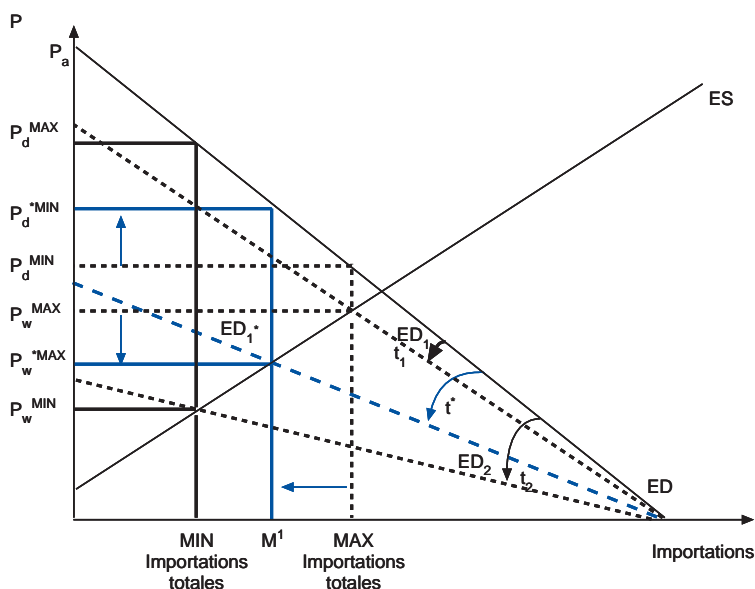
Indépendamment d'autres considérations, utiliser un modèle d'échanges globaux ou bilatéraux pour étudier les contingents tarifaires dépend de l'intérêt sur lequel porte l'analyse et de la relative importance des quotas globaux par rapport aux quotas alloués. Les quotas alloués représentent-ils une proportion significative des quotas prévus au barème ? Est-ce que le fait de choisir un cadre de modélisation particulier donne lieu à des observations non communiquées par d'autres ? Une évidence préliminaire est que les contingents alloués représentent une petite partie de ceux prévus au barème et le cadre ci-dessus donne à penser que les deux approches donnent des aperçus similaires. Même si les contingents alloués sont importants, il n'est pas aisé de les inclure dans un modèle d'échanges bilatéraux puisque les notifications faites à l'OMC n'indiquent pas les sources d'importations d'un contingent tarifaire. Si les contingents alloués ne représentent pas une part significative des contingents inscrits dans les listes, alors, inclure les contingents globaux est un défi pour les modèles d'échanges bilatéraux. Les données présentées ci-dessous indiquent que les quotas alloués ne sont pas une large portion des quotas prévus au barème et, dans le cas des pays et produits de notre échantillon, leur part est encore moins importante. Leur importance diminue encore lorsque l'on prend en compte le fait que beaucoup des contingents alloués ne sont pas alloués entièrement mais contiennent un élément global qui, à certains moments, excède la composante allouée.

Les accords préférentiels sont un autre facteur à considérer en choisissant le cadre de modélisation à utiliser. A l'inverse des modèles d'échanges bilatéraux, une spécification d'échanges nets ne peut les prendre en compte. Selon l'OMC, un total de 172 accords d'échanges régionaux a été appliqué au mois de juillet 2000, la région euro-méditerranéenne en détenant la plus grande concentration. Mais l'information sur les droits et sur les produits et pays couverts n'est pas aisément disponible et donc il n'est pas facile de les inclure dans un cadre de modélisation. Indépendamment du nombre d'accords préférentiels, un autre facteur est le champ de leurs produits couverts, la proportion de commerce que ces produits représentent et la disponibilité des paramètres pour représenter les relations de comportement. Du fait de l'accroissement de la taille du modèle avec le nombre de flux d'échanges à représenter, cela pourrait aussi être une contrainte. De plus, les modèles de type Armington ne peuvent pas facilement prendre en compte les flux d'échanges nouveaux tels que la possibilité de nouveaux entrants. Si un flux est nul dans l'année de base, il est difficile d'obtenir des flux endogènes positifs.

Vu que chaque modèle a ses propres avantages et limites, l'intérêt porté par l'analyse et les contraintes de ressources seront les critères qui aideront à la décision du cadre de modélisation. Les biens sont-ils suffisamment hétérogènes pour que l'intérêt de l'analyse se porte sur la représentation des flux d'échanges bilatéraux de produits différenciés et établir les gains ou pertes d'un pays spécifique d'une libéralisation de l'accès au marché plus poussée ; ou l'intérêt de l'analyse devrait-il être porté sur l'évaluation des flux d'échanges globaux de biens largement homogènes ? Et quels sont les instruments qui seront changés dans les scénarios ? L'optique sera-t-elle de changer les taux NPF et les contingents globaux ou de changer les droits préférentiels et les contingents alloués ? Nous avons opté pour la première optique tout en reconnaissant que nous ne captions pas toute la complexité de l'histoire. Nous attachons plutôt aux tendances générales, faisant abstraction des flux d'échanges spécifiques. De plus, cela requiert moins de ressources puisque le cadre de modélisation, AGLINK, existe déjà. Le choix a été fait de modifier AGLINK de manière à incorporer le plus d'éléments tout en restant dans un modèle général qui génère un scénario de base, qui est largement examiné et accepté et avec lequel il est possible de comparer les résultats de scénarios. Sur des marchés mondiaux de concurrence, les effets globaux ne devraient pas être sensiblement différents, que l'analyse soit basée sur les modèles d'échanges mondiaux ou bilatéraux.

L'analyse suppose aussi que les importations et donc celles hors contingents ou celles des contingents non remplis sont uniquement fonction des taux relatifs. D'autres facteurs peuvent aussi influencer les importations et donc les taux de remplissage. Il s'agit de la mise en œuvre des contingents et des méthodes d'administration, et de savoir s'ils sont alloués aux producteurs à coûts de

Graphique I.2. Coûts d'administration des contingents non remplis



Source : Secrétariat de l'OCDE.

production élevés. D'autres facteurs, qui peuvent compliquer l'analyse, sont les importations à des taux préférentiels et les accords spéciaux qui ne font pas partie des notifications à l'OMC de l'accès aux marchés, tels que ceux entre l'UE et les pays d'Europe centrale et de l'Est.

L'administration des contingents est devenue une source de conflits et l'absence de remplissage des quotas à des coûts implicites ou explicites associés à des requêtes administratives a été mise en cause. Ce document sous-entend la nécessité de débattre sur le fond des coûts relatifs à l'administration des contingents. Le cadre de l'analyse présenté ci-dessus peut permettre une évaluation des conséquences de ces coûts pour les importations et les taux de remplissages. Le graphique I.2 (identique au graphique I.1 mais avec une nouvelle demande excédentaire ED_1^*) illustre les répercussions des coûts administratifs sur les importations et les prix. En supposant qu'il est possible de quantifier les coûts administratifs, il est possible de calculer l'équivalent tarifaire de ce coût. Dans la mesure où les coûts de l'administration des contingents affectent le taux des droits de douane à l'intérieur du quota, il est possible de les augmenter de manière à ce que ED_1^* représente la demande excédentaire avec un droit de douane « effectif » à l'intérieur du quota comprenant l'équivalent tarifaire des coûts administratifs. ED_1^* . Comme dans le graphique I.1, le niveau minimal et maximal des importations est déterminé par l'intersection de l'excès de demande du au droit de douane correspondant avec l'excès de l'offre. Il convient de noter que, par rapport au cas présentant le coût administratif sans contingentement, le point M^1 représentant les importations maximales est situé plus bas, le point P_d^{*MIN} représentant le prix intérieur est plus haut et celui qui correspond au prix mondial P_w^{*MAX} est plus bas. L'introduction des dysfonctionnements de l'administration des contingents entraîne donc une extension de la zone T1 et une contraction de la zone QUOTA par rapport au graphique I.1. Il faut également remarquer que le niveau minimal des importations totales et le prix intérieur maximal ne sont pas affectés dans la mesure où le droit de douane effectif à l'intérieur du quota est supérieur à celui du taux en dehors du quota, les importations se situent au niveau du droit de douane hors contingent.

Le graphique I.2 montre que le coût de l'administration des contingents affecte à la fois le volume des importations et les prix. Cependant, les propositions fondamentales présentées ci-dessus demeurent inchangées. Le régime correspondant dépend de la façon dont le contingent est situé par rapport à Min et M^1 (nouveau point représentant les importations maximales). Les quotas situés à la gauche des importations totales Min ne sont pas affectés par l'introduction des coûts administratifs. Dans ce cas, le régime correspondant est encore T2, le taux de remplissage est de 100 % et les importations totales sont supérieures au contingent. De même, les quotas situés sur la droite du point original Max sont dans le régime T1, caractérisé par une situation de sous-remplissage. Lorsque le contingent est supérieur aux importations Min tout en étant inférieur à M^1 , le régime correspondant est QUOTA et le taux de remplissage est de 100 %. Dans ce cas, le coût de l'administration des contingents absorbe la rente des quotas. Lorsque le contingent est situé entre les importations M^1 et Max , le coût de l'administration des contingents affecte le volume des importations. Lorsque le contingent est inférieur aux importations totales Max mais supérieur à M^1 , il se situe dans le régime T1. Dans ce cas, les données provenant de l'OMC indiquent que le contingent tarifaire est sous-rempli alors qu'en réalité il devrait se situer dans le régime QUOTA sans l'incorporation du coût administratif. Dans ce cas, le prix intérieur ne correspond pas au prix mondial et au taux t_1 à l'intérieur du quota, mais au prix mondial et au droit de douane « effectif » t^* à l'intérieur du quota. Cette situation est source de préoccupations dans la mesure où ces coûts administratifs induisent une baisse des importations, une hausse des prix intérieurs et une diminution des prix mondiaux.

Cependant les répercussions de la libéralisation des différents instruments que nous avons présentés ci-dessus ne sont pas affectées. Lorsque le contingent se situe dans le régime QUOTA, son accroissement induit une augmentation des importations et une baisse des prix intérieurs jusqu'au moment où le régime bascule, au point représentant le nouveau niveau maximal des importations totales, M^1 . Le moment où le régime bascule vers T1 intervient dans le contexte d'un volume d'importation inférieur à celui du cas où les coûts administratifs ne sont pas considérés. Lorsque le contingent est contraignant, un abaissement des taux à l'intérieur du quota ou des coûts administratifs ne modifie pas les importations mais entraîne au contraire une hausse des rentes des quotas. De plus, un abaissement des droits de douane en dehors du quota lorsque celui-ci est contraignant n'augmentera pas les importations à moins que le taux en dehors du quota ne soit suffisamment abaissé afin d'être inférieur à t^* , l'équivalent tarifaire des coûts administratifs. Dans le cas où l'administration des contingents s'avère inefficace, il est nécessaire d'effectuer de petites réductions des droits de douane en dehors du quota afin que ceux-ci deviennent un instrument contraignant.

Le graphique I.2 présente des résultats identiques à ceux du graphique I.1 lorsque le contingent est situé dans le régime T2. Lorsque celui-ci se situe dans le régime T1, les résultats sont également similaires à ceux présentés précédemment à une exception près. En raison des coûts administratifs, une diminution du taux en dehors du quota t_2 peut conduire à une hausse des importations même s'il est supérieur au taux t_1 à l'intérieur du quota et tant que t_2 sera inférieur à t^* , taux effectif à l'intérieur du quota. Il en résulte que l'instrument contraignant est représenté par le taux en dehors du quota et un sous-remplissage. Lorsque le contingent se trouve dans le régime T1, son augmentation, si elle ne s'accompagne pas d'une réduction des coûts administratifs conduisant à une baisse du taux effectif à l'intérieur du quota, n'entraînera pas d'augmentation du volume des importations. Tout comme dans le graphique I.1, lorsque le contingent se situe dans le régime T1, une diminution du taux à l'intérieur du quota conduira à une hausse des importations même si les coûts administratifs ne sont pas abaissés, mais en supposant qu'ils ne sont pas augmentés afin de compenser la réduction des droits de douane. Si les coûts administratifs sont réduits parallèlement aux taux à l'intérieur du quota, la croissance des importations sera plus importante. Cependant, dans ces deux cas, le régime peut basculer pendant que le contingent devient l'instrument contraignant.

C'est lorsque l'on intègre le coût de la gestion des contingents au cadre de l'analyse que le système des contingents tarifaires montre sa faiblesse par rapport à un régime simple de droits de douane (en supposant que ceux-ci ne sont pas prohibitifs), notamment le fait que ces coûts représentent des barrières non tarifaires qui créent des distorsions dans les échanges. L'un des propos

de cette analyse est de montrer de quelle manière et dans quelle mesure le coût de l'administration des contingents peut s'avérer préjudiciable aux échanges. Cependant, un grand nombre de contingents tarifaires se situant dans la zone TI, il est nécessaire de se demander combien de contingents se situent à la droite des importations Max (lorsque le droit de douane à l'intérieur du quota est contraignant) et combien sont situés entre les importations M^1 et Max (lorsque les coûts administratifs sont contraignants). La complexité de la question et la quantité de données nécessaires sont telles que d'autres chercheurs devront s'y atteler. La réponse est liée sans aucun doute à la situation particulière de chaque pays et de chaque produit considéré.

Les données relatives aux méthodes de gestion des contingents que procure l'OMC permettent d'obtenir des informations quant au nombre de contingents tarifaires qui sont administrés par des méthodes diverses et au nombre des contingents pour lesquels les coûts administratifs peuvent être une source de préoccupations. L'OMC a déterminé 10 catégories principales d'administration des contingents en se basant sur les informations fournies par les pays³. Pour la plupart des contingents, la principale méthode d'administration est représentée par les droits de douane appliqués. La méthode est décrite par l'OMC comme un régime simple de droit de douane inférieur ou égal au taux à l'intérieur du quota. Les importations ne sont pas distribuées et des quantités illimitées peuvent entrer dans le pays considéré. Ces contingents tarifaires ne sont pas imposés et les pays conservent le droit d'imposer des droits de douane aux quantités hors contingent s'ils le souhaitent sans craindre des représailles de la part de leurs partenaires commerciaux. Les données de l'OMC montrent que la part de cette méthode d'administration a chuté progressivement de 52 % en 1995 à 47 % en 1999. Toutefois, avec 643 contingents en 1999, cette méthode d'administration est de loin la plus utilisée. La seconde méthode la plus utilisée, avec environ 25 % des contingents, est celle de la licence à la demande. En 1999, 337 contingents ont été administrés de cette manière. Enfin, la troisième méthode la plus utilisée est celle du « premier arrivé, premier servi », avec 11 %, soit 147 contingents en 1999. La mise aux enchères est une méthode qui, bien que populaire auprès des économistes, est rarement utilisée avec quelque 4 % des contingents. Les autres facteurs qui peuvent intervenir dans les coûts administratifs sont des conditions supplémentaires imposées par un pays parallèlement aux principales méthodes d'administration. Les données de l'OMC relatives à l'année 1999 montrent que 18 pays Membres ont imposés de telles conditions, affectant ainsi 273, soit environ 20 %, de l'ensemble des contingents. La plus importante de ces conditions supplémentaires, qui a concerné 119 quotas en 1999, consiste en une limitation des parts de contingents tarifaires par catégorie.

Les données de l'OMC font également état des taux de remplissage relatifs aux diverses méthodes d'administration mais ne fournissent aucune évaluation quant aux coûts associés à ces méthodes. Il est néanmoins possible d'affirmer que les contingents administrés avec des droits de douane appliqués ne comportent aucun coût administratif. Il en résulte que près de la moitié des contingents tarifaires peuvent être représentés dans le graphique I.1. Skully a analysé les implications économiques des contingents tarifaires non imposés. Il conclut que le système de mise aux enchères est la meilleure méthode d'administration alors que celles du premier arrivé-premier servi et de la licence à la demande ne présentent que des risques modérés quant à la distorsion des échanges. Sa conclusion permet d'affirmer que les coûts d'administration de ces méthodes sont moins importants que d'autres. Dans le graphique I.2, ses résultats montrent que pour une forte majorité de contingents le droit de douane « effectif » à l'intérieur du quota doit être plus proche de t_1 que de t_2 . Cependant, ceci ne signifie pas que les coûts de l'administration ne suscitent aucune préoccupation et n'affectent pas les échanges de certains produits dans certains pays. Mais, dans la mesure où ces trois méthodes d'administration fonctionnant avec des droits de douane appliqués concernent environ 87 % de l'ensemble des quotas, il semble que les coûts administratifs ne peuvent suffire à expliquer les faibles taux de remplissage. Dans une publication récente (OMC 2001), l'Organisation mondiale du commerce est parvenue aux mêmes conclusions. Il y est fait état de l'influence limitée des méthodes d'administration des contingents sur les taux de remplissage. De plus, dans la mesure où les conditions supplémentaires ne concernent qu'environ 20 % des contingents, celles-ci ne jouent qu'un petit rôle dans la détermination des taux de remplissage.

Contingents tarifaires et taux de remplissage

De manière à rendre plus concret le cadre analytique du graphique I.1, de l'information est nécessaire sur les droits hors contingents et ceux qui sont dans la limite du contingent, sur les listes d'offre et de demande excédentaires, et sur la position du contingent par rapport aux importations minimales et maximales. Appliquée aux pays et produits spécifiques, cette information aide au choix de la fraction du système de contingent tarifaire qui représentera un régime pertinent et au choix de l'instrument qui donnera lieu le plus vraisemblablement à un accroissement de l'accès aux marchés.

Les pays ont prévu leur barème de contingents tarifaires selon les codes empruntés au Système harmonisé de désignation et de codification (HSC), mais leurs barèmes ne sont pas uniformes. Certains pays ont inscrit dans les listes des contingents tarifaires à un niveau de désagrégation poussé alors que pour d'autres les définitions sont plutôt agrégées. Par exemple, les 40 contingents tarifaires inscrits dans les listes des États-Unis nécessitent 180 lignes tarifaires, pour l'Union européenne, 87 contingents tarifaires donnent lieu à 366 lignes, alors que les 20 contingents tarifaires du Japon comprennent 188 lignes. D'un autre côté, les 75 contingents tarifaires de la Hongrie consistent en 86 lignes alors que seulement 4 lignes sont utilisées pour décrire les 3 contingents tarifaires de la Nouvelle-Zélande. Pour un pays, la spécification des contingents tarifaires prévus au barème comparée à la spécification des listes de contraintes NPF, ses données sur les échanges, et les droits appliqués inscrits dans les listes, détermine le degré de concordance entre eux et la capacité d'égaliser les données sur les taux et les échanges pour les calculs discutés ci-après.

Les pays ayant des engagements sous forme de contingents tarifaires sont tenus de notifier chaque année à l'OMC les contingents prévus pour l'année et les importations contingentées effectivement réalisées. Nous présentons brièvement les contingents tarifaires prévus par les pays de l'OCDE en basant l'information sur leurs contingents tarifaires individuels, tels qu'inscrits dans les listes et notifiés à l'OMC. Nous présentons ensuite l'information similaire, mais pour certains pays de l'OCDE, particulièrement ceux qui sont endogènes dans AGLINK, tout en agrégeant les contingents tarifaires pour qu'ils correspondent aux produits pris en compte dans les Perspectives agricoles.

Les contingents inscrits dans les listes et les notifications sont utilisés pour calculer les taux de remplissage moyens, c'est-à-dire le ratio entre les importations notifiées soumises au contingent tarifaire et le volume déclaré associé au contingent tarifaire. Nous présentons les moyennes simples des taux de remplissage, représentant la proportion de contingents tarifaires notifiés dans différentes fourchettes de taux de remplissage. En fournissant une vue d'ensemble des modalités de mise en œuvre du système, cela permet de placer l'analyse dans un contexte précis. Les taux de remplissage sont également des indicateurs utiles, quoique imparfaits, des progrès réalisés dans l'élargissement de l'accès aux marchés et ont été largement cités. Ils permettent de situer le contingent par rapport aux deux points extrêmes (importations minimums et maximums) du graphique I.1. Les données de cette section sont dérivées de la base de données sur l'accès aux marchés agricoles (AMAD) et proviennent des listes et notifications soumises par les pays à l'OMC.

Contingents tarifaires et taux de remplissage pour les pays de l'OCDE

Tous les pays Membres de l'OCDE, à l'exception de la Turquie, ont des contingents tarifaires sur leur liste. Comme indiqué dans l'encadré, les pays de l'OCDE en ont 833 (soit 61 % de l'ensemble des contingents de ce type) et les pays figurant dans le tableau en totalisent 915. On peut affirmer, d'après ce tableau, que certains pays n'ont pas notifié tous leurs contingents tarifaires. Le tableau présente le nombre de contingents tarifaires notifiés avant mai 2001, le nombre de contingents tarifaires présentant un taux de remplissage supérieur ou égal à 100 % ainsi que les taux moyens de remplissage basés sur ces notifications.

Bien que dérivés des mêmes données et traités de la même manière (c'est-à-dire le rapport des importations notifiées dans le régime du contingent tarifaire au volume du contingent reporté), les taux moyens de remplissage calculés ici sont différents de ceux dont fait état l'OMC (G/AG/NG/S/7 et G/AG/NG/S/8) et de ceux du rapport du Secrétariat intitulé « *L'Accord du cycle d'Uruguay*

sur l'agriculture : Une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE » dont les calculs tronquent la distribution des taux de remplissage à 100 %. L'OMC le fait afin d'assurer une cohérence entre les pays puisque certains d'entre eux rendent compte uniquement des importations jusqu'au niveau du contingent alors que d'autres le font pour toutes les importations qui sont dans la limite du contingent. Les calculs ci-dessus n'ignorent aucune information notifiée, puisque nous nous intéressons ici aux échanges totaux notifiés pour un produit en particulier et nous cherchons donc à préserver toutes les informations pertinentes, notamment en ce qui concerne les modalités de mise en œuvre du système et les régimes adoptés par les pays. Comme indiqué dans l'encadré I.2, un contingent avec une utilisation à 100 % peut être dans la limite du contingent ou dans le régime hors contingent (selon le volume total des importations). Mais si un pays étend volontairement le contingent donnant lieu à une utilisation de plus de 100 %, l'instrument de contrainte pourrait en fait être le tarif de l'intérieur du quota, un régime très différent avec des implications différentes sur les prix domestiques et les rentes économiques. Plafonner le taux de remplissage indiqué à 100 % peut donner lieu à des erreurs dans l'analyse du régime concerné, car cela affecte le nombre de contingents dans le CONTINGENT ou le régime T2 d'un biais par excès, comme l'indiquent les données ci-dessous. En se basant sur l'information provenant de l'OMC, la tentative existe d'affecter un poids excessif à l'expansion du contingent alors qu'en réalité le contingent pourrait ne pas être l'instrument contraignant.

Selon les données de l'encadré, certains contingents tarifaires sont utilisés à plus de 100 %, tandis que d'autres sont pratiquement non utilisés. Les taux de remplissage des contingents tarifaires (lorsque les pays notifient toutes les importations) fournissent des informations utiles pour déterminer le régime applicable aux fins de l'analyse économétrique. Il ne faut pas accorder trop d'importance au fait que le taux moyen de remplissage de certains pays de l'OCDE se situe bien au-dessus de 100 % (voir encadré), ces résultats étant déformés par l'utilisation d'un poids identique pour tous les contingents tarifaires quelque soit leur volume ou leur valeur.

La distribution des taux de remplissage entre différentes fourchettes procure également un indicateur de l'amélioration de l'accès aux marchés. Elle fournit des informations sur le nombre de contingents tarifaires assortis d'un taux de remplissage particulier et fait abstraction des distorsions liées aux taux de remplissage relativement élevés de quelques contingents tarifaires. Le graphique I.2 illustre la distribution des taux de remplissage entre diverses catégories. Les taux de remplissage dépassant 100 % constituent la plus grande partie des contingents notifiés jusqu'en 1999 (environ 28 % pendant la période de 5 ans). Ces données montrent bien que le fait de limiter le taux de remplissage à 100 % induirait de fausses informations quant au régime approprié, en forçant nombre de régimes à basculer vers les zones QUOTA ou T₂. De plus, quelque 10 % des contingents notifiés affichent un taux de remplissage égal à 100 %. Néanmoins, dans la mesure où certains pays ne notifient pas à l'OMC les importations hors contingent, il est difficile de dire pour combien d'entre eux le contingent constitue l'instrument contraignant. L'encadré montre le nombre de contingents tarifaires présentant un taux de remplissage de 100 % et qui sont reportés par l'OMC. En limitant les taux de remplissage à 100 %, l'OMC fonde en une seule catégorie les deux premières colonnes de chaque année telles qu'elles apparaissent au graphique I.3. Ce calcul peut générer de fausses informations quant au régime approprié. Si les taux de remplissage de l'OMC étaient utilisés pour déterminer le régime correspondant, il serait tentant de conclure qu'en moyenne environ 38 % des contingents tarifaires se situent dans la zone du régime QUOTA alors que le graphique I.3 présente des chiffres beaucoup plus faibles. Selon ces mêmes informations, il serait aisé d'accorder à l'expansion des quotas une ampleur excessive alors qu'en fait ces contingents ne sont pas l'instrument contraignant.

Il est intéressant de constater que, d'après le graphique I.3, la distribution présente un caractère ambivalent. En effet, un nombre relativement élevé de contingents (environ 25 %) entre dans la catégorie des taux de remplissage très faibles (moins de 20 %). En outre, alors que la part des contingents dépassant 100 % a légèrement diminué au cours de la période de 5 ans, la part des contingents entrant dans la catégorie des taux de remplissage inférieurs à 20 % a augmenté au cours de cette même période et, en 1999, cette catégorie contenait plus de contingents que les autres. Les données montrent qu'un grand nombre de contingents sont sous-remplis, 37 % des contingents notifiés

Encadré I.1. Nombre de contingents tarifaires et taux de remplissage moyen pour des pays de l'OCDE et quelques autres pays

	Total des CT	Nombre de contingents tarifaires notifiés					Taux d'utilisation à 100 % et plus					Taux de remplissage moyen (pourcentage)					Taux de remplissage moyen total
		1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	
Australie	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	117	112	103	99	103	107
Canada	21	21	21	21	21	n.d.	10	9	12	15	n.d.	82	98	91	118	n.d.	97
Suisse	28	28	26	28	28	n.d.	18	16	15	15	n.d.	338	413	364	420	n.d.	384
République tchèque	24	24	24	24	24	24	5	7	4	5	8	50	55	60	69	46	56
Union européenne	87	54	83	82	83	82	18	31	35	32	35	75	71	72	69	70	71
Hongrie	75	66	67	67	67	65	18	1	4	8	6	55	51	43	43	41	47
Japon	20	18	18	18	18	18	5	4	3	2	3	78	77	74	69	71	74
Corée	67	67	67	67	64	n.d.	36	31	34	30	n.d.	117	128	126	141	n.d.	128
Pologne	109	17	22	28	28	32	6	4	3	1	3	45	45	39	31	30	38
Islande	90	88	87	87	86	86	42	44	50	45	48	791	985	1 641	2 502	1 608	1 505
Mexique	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	112	131	143	122	132	128
Norvège	232	221	221	221	221	220	114	98	96	100	104	372	823	275	616	485	514
Nouvelle-Zélande	3	3	3	3	3	3	1	1	0	0	1	69	50	34	27	82	53
République slovaque	24	24	24	24	24	24	3	5	2	3	4	77	47	46	43	n.d.	53
États-Unis	40	26	38	39	39	39	0	3	4	4	4	51	62	60	62	69	61
TOTAL OCDE	833	660	704	712	709	596	278	256	264	262	218
Indonésie	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2 256	857	446	4 186	2 320	2 013
Lettonie	4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Malaisie	19	19	18	n.d.	n.d.	n.d.	3	9	n.d.	n.d.	n.d.	57	162	..	n.d.	n.d.	110
Philippines	14	14	14	14	14	n.d.	6	6	1	5	n.d.	265	57	44	50	n.d.	104
Slovénie	20	20	20	20	15	20	1	0	0	0	0	51	18	8	n.d.	n.d.	26
Thaïlande	23	14	23	23	23	n.d.	8	8	8	7	n.d.	349	318	513	n.d.	n.d.	393

n.d. Non disponibles.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD (Agricultural Market Access Database).

Notes de l'encadré

Source : OMC & AMAD. AMAD résulte d'un effort de coopération entre : Agriculture et Agro-alimentaire Canada, la direction générale de l'agriculture de la Commission de l'UE, la FAO, l'OCDE, la Banque mondiale, la CNUCED et le ministère américain de l'Agriculture – Service des études économiques. AMAD comprend des données sur les volumes des droits de douane consolidés, les droits de douane appliqués dans les limites du quota tels qu'inscrits au barème, en dehors du quota et au titre de la Nation la Plus Favorisée, les droits de douane effectivement appliqués au titre de la NPF, les importations notifiées au titre des contingents tarifaires, les allocations de contingents tarifaires en fonction des pays, les volumes d'importations et leur valeur, les données relatives à la production et l'utilisation, les prix de référence mondiaux, les valeurs unitaires d'importation et les facteurs d'équivalence avec les produits primaires. En coordination avec le Secrétariat de l'OCDE, les agences participantes ont accepté de poursuivre la maintenance et la mise à jour annuelle de la banque de données. AMAD est disponible gratuitement sur le site www.amad.org.

Avertissement au lecteur : les données ci-dessus sont à interpréter avec précaution, pour plusieurs raisons :

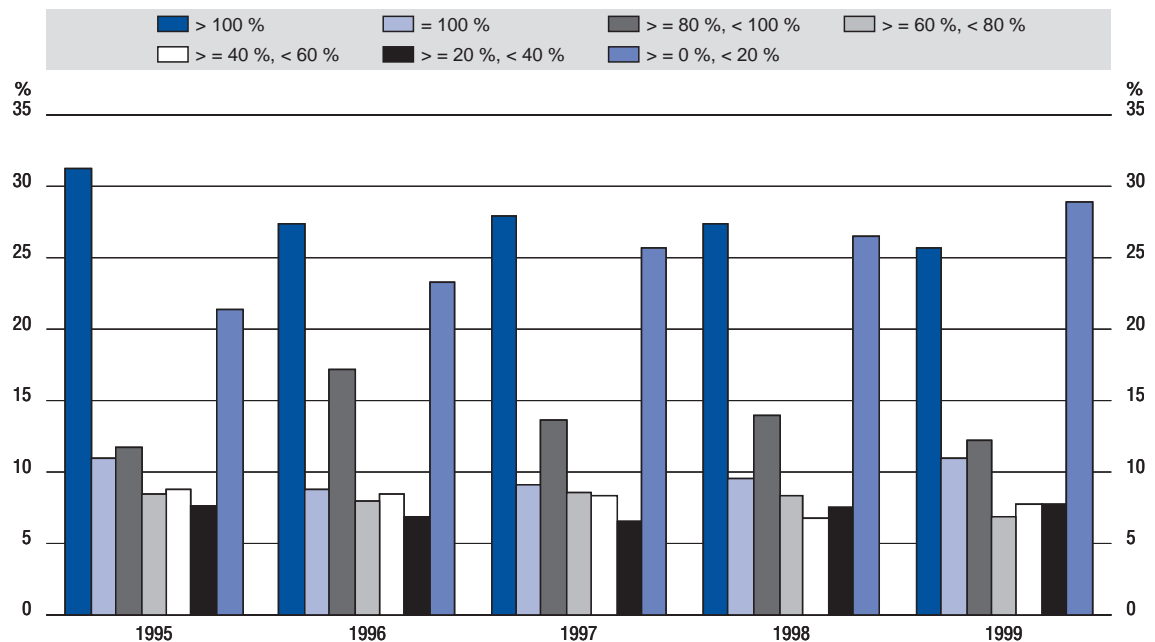
i) Les procédures de notification ne sont pas uniformes. Certains pays ne notifient les importations que jusqu'au niveau du contingent tarifaire, alors que d'autres notifient toutes les importations soumises au taux appliqué au contingent. Cette différence ne pose pas de problème lorsque le quota est sous-utilisé, mais sinon sous-estime l'accès aux marchés. Par ailleurs, certains pays, comme l'Union européenne, notifient les importations sur la base des licences accordées, et non sur la base des importations effectives. Cette méthode de notification pourrait surestimer l'accès au marché si les importateurs n'utilisent pas pleinement leurs licences. Mais ce n'est pas forcément un problème parce que les importateurs sont tenus de constituer un dépôt pour chaque licence d'importation qu'ils demandent. Aussi, les collaborateurs européens du comité de coordination de l'AMAD estiment-ils que la différence entre les importations et les licences octroyées est nulle. Cependant, les tentatives visant à harmoniser les notifications et les données relatives aux échanges sont semées d'embûches. Par exemple, les données relatives aux échanges de l'UE sont difficiles à déchiffrer parce que les mêmes codes apparaissent dans plusieurs contingents tarifaires.

ii) Le taux de remplissage moyen n'est pas un bon indicateur des progrès de l'accès aux marchés. Les taux de remplissage ci-dessus accordent un poids égal à tous les contingents tarifaires, quel que soit le volume d'échanges. Un taux de remplissage calculé sur un contingent prévu de 1 tonne reçoit la même pondération qu'un taux de remplissage sur la base de 1 million de tonnes. C'est ainsi qu'un petit nombre de taux élevés peut dominer les résultats. Cependant, les régimes de pondération posent problème, car les unités diffèrent à l'intérieur d'un même pays et entre les pays, même dans le cadre d'un même contingent tarifaire, et la diversité des produits qu'englobe tout contingent fait qu'il est difficile de les pondérer en fonction de leur valeur. Les taux moyens de remplissage sont aussi trompeurs parce que certains sont égaux à zéro tandis que d'autres sont supérieurs à 100 %.

iii) L'Accord d'Uruguay sur l'agriculture n'oblige pas à utiliser chaque quota. En fait, un faible taux de remplissage d'un quota n'implique pas nécessairement qu'il est inefficace. Il peut correspondre, par exemple, à une demande insuffisante, ou le droit de douane applicable au contingent peut être contraignant. Un taux de remplissage de 100 % ou plus ne signifie pas nécessairement que le quota est efficace. On peut avoir des quotas remplis même si les fournisseurs sont des entreprises qui importent ou des pays/entreprises qui exportent à coût élevé, ou encore des entreprises de commerce d'État peuvent avoir rempli les engagements vis-à-vis de l'OMC, mais avoir importé des produits de mauvaise qualité ou détruit des importations. Quoiqu'il en soit, des inefficacités dans l'administration des quotas peuvent être associées à des taux de remplissage de 100 %.

iv) Indépendante des quotas d'exportation ou de la non-négociabilité des licences, la méthode de concession des licences d'importation peut avoir elle-même un impact sur le taux de remplissage des quotas et donc sur leur efficacité économique. On a un indicateur important d'inefficacité administrative lorsqu'on observe en même temps un taux de remplissage de moins de 100 % et l'existence d'importations hors quotas. Des situations de ce genre posent la question de savoir si les importations augmentent avec le relèvement du niveau du quota. Autrement dit, la question est de savoir si le taux de remplissage est proportionnel au quota, ou si les importations contingentées sont limitées, indépendamment du niveau du quota. La question devient importante lorsqu'on cherche à déterminer l'efficacité de différents scénarios de libéralisation des échanges.

Graphique I.3. Taux de remplissage en pourcentage par catégories de taux de remplissage (1995-99)



Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

en 1999 présentant un taux de remplissage inférieur à 40 %. Si l'on se réfère au graphique I.1, il ressort des données qu'un grand nombre de contingents tarifaires relèvent de la zone T1, autrement dit que le contingent se situe à droite des importations totales maximums et est sous-rempli. En moyenne, les données notifiées auprès de l'OMC indiquent que la combinaison des quotas qui ne sont pas imposés (dont les taux de remplissage excèdent 100 %) avec ceux qui sont fortement sous-remplis (dont les taux de remplissage sont inférieurs à 40 %) représente quelque 60 % de l'ensemble des contingents. Cependant, le fait d'augmenter les quotas sans réduire les droits de douane correspondants ne pourrait améliorer les possibilités d'accès aux marchés pour la majorité des contingents tarifaires.

Contingents tarifaires et taux de remplissage pour les pays et produits d'AGLINK

Si l'on fait porter l'analyse sur des niveaux d'agrégation de produits plus élevés, comme c'est le cas pour AGLINK, les codes empruntés au Système harmonisé de désignation et de codification (HSC) et employés pour les contingents tarifaires inscrits dans les listes doivent être adaptés pour atteindre ces niveaux d'agrégation. Cela implique nécessairement de faire certains choix arbitraires qui sont décrits dans l'encadré I.2. Les pays Membres de l'OCDE cités dans ce document ont inscrit 785 contingents tarifaires dans leurs listes. Cependant, après la reconfiguration décrite⁴ dans l'encadré I.2, il n'en reste plus que 169 dans notre échantillon. Il convient donc de se demander quel bilan on peut dresser au vu du changement de la moyenne des taux de remplissage dès lors que l'on ne prend plus en considération que ce groupe de pays et leurs contingents tarifaires.

Les résultats obtenus lorsque l'on fait porter l'analyse sur les produits sont intéressants. Si l'on s'en tient aux pays et aux contingents tarifaires retenus dans l'échantillon, les oléagineux et leurs dérivés sont les produits les moins protégés, en ce sens que peu de pays les incluent dans leur liste de contingents tarifaires. Concrètement, sur les 169 contingents tarifaires, il n'en existe que 3 sur les tourteaux oléagineux (OM) et seulement 7 pour les graines oléagineuses (OS) – deux pour le tournesol,

Encadré I.2. **L'agrégation des contingents et des droits de douane pour les produits étudiés dans les *Perspectives agricoles***

Quoique utiles, les calculs fondés sur les contingents tarifaires individuels ne sont pas très significatifs dans le cadre des analyses empiriques réalisées à partir de modèles qui font référence à des produits. Cependant, pour faire porter l'analyse sur des produits regroupés à un niveau supérieur d'agrégation, il convient de dresser un tableau de concordance entre les codes SHC employés dans les listes de contingents tarifaires et les produits étudiés dans les *Perspectives agricoles*. Cela revêt nécessairement un caractère relativement arbitraire, comme il ressort des explications ci-dessous.

Dans de nombreux cas, les contingents tarifaires portent sur un panier de produits appartenant à la chaîne de transformation, et qui ne correspondent pas tous à la définition retenue dans le modèle. Par exemple, la liste de la Corée comprend un contingent tarifaire que nous faisons concorder avec la définition du riz (RI) (205 228 tonnes en 2004) utilisée dans les *Perspectives agricoles*. Cependant, la définition de ce contingent tarifaire comprend les produits suivants : riz non décortiqué (paddy ou riz brut), riz (décortiqué), riz blanchi ou semi-blanchi, brisures, farine, gruaux, semoule, agglomérés sous forme de pellets, grains aplatis ou en flocons, mélanges et pâtes pour la préparation des produits de la boulangerie, et autres préparations alimentaires, chevauchant quatre positions au niveau à 4 chiffres. Les importations de l'un ou l'autre de ces produits (ou de plusieurs d'entre eux) répondent aux critères de la Corée en ce qui concerne ce contingent tarifaire.

Certains pays définissent plusieurs contingents tarifaires correspondant à ce que le modèle considère comme un seul et même produit. Cette démarche a pour but d'établir des distinctions, qui peuvent revêtir trois formes : distinction entre différents produits appartenant à un même groupe, entre engagements en matière d'accès minimum et d'accès courant ; ou entre différentes utilisations finales du produit importé. Par exemple, les États-Unis ont défini un contingent tarifaire pour les fromages à pâte persillée, un autre pour le cheddar, etc., soit au total 9 contingents différents pour diverses variétés de fromage. L'UE a fixé deux contingents tarifaires pour le beurre, afin de distinguer entre les impératifs d'accès courant et d'accès minimum, et huit contingents pour la viande bovine et la viande de veau, dans le but de différencier plusieurs types de viande bovine et de faire une distinction entre accès minimum et accès courant. Le Japon a pour sa part défini deux contingents tarifaires pour le lait écrémé en poudre, afin de distinguer celui qui est destiné au programme des cantines scolaires et celui dont l'importation sert d'autres usages.

Dans tous ces exemples, les contingents tarifaires de la liste sont regroupés pour être adaptés à la description des produits employée dans les *Perspectives agricoles* (plusieurs contingents n'en formant donc plus qu'un). Néanmoins, dans quelques cas, le panier de contingents comprend plusieurs produits différents. Dans ces cas, nous avons divisé le contingent en divers produits décrits dans les *Perspectives*. Par exemple, le Japon a défini un contingent intitulé « *Produits laitiers à usage général désignés* », qui regroupe quatre produits différents des *Perspectives* : le beurre, le lactosérum en poudre, le lait entier en poudre et le lait écrémé en poudre. En l'occurrence, les données sur les échanges de la base AMAD ont été consultées pour diviser le contingent entre les différents produits étudiés dans les *Perspectives agricoles*.

Produits et pays couverts pour les droits de douane et les taux de remplissage basés sur les produits

Les produits inclus dans ce rapport sont :

Céréales : blé (WT) ; **céréales secondaires** (CG) (*orge, maïs, avoine, seigle, sorgho, autres céréales*), riz (RI), sucre (SU).

Oléagineux (OS) (*soja, colza, tournesol*) ; **tourteaux d'oléagineux** (OM) (*tourteaux de soja, de colza et de tournesol*) ; **huiles végétales** (VL) (*huiles de soja, de colza, de tournesol et huile de palme*).

Viandes : bovine (BF), porcine (PK), de volaille (PT) et ovine (SH).

Produits laitiers : beurre (BT), caséine (CA), fromage (CH), lait (MK), lait écrémé en poudre (SMP), lait entier en poudre (WMP), lactosérum en poudre (WYP), œufs (EG).

Les pays inclus dans ce rapport sont :

Argentine, Australie, Canada, Union européenne, Hongrie, Japon, Corée, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pologne, États-Unis d'Amérique.

Le calcul des droits de douane relatifs aux combinaisons de pays et de produits étudiées dans ce document a nécessité l'utilisation de 3 152 lignes tarifaires (tableau I.5).

deux pour le colza et 3 pour le soja. Le graphique I.4 indique les taux de remplissage moyens pour les produits pris en considération dans AGLINK.

Le taux moyen de remplissage le plus élevé est celui des céréales secondaires, avec une moyenne de 346 % durant la période de 5 ans, suivi par celui du sucre, avec un taux de remplissage moyen d'environ 101 %. Le taux de remplissage le plus faible est celui de la viande ovine avec 60 %. Lorsque l'on exclut des calculs les trois pays n'appartenant pas à AGLINK, on constate que le taux moyen de remplissage varie considérablement pour certains produits. Par exemple, le taux moyen de remplissage des céréales secondaires chute à 76 % alors que celui du blé se situe en dernière position avec 62 %. Quoiqu'il en soit, que les calculs portent sur l'ensemble des contingents tarifaires ou sur l'échantillon retenu ici (voir graphiques I.3 et I.4), la plupart des contingents tarifaires sont assortis d'un taux de remplissage moyen inférieur à 100 %. Puisque l'information devient disponible, il serait intéressant lors de plus amples investigations, de rechercher quels facteurs sont sous-jacents aux différents taux de remplissage. Les taux faibles sont-ils une fonction d'une faible demande, de la méthode d'administration du contingent, ou sont-ils dus à d'autres facteurs ou est-ce une combinaison de ces facteurs.

Le rapport entre les importations totales d'un produit donné et le contingent total prévu pour ce produit constitue un autre indicateur potentiel de l'évolution du système des contingents tarifaires (et de l'importance relative des contingents tarifaires dans le commerce mondial). Bien que les contingents opèrent pays par pays et qu'ils ne soient pas nécessairement contraignants dans un pays donné, cela donne une indication de la mesure dans laquelle les contingents sont susceptibles de limiter les échanges à l'échelle mondiale (pour les produits et les pays étudiés dans AGLINK⁵). Du fait des limitations de données et afin de réduire le biais que présente l'utilisation d'une année, nous utilisons une moyenne des données de 1996-1998 pour chiffrer les importations totales d'un produit donné par rapport au contingent total prévu. Dans la mesure où aucun des pays de l'échantillon n'a inscrit dans ses listes de contingents relatifs aux tourteaux oléagineux, les échanges ne sont pas

Graphique I.4. Taux moyens de remplissage (1995-99)

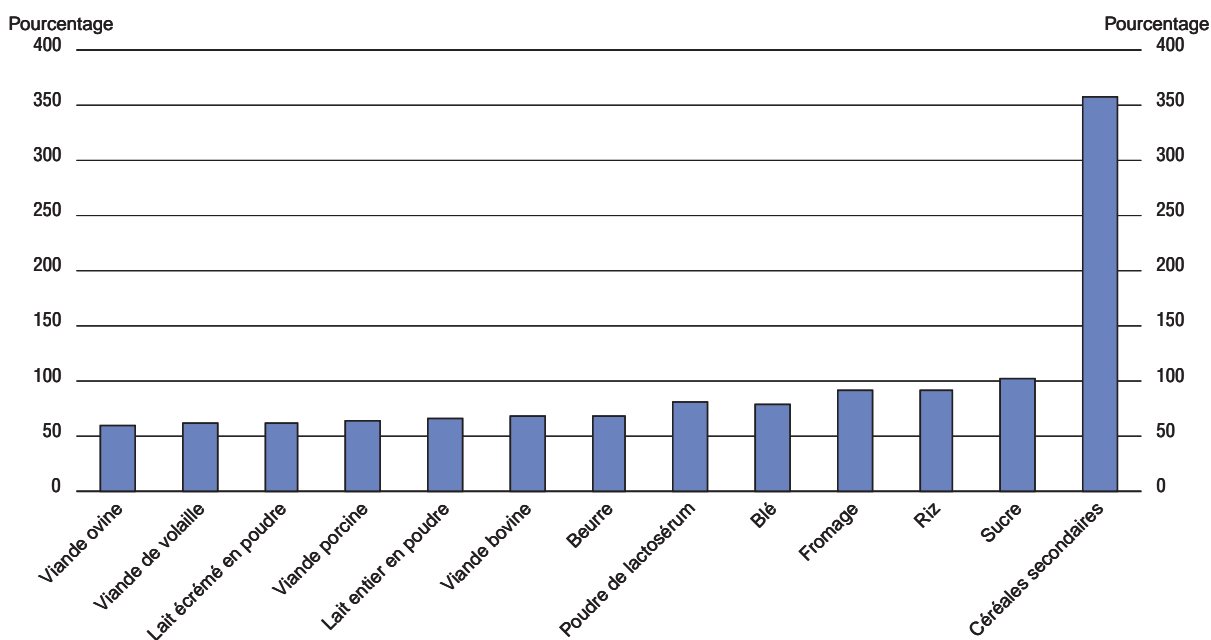


Tableau I.1. Contingents tarifaires, taux de remplissage et importations pour certains produits

Moyenne 1996-1998

	Contingents tonnes	Taux de remplissage %	Importations tonnes
Viande bovine	1 199 112	71	2 057 651
Beurre	108 011	79	151 450
Fromage	221 314	78	616 309
Céréales secondaires	13 497 160	81	38 434 332
Viande porcine	93 101	74	1 029 655
Viande de volaille	154 384	87	782 011
Riz	830 765	95	2 762 168
Viande ovine	284 677	92	265 228
Lait écrémé en poudre	225 469	70	276 012
Blé	7 188 573	62	17 819 118
Poudre de lactosérum	132 523	74	151 369
Lait entier en poudre	133 712	65	67 487
Sucre	2 973 490	116	9 060 967

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

affectés par le système des contingents dans le cas de ce produit. Les importations de graines oléagineuses ont été 29 fois supérieures aux contingents annoncés et celles d'huile végétale ont été 66 fois plus élevées. Il en va de même pour d'autres produits, bien que les écarts soient moins sensibles (tableau I.1). Ainsi les importations de céréales secondaires ont été près de 3 fois supérieures aux contingents prévus, celles de blé plus de 2 fois plus élevées et celles de riz presque 3.5 fois plus importantes. En ce qui concerne les produits animaux, les importations de viande porcine ont été 11 fois plus élevées que le contingent et celles de viande bovine près de 2 fois supérieures. Les produits pour lesquels les contingents représentent une partie relativement importante des échanges comprennent le lait entier en poudre, dont les échanges représentent environ 50 % du contingent et la viande ovine (93 %).

Les données de l'encadré et le graphique I.3 donnent à penser que dans de nombreux cas cela ne vaut peut-être pas la peine de se focaliser sur l'accroissement des contingents qui risquent de ne pas avoir d'importantes retombées en terme de libéralisation des échanges. La majorité des contingents tarifaires des pays de l'OCDE sont actuellement sous-utilisés. C'est pourquoi de nouveaux relèvements des quotas risquent de ne pas accroître l'accès aux marchés si l'on n'abaisse pas aussi les droits de douane appliqués dans les limites du contingent et/ou les méthodes d'administration du contingent. Par ailleurs, beaucoup de contingents tarifaires (environ 27 % de ceux notifiés entre 1995 et 1999) n'ont pas restreint les échanges au niveau du contingent. Soit les importations supplémentaires ont eu lieu au tarif prévalant dans les limites du contingent, soit les taux de dépassement du contingent n'ont pas été appliqués, mais cela a implicitement étendu le contingent tarifaire pour permettre d'importer davantage au taux applicable au contingent. De fait ou par un biais administratif, certains contingents tarifaires ont été administrés comme s'il s'agissait d'un simple régime de droits de douane : les importations dépassaient le contingent tarifaire, mais bénéficiaient du taux plus bas applicable aux importations contingentées. Une nouvelle extension de ces contingents n'augmentera pas nécessairement les échanges.

L'encadré montre aussi que les gouvernements sont assez novateurs dans leur utilisation du système des contingents tarifaires. Procédons par analogie en prenant l'image d'un pont-levis. Les gouvernements utilisent les contingents tarifaires comme ils se serviraient d'un pont-levis au dessus d'un fossé. Le pont est abaissé pour permettre l'entrée d'importations auxquelles s'applique un faible droit de douane dans la mesure où ces importations restent à l'intérieur du contingent et jusqu'à épuisement du contingent. Alors le pont est relevé ; les importations additionnelles ne peuvent entrer qu'en sautant par dessus un mur très haut (le droit de douane hors contingent). Toutefois, pour certains contingents tarifaires, certains gouvernements, lorsque cela les arrange pour des raisons d'ordre

intérieur, acceptent que le pont reste abaissé et que les importations qui dépassent le niveau du contingent tarifaire entrent au taux des importations contingentées. Le système des contingents tarifaires permet aux gouvernements de parvenir à leurs fins sans démanteler leur arsenal. Ils conservent leur capacité à remonter ensuite le pont pour limiter les importations en leur imposant ultérieurement les taux plus élevés hors contingent s'ils le souhaitent. Étant donné que les contingents tarifaires n'imposent pas d'importations minimums, les pays peuvent les utiliser comme ils l'entendent pour protéger leurs activités, et les augmenter lorsque c'est politiquement commode.

La plupart des pays qui prévoient au barème des contingents tarifaires, inscrivent des contingents globaux, c'est-à-dire que le contingent est ouvert à tous. Toutefois, certains pays attribuent une partie ou tous leurs contingents à des pays spécifiques. Les analyses empiriques sur l'allocation des contingents requièrent un cadre de modélisation qui peut être différent de celui où les contingents sont attribués au niveau mondial. Selon Elbehri et col., sur les 1 371 contingents inscrits au barème, environ 200 ont été attribués à des pays spécifiques. L'allocation des contingents de notre échantillon par produit et par pays est présentée dans le tableau I.2 ainsi que le nombre de pays ayant des droits sur ces contingents et le pourcentage des contingents totaux qui ont été prévus au barème en 2000. Comme cela apparaît clairement dans ce tableau, le nombre de contingents attribués dans notre

Tableau I.2. Contingents tarifaires attribués pour les produits d'AGLINK en 2000

	Produit	Nombre de pays ¹ qui reçoit une attribution	Pourcentage de tarif attribué
Argentine	n.d.		
Australie	Fromage	0	0.0
Canada	Bœuf	2	84.5
	Beurre	1	61.1
	Fromage	1	66.0
UE 15	Bœuf	5	55.3
	Beurre	1	88.5
	Fromage	3	21.5
	Viande d'agneau	15	99.6
	Sucre	2	93.9
Hongrie ²	Orge	1	27.5
	Bœuf	2	32.4
	Maïs	1	1.0
	Lait	1	0.6
	Viande porcine	1	32.2
	Viande de volaille	3	52.0
	Riz	1	32.8
	Huile de colza et de moutarde	2	35.5
	Seigle	2	38.4
	Huile de soja	1	46.7
Japon	Aucune attribution spécifique de pays		
Corée	Aucune attribution spécifique de pays		
Mexique	Orge	2	74.7
	Fromage	1	74.4
	Maïs	2	100.0
	Viande de volaille	1	97.5
	Lait écrémé en poudre	1	33.3
	Blé	1	55.2
Nouvelle-Zélande	Aucune attribution spécifique de pays		
Pologne	Aucune attribution spécifique de pays		
États-unis	Bœuf et veau	3	90.1
	Fromage	20	98.3
	Lait	1	84.8

n.d. Non disponibles.

1. L'UE 15 est traitée comme étant un pays.

2. Les données en 2000 sont supposées égales aux données 1995.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

échantillon est faible et parmi ceux-ci la plupart contient une composante totale. Dans la mesure où les gouvernements reconsidèrent la question des contingents tarifaires, à côté de l'examen du niveau des droits de douane appliqués aux quantités hors contingent et du volume des quotas, la question de savoir si les contingents seront toujours attribués pourrait également se poser. Cela peut empêcher de nouveaux entrants de pénétrer les marchés et des producteurs plus performants d'accroître leur part de marché. Dans son analyse, Skully conclut que la répartition historique est probablement la plus discriminatoire des méthodes d'administration des contingents. Il semble aussi évident que certains contingents aient pu être attribués à des producteurs expérimentant des coûts élevés entraînant d'avantage d'inefficiences au niveau du système (DeGorter et Sheldon).

Tarifs douaniers

Pour analyser et comprendre les effets du système des contingents tarifaires, il convient de disposer également d'informations sur les tarifs entrés en vigueur après la signature de l'Accord. Ces informations sont utiles pour déterminer le niveau de protection dont bénéficient les marchés depuis cet accord et aident à comprendre le déplacement des courbes représentant l'excédent de demande du graphique I.1. Dans la présente section, nous apportons des informations sur le niveau moyen général des droits de douane qui s'appliquent dans les pays et pour les produits de notre échantillon, afin de donner une vue d'ensemble du niveau moyen de protection dont jouissent les pays et les produits⁶ concernés. En outre, le cas échéant, nous examinons également la différence entre les droits prévus au barème et les droits appliqués, en vue de déterminer dans quels pays et pour quels produits l'écart est important.

Comment sont calculés les droits moyens ?

Quelques mots sur la manière dont sont calculés les taux moyens présentés ici sont nécessaires afin que le lecteur puisse les mettre en perspective avec les résultats présentés par ailleurs. Les pays ont consolidé et établi la liste de leurs tarifs douaniers au niveau du système harmonisé, certains pays prenant une définition plutôt large de produit (niveau du SHC de 4 chiffres) alors que d'autres ont utilisé un niveau très détaillé de description de produit (niveau du CSH de 8 ou 10 chiffres). Des comparaisons sérieuses de niveaux de droits relatifs, entre les produits et parmi les pays, nécessitent habituellement une agrégation des lignes du système harmonisé.

Pour les besoins de cette étude, le niveau d'agrégation correspond à celui du pays et du produit, mais seulement pour les produits couverts par le modèle AGLINK. Un grand nombre de lignes tarifaires d'un barème implique des définitions de produits très précises. Par exemple, pour l'Union européenne les droits prévus au barème de produits d'AGLINK figurant dans la liste de l'encadré I.2 représentent 679 lignes. D'un autre côté, la Pologne en inscrivant sur une base plus large (à un niveau de 4 chiffres pour la plupart) n'emploie que 59 lignes pour décrire ses droits prévus au barème pour un même ensemble de produits. En général, le barème au sein de la Quadrilatérale est plus détaillé (en ce qu'il contient plus de lignes tarifaires) que le barème des autres pays par exemple. La table de correspondance dont il est fait mention dans l'encadré I.2 a été utilisée afin d'associer les codes du système harmonisé aux produits d'AGLINK. De fait, les taux de droit moyens calculés ici n'incluent pas tous les produits agricoles.

Une décision est alors requise pour savoir s'il faut agréger les lignes tarifaires en une moyenne explicite, et si oui comment. Malheureusement, il n'existe pas de consensus sur les schémas de pondérations, vu que chacun a ses mérites et ses faiblesses. Certains prônent l'utilisation des échanges comme outil de pondération car cela indique l'importance relative de chaque produit échangé. Mais cette méthode sous-estime probablement le taux moyen calculé puisque la pondération d'un droit élevé associé à des échanges relativement peu importants sera petite. Des pondérations sur la production et la consommation ont aussi été proposées mais généralement, les données détaillées ne sont pas disponibles. C'est pourquoi la plupart des études reviennent à une moyenne simple sans pondération basée sur chaque ligne tarifaire. La faiblesse de cette méthode réside dans le fait que chaque produit, obtient le même poids, quelle que soit sa valeur. Mais, les défenseurs souligneront le

fait que si aucune ligne tarifaire n'est exclue, cela donne une meilleure représentation du véritable coût marginal des importations, plus particulièrement lorsqu'il s'agit d'agréger des catégories assez similaires. En ce qui concerne les calculs de la présente étude, nous utilisons une moyenne simple non pondérée, approche adoptée par le Secrétariat lors d'une étude antérieure et par Gibson *et al.* dans leur récent rapport. Une autre raison pour expliquer le recours à la méthode de la moyenne simple est que celle-ci est la méthode spécifiée dans le cadre des AACU pour calculer les réductions tarifaires stipulées dans les accords. A titre d'illustration les droits moyens pondérés des échanges calculés à partir des données du commerce de la base de données AMAD sont également présentés pour ces années.

Calcul des équivalents ad valorem

Les droits agricoles prévus au barème de nombreux pays incluent les taux des droits spécifiques. Les droits prévus au barème des pays et produits de notre échantillon par exemple contiennent 3 152 lignes tarifaires, dont 1 449 soit 46 % incluent un droit spécifique. Les taux spécifiques sont utilisés de manière prédominante pour les produits faisant l'objet de contingents tarifaires, bien que le barème de la Suisse ne s'exprime qu'en termes de taux spécifiques. Pour chaque année de mise en œuvre, 43 % de toutes les lignes tarifaires à l'intérieur du quota présentent une composante spécifique tandis que 66 % des droits hors quota contiennent une composante spécifique. Au contraire 33 % des lignes tarifaires non soumises à quota contiennent une composante spécifique.

La présence de droits spécifiques rend difficile la comparaison des niveaux de protection entre les pays et produits. Afin de pouvoir comparer les taux relatifs de protection entre les secteurs et pays, les droits spécifiques doivent être convertis en équivalent *ad valorem* (EAV) en divisant le droit spécifique par un prix approprié⁷. A cette étape non plus, il n'existe pas de consensus sur le prix approprié à utiliser. Vu la relative grande proportion de droits spécifiques dans notre échantillon, les taux moyens calculés seront influencés par le choix du prix (et du taux de change si nécessaire) utilisé pour la conversion en EAV. Dans la récente publication de l'USDA, une moyenne sur trois ans des valeurs unitaires mondiales (1995-97) est utilisée et appliquée aux droits spécifiques consolidés à la fin de chaque période de mise en application (2000 ou 2004 selon que le pays est développé ou en développement) pour calculer l'EAV. Le Secrétariat, dans sa précédente étude, a utilisé les valeurs unitaires à l'importation de 1996 calculées à partir des données d'importations de chaque pays pour convertir les droits spécifiques de l'année 2000 en EAV. Mais les problèmes de données ont empêché la conversion de beaucoup de droits spécifiques en EAV et ont été supprimés des calculs, cela a amené l'auteur à conclure, « Ainsi, l'analyse sous-estime le degré restant de la protection tarifaire du secteur agricole. » (OCDE, 1999, page 13), soulignant ainsi le problème que pose la non prise en compte des droits spécifiques.

Dans cette étude, nous utilisons deux sources différentes pour convertir les droits spécifiques en EAV. Nous prenons principalement les prix mondiaux (et taux de change) des *Perspectives agricoles*⁸ puisqu'ils sont disponibles jusqu'à l'année 2000, la dernière année de nos calculs. Les résultats présentés dans les tableaux et graphiques sont basés sur ces prix. Mais, nous présentons aussi des calculs basés sur les valeurs unitaires mondiales qui sont disponibles dans AMAD (1995-97) pour donner une idée du degré selon lequel le choix affecte les calculs.

Il faut aussi souligner que les calculs présentés n'incluent pas les marges ou autres frais que les pays peuvent imposer. Et, comme dans le cas des deux autres études mentionnées plus haut, les tarifs préférentiels sont exclus (à cause des limitations de données). Selon l'OMC, un total de 172 accords d'échanges régionaux a été appliqué au mois de juillet 2000, la région euro-méditerranéenne en détenant la plus grande concentration. Mais l'information sur les droits et sur les produits et pays couverts n'est pas aisément disponible et ces droits ne sont pas inclus dans AMAD. Une exclusion des droits préférentiels pourrait exagérer le droit moyen pris en compte ci-dessous, avec un développement des accords préférentiels et de libre-échange, sans que cela affecte les droits NPF moyens calculés, qui sont négociés auprès de l'OMC.

Les droits moyens pour les pays du modèle AGLINK sont élevés

Le niveau de protection qui ressort de ces calculs est très élevé. Le droit de douane moyen calculé (applicable dans la limite des contingents, hors contingent et en l'absence de contingent) pour les pays et les produits de l'échantillon était de 114 % en 1995, chutant à 97 % en 2000 (tableau I.3). La moyenne, bien que très élevée, est toutefois plus faible dans le cas des pays qui sont endogènes dans AGLINK, et se situe autour de 64 % en 2000. En l'occurrence, la conversion des droits spécifiques en équivalents *ad valorem* a été effectuée sur la base des prix mondiaux utilisés dans AGLINK. La moyenne est légèrement inférieure lorsque les calculs s'appuient sur les valeurs unitaires mondiales : 111 % en 1995, tombant à 79 % en 1997 (67 % tombant à 58 % dans le cas des pays endogènes à AGLINK au cours de même période). Certains pays sont plus touchés que d'autres par le choix du prix utilisé lors de la conversion en EAV. Par exemple, pour l'Union européenne, le droit moyen en 1997 avec des taux spécifiques convertis en utilisant les valeurs unitaires mondiales est de 59 % par rapport aux 79 % obtenus en utilisant les prix du modèle AGLINK, de 136 % contre 160 % dans le cas du Japon et de 148 % contre 196 % pour la Suisse. Dans le cas de la Hongrie, le choix n'est pas pertinent dans la mesure où le barème ne contient pas de taux spécifiques. Ce résultat implique que, en moyenne, les valeurs unitaires mondiales sont légèrement plus élevées que les prix dans AGLINK.

Les Accords d'Uruguay sur l'agriculture stipulent que les pays développés devraient réduire leur moyenne simple non pondérée de leurs droits de douanes de 36 % d'ici la fin de la période de mise en œuvre (2000). D'après ces résultats, en ce qui concerne certains produits et pays du tableau I.3, les taux moyens de réduction ont varié. C'est durant cette période que les droits de la Nouvelle-Zélande ont baissé le plus avec un taux moyen en 2000 quelque 42 % plus faible que le niveau de 1995. Les taux moyens ont aussi baissé de manière significative dans l'UE (37 % en dessous des niveaux de 1995), en Hongrie (30 %) et en Islande où le taux moyen en 2000 est de 26 % inférieur au niveau de 1995. Dans l'ensemble, le tarif moyen pour les pays et produits, analysés dans ce rapport, a chuté au cours de la période de mise en œuvre pour se situer à environ 15 % en dessous du niveau de 1995.

Comme le montre le tableau I.3, la Norvège affiche en 2000 le taux moyen de droits de douane le plus élevé, alors que le taux moyen pour l'Australie est le plus faible puisqu'il représente environ 5 % de la moyenne globale. Au sein de la Quadrilatérale, c'est aux États-Unis que la moyenne des droits est la plus faible, mais comme l'indique le tableau, les moyennes sont légèrement plus élevées en fin de période de mise en œuvre. Cela est probablement dû à l'existence de droits spécifiques en présence de prix mondiaux en diminution.

Bien que non directement comparables, les résultats présentés ici sont, sans surprise, différents de ceux rapportés par Gibson *et al.* et l'étude de l'OCDE de 1999. Alors que nous nous attachons aux produits d'AGLINK et à certains pays, les deux autres documents donnent des résultats se référant à l'ensemble des produits agricoles et à un grand nombre de pays. Pour la plupart des pays, les droits de douane moyens sont plus faibles que ceux de notre étude. Cela laisse supposer que dans la présente étude, les pays ont tendance à plus protéger les produits inclus dans AGLINK que les autres produits agricoles et que les résultats présentés ne devraient pas être extrapolés à d'autres produits agricoles. Par exemple, le document de l'USDA fait état d'un droit de douane moyen de 58 % pour le Japon, alors que le rapport de l'OCDE de 1999 fait état d'un taux moyen de 12 %. La conversion des droits spécifiques en EAV est aussi une autre source de différence. Des différences similaires à celle du Japon peuvent être répertoriées pour les autres pays dont les lignes tarifaires contiennent un grand nombre de droits spécifiques tels que le Canada, l'Union européenne et les États-Unis.

Les tarifs sont très dispersés

Un autre résultat intéressant a trait au degré de dispersion des tarifs moyens. La valeur de l'écart type des tarifs est égale au double de la valeur moyenne, indifféremment du prix utilisé pour convertir les tarifs spécifiques en EAV. Des niveaux d'écart type si élevés signifient que les nomenclatures douanières présentent des grandes différences entre les droits de produits divers. Un autre moyen

Tableau I.3. Moyenne et écart type des contingents par pays et produits d'AGLINK dans certains pays

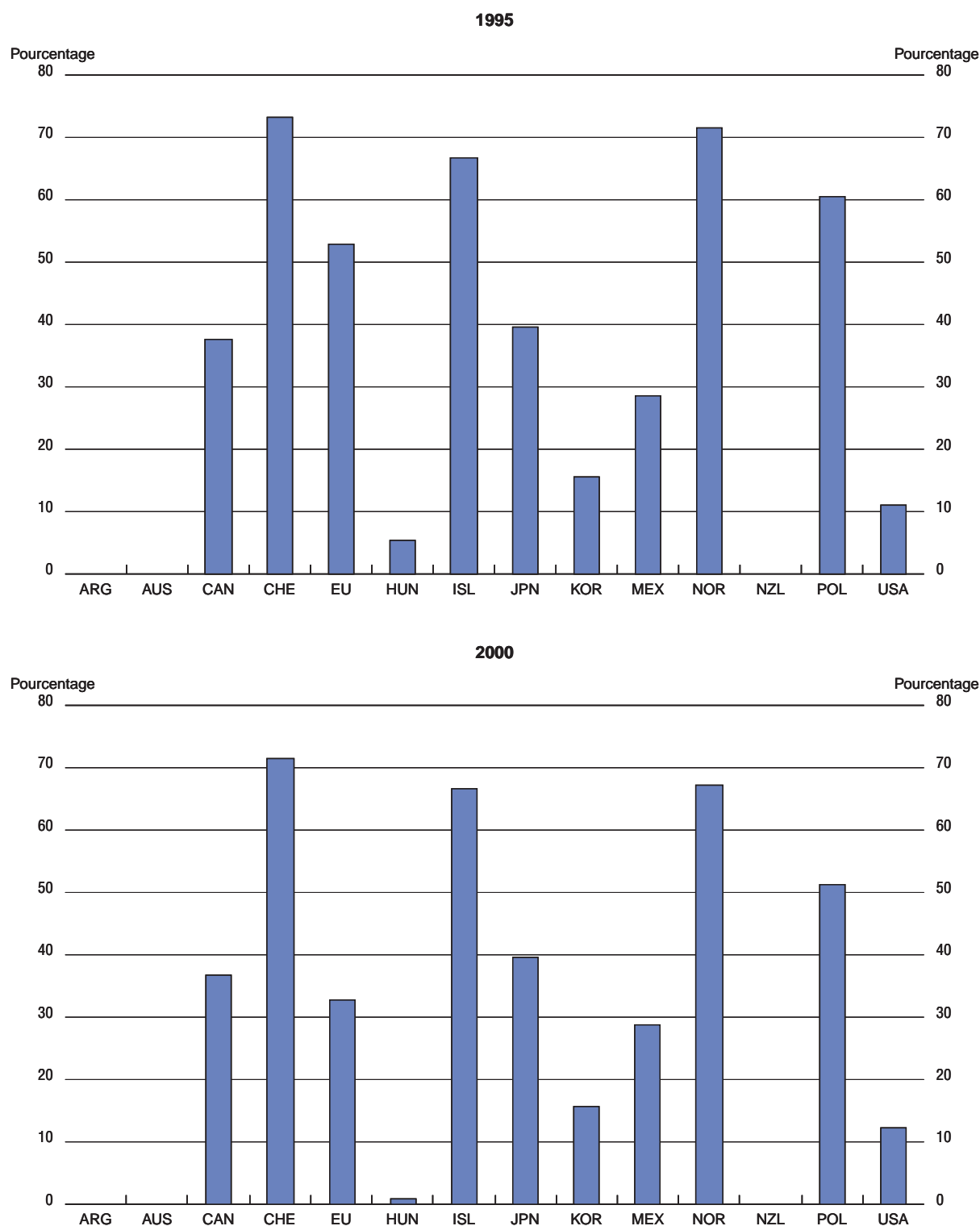
	1999		1996		1997		1998		1999		2000	
	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type
Argentine	33.62	5.18	33.62	5.18	33.62	5.18	33.62	5.18	33.62	5.18	33.62	5.18
Australie	5.36	11.43	5.49	11.88	5.18	11.49	4.92	11.19	4.84	11.48	4.45	10.66
Canada	74.38	115.46	72.45	112.68	72.33	112.38	69.65	108.35	67.58	105.54	65.61	103.07
Union européenne	95.30	119.72	88.20	109.45	74.96	83.02	72.75	75.90	75.73	78.20	60.20	60.38
Hongrie	50.43	29.92	47.45	27.77	44.46	25.67	41.47	23.66	38.48	21.74	35.50	19.94
Japon	188.02	324.01	173.75	294.55	160.07	269.84	158.72	257.17	189.19	312.18	190.96	317.91
Corée	70.87	148.25	70.43	147.82	69.34	145.99	68.26	144.06	67.66	143.07	66.82	141.54
Mexique	79.34	70.41	78.51	69.72	77.67	69.03	76.84	68.35	76.01	67.66	75.17	66.99
Nouvelle-Zélande	9.01	10.21	8.26	9.41	7.51	8.65	6.76	7.95	6.01	7.32	5.26	6.78
Pologne	83.72	76.60	81.58	75.59	76.61	69.19	75.94	72.70	76.46	72.73	66.10	58.46
États-Unis	26.15	35.93	25.97	36.12	26.63	37.32	28.90	42.74	29.68	44.25	28.41	42.23
Total pour les pays endogènes d'AGLINK ¹	76.37	144.31	72.06	133.25	66.44	120.19	65.35	115.46	68.93	131.32	63.65	129.59
Islande	202.30	239.53	186.09	209.38	175.36	198.90	173.78	222.84	165.86	224.32	149.63	194.64
Norvège	288.55	218.72	277.03	201.27	268.87	196.27	269.59	202.38	260.07	196.11	240.39	169.11
Suisse	218.62	279.82	230.68	275.91	195.91	249.23	220.30	262.49	218.66	252.77	218.25	256.62
Total ²	114.07	189.21	109.81	178.10	100.77	163.23	102.24	167.27	103.56	172.74	96.96	166.76

1. Le droit de douane moyen est calculé comme la moyenne non pondérée de chaque ligne tarifaire, c'est-à-dire $\sum_{i=1}^n t_i/n$ où t_i = droit pour la ligne i dans le SHC et n = nombre total de lignes tarifaires.

2. Voir l'encadré I.2 pour la liste des produits inclus à la moyenne.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD (Agricultural Market Access Database).

Graphique I.5. Pourcentage de mégatarifs¹ par pays



1. Un mégatarif est défini comme correspondant à un tarif égal ou supérieur à 100 %.
 Source : Calculs de OCDE à partir de la base de données AMAD.

d'examiner la dispersion des structures tarifaires est de faire une comparaison entre la moyenne et la médiane (taux qui partage la distribution des droits en deux, c'est-à-dire la moitié des droits se trouvent en dessous du niveau médian et l'autre moitié au-dessus). Les calculs en l'an 2000 des taux de droits moyen et médian (excluant les taux applicables aux contingents) pour la Quadrilatérale illustrent la différence entre les deux. La plus grande différence est pour le Japon pour lequel le taux médian est de 25 % par rapport au taux moyen qui est de 244 %, alors qu'au Canada le taux médian est de 11 % contre un taux moyen de 91 %. La dispersion au niveau du barème des États-Unis est plus équitable avec un taux médian de 10 % comparé à une moyenne de 35 % tandis que le barème de l'Union européenne présente la plus petite différence entre les taux moyen et médian (76 % par rapport à 78 %).

Les mégatarifs sont peu nombreux mais n'en demeurent pas moins importants

Le pourcentage de mégatarifs ou pic tarifaires dans les lignes tarifaires pour chaque pays (à l'exclusion des droits à l'intérieur du quota) donne une autre indication de la prédominance des droits étendus. Il n'existe pas de définition exacte relative au mégatarif ou au pic tarifaire. L'étude de l'OCDE de 1999 définit tout taux supérieur à 15 % comme pic international. Étant donnée la valeur plus élevée pour les droits moyens calculés dans cette étude, cette définition tiendrait compte de la majorité des lignes tarifaires. Pour cette étude les mégatarifs seront donc définis comme correspondant à des taux égaux ou supérieurs à 100 % (comme le font Gibson *et al.* dans leur étude). La part des lignes tarifaires de chaque pays correspondant à des mégatarifs est présentée dans le graphique I.5. Les lignes du haut montrent la part des lignes tarifaires en 1995 et celles du bas leur part en 2000. Trois pays n'ont aucun problème de mégatarifs : l'Argentine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, dont les barèmes ne comprennent aucun tarif supérieur à 100 %. Mais, en 1995, plus de 70 % des lignes tarifaires étaient des mégatarifs dans trois pays, l'Islande, la Norvège et la Suisse. De plus, malgré les réductions préconisées par l'Accord d'Uruguay, plus de 60 % de leurs lignes tarifaires sont encore des mégatarifs. Comme le montre le graphique, les réductions prescrites dans le cadre de l'accord n'ont pas entraîné une réduction significative de la part des mégatarifs pour la plupart des pays. Il existe cependant deux exceptions, la part des mégatarifs dans le barème de l'UE chutant de 53 % à 33 % et la Hongrie où cette part passe de 5 % à 1 %.

Les moyennes pondérées des droits par les échanges sont bien plus petites pour la plupart des pays

Afin d'examiner les effets des droits moyens calculés quand les échanges sont utilisés comme pondération, les tarifs moyens pondérés par les échanges ont donc été calculés pour les pays et les produits de l'échantillon et sur la période couvrant 1995 à 1997. Cependant, en raison des différences entre les échanges et les barèmes tarifaires de plusieurs pays, il n'a pas été possible d'adopter une approche unique. Pour le Canada, le Japon, et les États-Unis les échanges et les barèmes étaient tels qu'une concordance de un à un entre les échanges et les droits a pu être possible en ligne avec l'identification des produits à l'intérieur du quota, hors quota ou sans quota. Le barème de l'union européenne permet également de faire cette concordance, mais il n'est toutefois pas possible d'identifier les échanges aux taux applicables aux contingents ou hors contingent et par conséquent il a fallu faire la moyenne de ces taux avant de procéder à la pondération. Des difficultés supplémentaires sont apparues quand il s'est agi d'appliquer aux autres pays le système de pondération par les échanges. Dans la majorité des cas, une concordance de un à un entre les échanges et les informations relatives aux tarifs n'est pas possible même au sein du barème d'un pays individuel. Par conséquent, il a fallu d'abord agréger les données relatives aux échanges ou aux tarifs avant de procéder à la pondération. Par exemple, certaines données relatives aux échanges de certains pays sont plus agrégées que les barèmes tarifaires. Dans ces cas, une moyenne simple des lignes tarifaires a été d'abord calculée pour obtenir un taux moyen au même niveau que le code du système harmonisé des données de l'échange afin d'utiliser les échanges comme poids. Ceci fut le cas pour la Corée par exemple. Cette procédure met en avant un problème dans les cas où les contingents sont en place. Il a fallu alors calculer une moyenne simple des taux applicables aux contingents et taux hors du quota avant de procéder à la pondération par les échanges. Comme décrit ci après, cela a conduit à des

résultats inattendus pour la Corée. Dans d'autres cas toutefois, l'inverse s'est produit. c'est-à-dire les données relatives aux échanges d'un pays étaient plus désagrégées que les barèmes tarifaires du pays. Dans ce cas, les données relatives aux échanges ont été agrégées au niveau du code SH de même que l'information sur le tarif, et ensuite, le tarif a été pondéré par les échanges. La possibilité d'avoir des résultats allant à l'encontre des intuitions est moins grande dans ce cas puisque les lignes tarifaires reçoivent le poids approprié.

Comme mentionné ci dessus, on s'attend à ce que l'utilisation des échanges pour pondérer les tarifs conduise à une réduction des niveaux des droits moyens puisque les poids affectés aux tarifs élevés sont faibles ou nuls. Selon les résultats présentés dans le tableau I.4, les tarifs pondérés par les échanges entraînent des tarifs moyens inférieurs (pour la majorité des pays). La différence entre les résultats du tableau I.3 et ceux du tableau I.4 est significative. C'est pour le Canada et les États-Unis qu'apparaît la plus grande différence avec un taux moyen des droits pondérés inférieur à la moyenne simple de 90 % environ.

Le tableau I.4 donne également la mesure selon laquelle l'utilisation des échanges pour pondérer les tarifs élimine de nombreux droits élevés. L'écart type calculé pour chaque pays est de manière significative inférieur à celui rapporté dans le tableau I.3. La faible dispersion des taux moyens pondérés par les échanges laisse à penser que les échanges ont lieu parmi un ensemble étroit de lignes tarifaires qui ont à peu près le même niveau de tarif.

Les résultats de la Corée, qui indiquent que le taux moyen des droits pondérés par les échanges est plus grand que la moyenne simple, sont un bon exemple du problème engendré par l'utilisation des échanges dans la pondération quand les données sur les échanges sont plus agrégées que les barèmes tarifaires et qu'un système de contingent tarifaire est en place. Ce résultat qui va à l'encontre de l'intuition provient des données relatives aux échanges et tarifs pour deux produits soumis à des contingents tarifaires, à savoir le maïs et les graines de soja. Ces deux produits représentent, pour la Corée, environ 42 % de sa facture des importations (des produits de l'échantillon). Les données des échanges sont à un niveau de 6 chiffres alors que les données relatives aux tarifs pour ces produits sont à un niveau de 8 chiffres et il n'est pas possible de distinguer les lignes à l'intérieur ou en dehors du quota. Il a donc fallu faire la moyenne de taux très différents à savoir les taux applicables aux contingents et les taux hors contingent. Les résultats sont présentés dans le tableau I.4. Toutefois nous savons à partir de l'information relative au barème des contingents tarifaires et des notifications, que le quota pour ces deux produits est très grand et que les importations dépassant le quota (c'est-à-dire les

Tableau I.4. Moyenne et écart type des contingents pondérés par les échanges par pays et produits d'AGLINK

	1995		1996		1997	
	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type	Moyenne	Écart type
Argentine	31.75	1.51	–	–	31.51	2.00
Australie	6.79	0.48	7.82	0.63	7.57	0.59
Canada	9.34	0.46	8.71	0.41	7.60	0.34
Union européenne	38.74	0.84	37.00	0.61	31.43	0.47
Hongrie	20.74	1.54	17.78	1.03	20.33	1.22
Islande	117.57	7.66	–	–	104.27	5.53
Japon	88.8	4.0	76.1	2.9	73.4	2.4
Corée	120.61	10.22	118.80	9.89	119.65	9.79
Mexique	60.84	2.96	70.28	3.91	58.93	2.03
Nouvelle-Zélande	3.76	0.15	3.39	0.15	3.98	0.18
Norvège	215.53	10.33	224.49	11.85	179.21	10.47
Pologne	67.34	4.26	65.18	4.48	60.56	3.94
Suisse	180.66	4.23	145.58	3.60	119.22	2.92
États-Unis	3.42	0.05	3.67	0.06	3.59	0.06
Corée ¹	19.67	0.69	20.41	0.73	16.74	0.57

1. Valeur suivant les ajustements décrits dans le texte.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

taux de remplissage supérieurs à 100 % et presque égaux au volume rapporté dans les données relatives aux échanges) sont substantielles, laissant supposer que les échanges ont lieu à des taux établis dans le cadre des quotas. Quand ceci est pris en compte et que les poids relatifs aux échanges sont appliqués aux taux établis dans le cadre du quota pour ces deux produits, le tarif moyen pondéré passe de 120 % à 17 % en 1997 selon les données présentées dans le tableau.

Droit moyen selon que l'on se trouve dans les limites ou hors du contingent, ou qu'il n'y a pas de contingent

Les résultats rapportés dans les tableaux I.3 et I.4 masquent le fait qu'il existe différents types de tarifs selon que l'on se trouve dans les limites du contingent, en dehors du contingent ou qu'il n'y a pas de quota. Sur les 3 200 lignes tarifaires utilisés dans le cadre de ce rapport plus de la moitié concernent des produits soumis à des contingents tarifaires (25 % à l'intérieur du quota et 32 % en dehors). Le graphique I.6 illustre l'évolution des tarifs pour les pays et produits de l'échantillon au cours de la période de mise en œuvre. Le tarif moyen dans le cadre du quota s'est modifié légèrement au cours de cette période puisque peu de pays avaient prévu de diminuer ces taux alors que les taux sans contingent ou en dehors des contingents chutent avec pour ces derniers une baisse de 184 %, soit environ 18 % en dessous du taux de 1995. Ce graphique montre également que les taux moyens des tarifs à l'intérieur du quota sont de manière substantielle inférieurs aux taux hors quota et plus petits que le droit moyen des produits non soumis au régime des contingents tarifaires. Mais avec une moyenne de plus de 50 % les taux applicables aux contingents ne sont pas insignifiants. Au contraire, ils représentent un obstacle majeur ce qui peut être l'une des raisons pour lesquelles le taux de remplissage des taux discutés ci-dessus est relativement faible. Le tarif moyen sur les produits non soumis à quota est également important, avoisinant les 32 % à la fin de la période. Mais le tarif sur les importations possibles en dehors du quota est extrêmement élevé s'établissant en moyenne à 160 % à la fin de la période de mise en œuvre.

Lorsque l'on s'attache particulièrement aux pays qui sont endogènes dans AGLINK, la moyenne des tarifs est plus basse. Pour ces pays, le tarif moyen à l'intérieur du contingent, bien

Graphique I.6. **Taux moyen pour les produits et pays du modèle AGLINK**

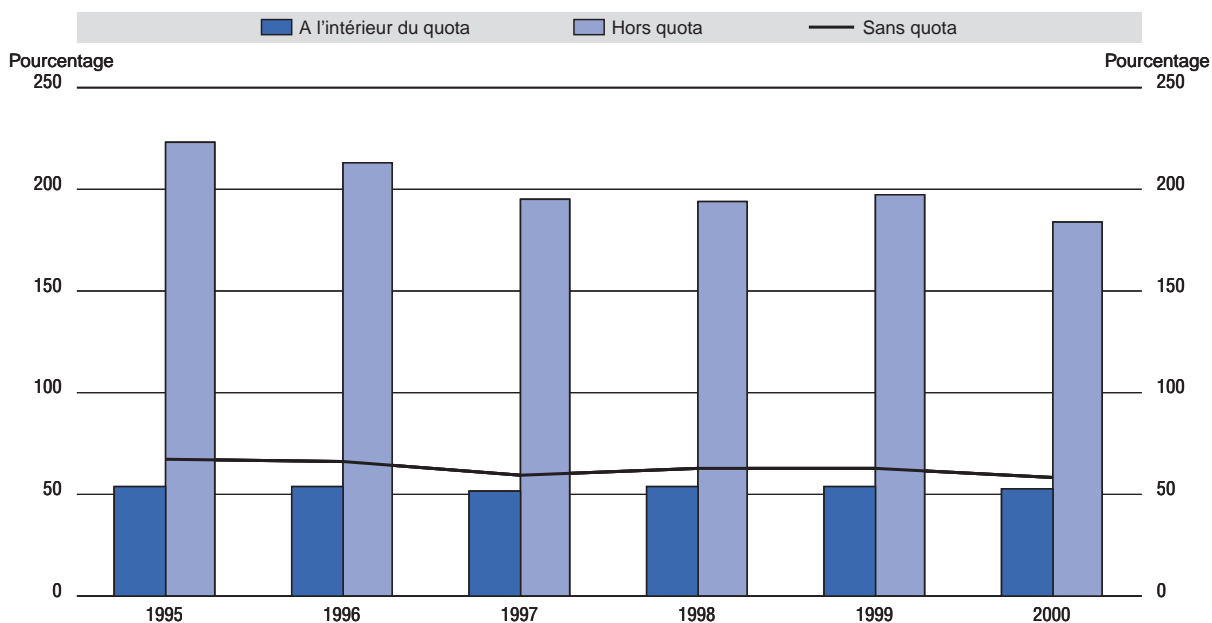


Tableau I.5. Tarif moyen en 2000 pour les pays et produits d'AGLINK

	Tarif moyen				Nombre de produits			
	Total des tarifs	A l'intérieur du quota	Hors quota	Sans quota	Total des tarifs	A l'intérieur du quota	Hors quota	Sans quota
	Pourcentage				Nombre			
Australie	4.45	3.46	43.93	2.73	98	5	4	89
Canada	65.61	2.64	201.52	3.67	213	61	67	85
Union européenne	60.20	23.99	97.33	59.44	679	227	226	226
Hongrie	35.50	19.84	43.86	20.63	149	19	96	34
Japon	190.96	18.83	657.79	58.01	245	58	58	129
Corée	66.82	18.78	203.35	25.34	186	45	45	96
Mexique	75.17	46.15	184.06	40.57	168	39	39	90
Nouvelle-Zélande	5.26	n.d.	n.d.	5.26	107	n.d.	n.d.	107
Pologne	66.10	30.05	105.53	6.13	79	36	39	4
États-Unis	28.41	10.56	90.82	10.16	329	84	74	171
Total pour les pays endogènes d'AGLINK ¹	63.65	20.40	162.35	30.18	2 391	574	648	1 169
Islande	149.63	58.92	189.76	247.08	250	85	146	19
Norvège	240.39	245.65	234.69	244.11	203	66	90	47
Suisse	218.25	128.82	255.13	232.15	308	69	124	115
Total ²	96.96	52.67	184.18	57.89	3 152	794	1 008	1 350

n.d. : nd : non disponible.

1. Le droit de douane moyen est calculé comme la moyenne non pondérée de chaque ligne tarifaire, c'est-à-dire $\sum_{i=1}^n t_i/n$ où t_i = droit pour la ligne i dans le SHC et n = nombre total de lignes tarifaires.

2. Voir l'encadré I.2 pour la liste des produits inclus à la moyenne.

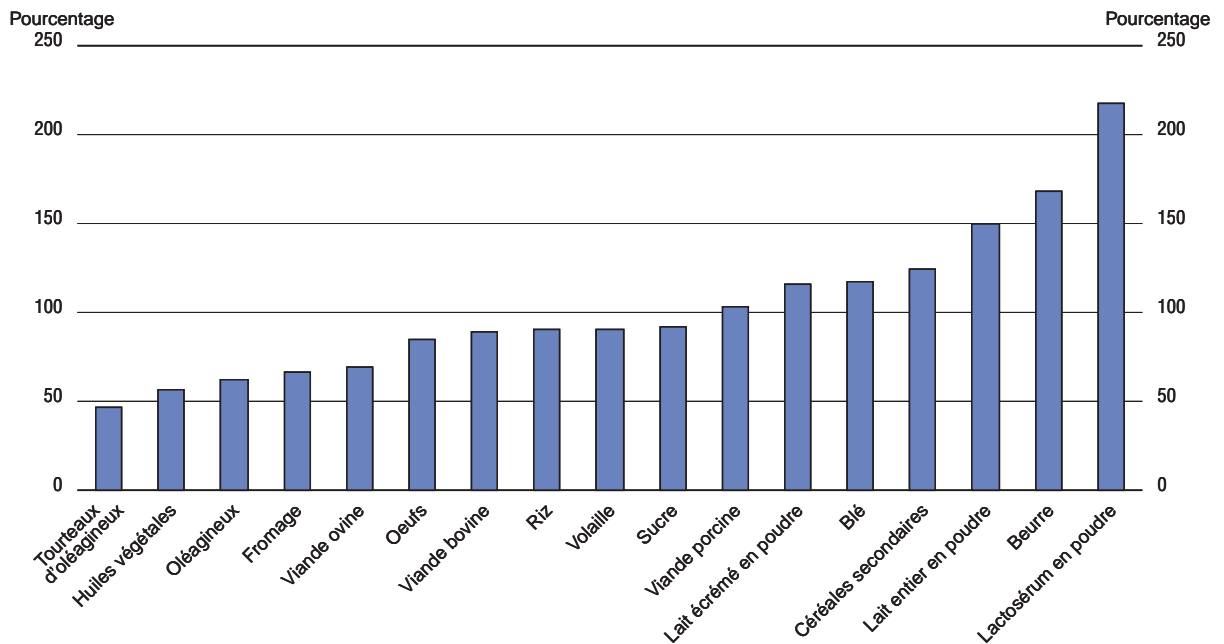
Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

que relativement élevé avec 20 % à la fin de la période, est beaucoup plus faible que les taux reportés ci-dessus. De même, les droits moyens des produits non soumis au quota sont de 25 % pour ces mêmes pays contre un taux moyen de 132 %.

Le tableau I.5 présente le même type d'information, désagrégée par pays, pour l'année 2000. Ce tableau contient également de l'information sur le nombre total de lignes tarifaires incluses pour chaque pays et leur distribution par type de tarifs. Cette dernière information est une indication du degré de précision du barème tarifaire de chaque pays puisque ces lignes représentent la structure tarifaire pour le même ensemble de produits pour chaque pays (cités dans l'encadré I.2). Comme le fait ressortir l'information contenue dans ce tableau, la structure tarifaire pour ces pays est très différente et ces derniers protègent différemment ces produits comme le montre le fait que des pays différents présentent les taux les plus élevés selon le type de tarif qui est examiné. Par exemple, les trois pays non inclus dans AGLINK présentent les taux moyens à l'intérieur du contingent les plus élevés, supérieurs aux taux moyen hors quota de plusieurs pays. Parmi les pays inclus dans AGLINK, le Mexique présente le taux le plus élevé à l'intérieur du quota le plus élevé pour ses 39 lignes tarifaires, le Japon présente le taux moyen hors quota le plus élevé alors que c'est en Union européenne que le taux moyen en l'absence de contingent est le plus élevé. Il est également évident d'après ce tableau que la protection dont font l'objet les produits soumis à des contingents est très élevée comme l'illustre le fait que le taux moyen hors quota dépasse les 200 % dans cinq pays. Comme le montrent les données de ce tableau et le graphique I.6, l'écart entre les tarifs à l'intérieur et en dehors du quota est énorme, ce qui réduit fortement la possibilité d'importer en dehors du quota.

Les produits laitiers figurent parmi les plus protégés

Quand on considère cette même information du point de vue du produit plutôt que du pays, ce qui ressort est la grande diversité au niveau de la protection dont font l'objet de nombreux produits (voir graphique I.7). Les pays de cet échantillon semblent présenter les tarifs les plus élevés et ce sont les produits laitiers qui font l'objet de la plus grande protection. Parmi les autres produits jouissant

Graphique I.7. Tarifs moyens¹ en 2000

1. Le droit de douane moyen est calculé comme la moyenne non pondérée de chaque ligne tarifaire, c'est-à-dire $\sum_{i=1}^n t_i/n$ où t_i = droit pour la ligne i dans le SHC et n = nombre total de lignes tarifaires.

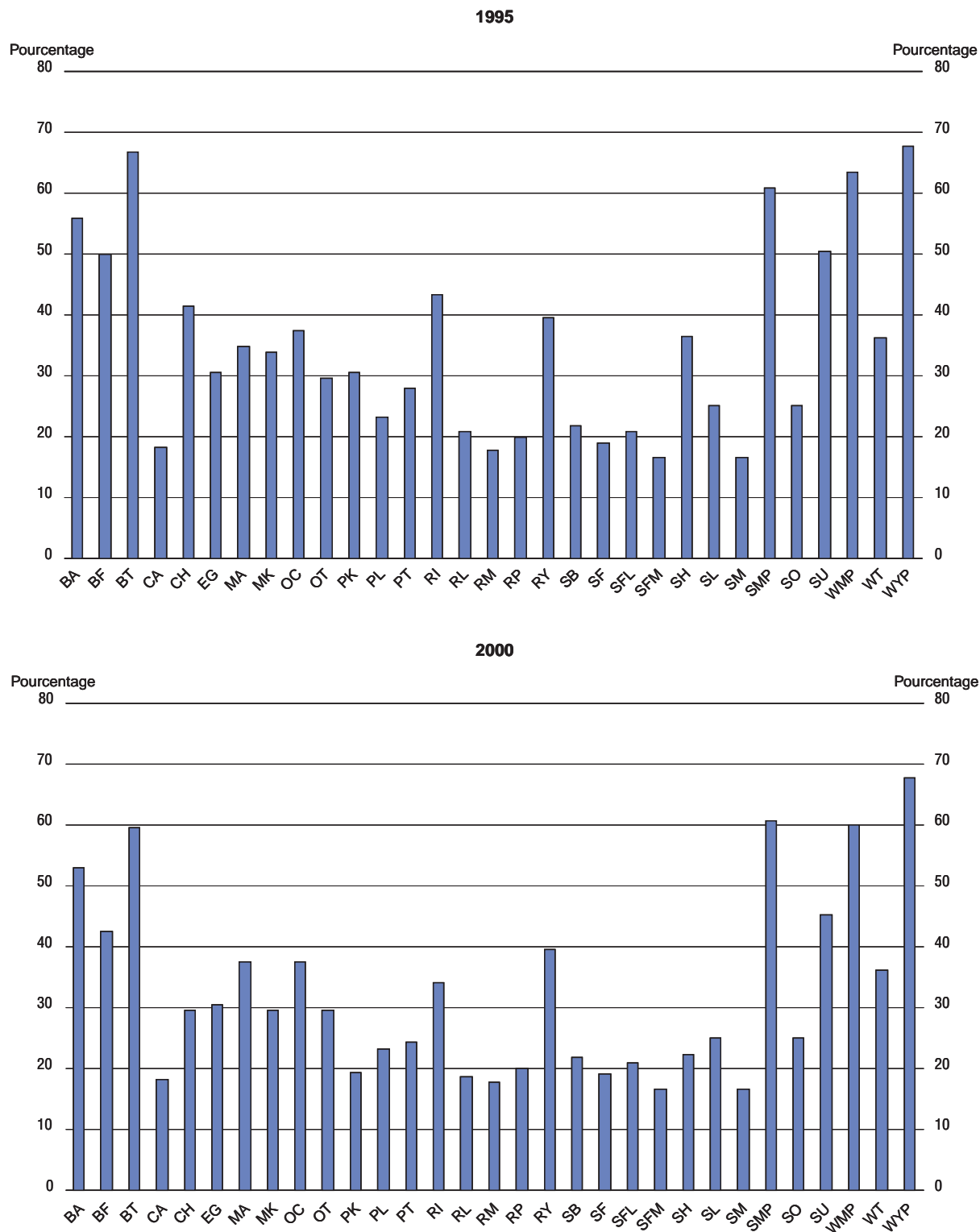
Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

d'une forte protection, avec des tarifs moyens dépassant les 100 %, on peut citer le blé, les céréales secondaires et la viande de porc. Le droit moyen appliqué à la poudre de lactosérum est à 217 %, le plus élevé parmi les produits considérés, suivi par le beurre à 167 % et la poudre de lait entier à 150 %. Au contraire, les oléagineux et leurs produits dérivés sont les moins protégés par les tarifs, ceux-ci demeurant toutefois très élevés. Les taux tarifaires pour les tourteaux d'oléagineux avec une moyenne de 47 % sont les plus bas suivis des huiles végétales. Les taux relativement faibles pour les tourteaux d'oléagineux et leurs produits dérivés sont cohérents avec les données relatives aux contingents tarifaires. Celles-ci montrent en effet que les produits en question sont très peu protégés, car seuls quelques pays ont inscrit dans leurs listes des contingents tarifaires, au demeurant très peu nombreux.

Le graphique I.7 présente des résultats qui diffèrent quelque peu lorsque les pays non inclus dans AGLINK ne sont pas pris en considération, confirmant le fait que les pays accordent différents niveaux de protection aux divers produits agricoles. Cependant, les produits laitiers sont toujours ceux qui bénéficient du niveau de protection le plus élevé. Le taux tarifaire moyen de la poudre de lactosérum est le plus élevé (218 %), suivi par celui du lait entier en poudre (150 %) et du beurre (146 %). On trouve ensuite le sucre (110 %) et le riz (95 %), qui détrônent les céréales secondaires et le blé dans les pays d'AGLINK. A l'autre extrémité, ce sont les produits oléagineux qui montrent les taux les plus faibles. Le taux tarifaire moyen des tourteaux d'oléagineux est le plus bas, avec 11 % au lieu des 50 % reportés ci-dessus.

Bien que cela ne soit pas rapporté ici, la dispersion des tarifs autour de la moyenne mesurée par l'écart type est très élevée, illustrant la forte disparité des niveaux des tarifs appliqués selon les pays à un produit donné. La part des mégatarifs donne un autre exemple de la dispersion relativement élevée des tarifs pour les différents produits. Cela illustre également les taux de protection relativement élevés dont bénéficient les produits laitiers, le sucre et le riz. Comme cela est présenté dans le graphique I.8, les produits dits composants du « rice pudding » (le riz, le sucre et le lait) contiennent une grande proportion de tarifs très élevés, dominés par les produits laitiers. Plus de 60 % des lignes

Graphique I.8. Pourcentage de mégatarifs¹ par produit agricole



1. Un mégatarif est défini comme correspondant à un tarif égal ou supérieur à 100 %.
 Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

Tableau I.6. Tarif moyen en 2000 à l'intérieur du quota, hors ou sans quota

	Pourcentage		
	à l'intérieur du quota	Hors quota	Sans quota
Céréales secondaires	100.0	217.8	76.1
Blé	73.2	184.4	83.6
Riz	15.0	197.5	53.7
Sucre	15.8	126.7	110.7
Viande bovine	36.3	166.9	54.2
Viande porcine	55.5	180.2	69.0
Viande de volaille	39.0	171.7	49.2
Viande d'agneau	30.9	153.3	13.7
Beurre	48.3	369.5	50.4
Fromage	31.8	121.1	26.2
Lait écrémé en poudre	48.1	191.6	92.2
Lait entier en poudre	79.5	260.7	112.0
Poudre de lactosérum	37.8	545.7	129.0
Toute catégorie¹	52.67	184.18	57.89

* Voir l'encadré I.2 pour la liste des produits inclus à la moyenne.

Note : Le droit de douane moyen est calculé comme la moyenne non pondérée de chaque ligne tarifaire, c'est-à-dire $\sum_{i=1}^n t_i/n$ où t_i = droit pour la ligne i dans le SHC et n = nombre total de lignes tarifaires.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

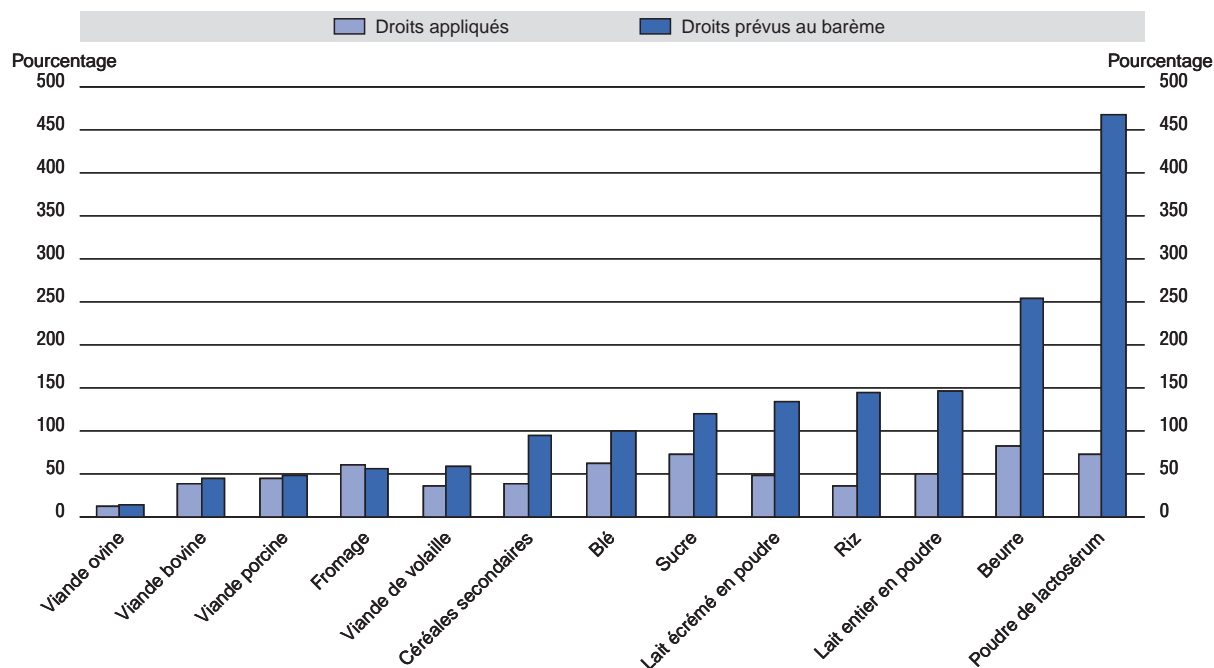
tarifaires de la poudre de lactosérum, du lait entier en poudre, du lait écrémé en poudre et du beurre étaient des mégatarifs en 1995. Même si au cours de la période 1995-2000 et pour l'essentiel des produits la proportion de mégatarifs diminue en raison de la mise en œuvre des réductions planifiées, de nombreux tarifs étaient si élevés que les mégatarifs continuent de représenter une part importante. Plus de 60 % des tarifs pour le lait écrémé en poudre, le lait entier en poudre et la poudre de lactosérum et 59 % pour le beurre sont égaux ou supérieurs à 100 % en 2000.

Le classement relatif des droits par produits diffère quelque peu quand le droit moyen calculé fait une distinction entre les tarifs à l'intérieur du quota, n dehors du quota ou non soumis à quota. Cela est présenté dans le tableau I.6. Alors que les tarifs moyens appliqués aux produits laitiers sont les plus élevés, les taux des tarifs à l'intérieur du quota, à l'exception de ceux du lait entier en poudre, ne sont pas différents de ceux des autres produits. Les taux des tarifs à l'intérieur du quota les plus forts sont appliqués aux céréales secondaires et se situent autour de 100 %. La plupart des produits laitiers présentent les plus hauts tarifs en dehors du quota, et tous, à l'exception du fromage, sont au-dessus de la moyenne de tous les produits. La poudre de lactosérum est une catégorie à elle seule avec un droit moyen hors du quota d'environ 546 % quand celui du beurre se situe déjà à 370 %. D'après le tableau I.6, en moyenne, la différence entre les taux à l'intérieur et en dehors du quota est de 132 % avec l'écart le plus grand (508 %) pour la poudre de lactosérum et le plus petit (89 %) pour le fromage. Ici encore, lorsque les trois pays non inclus dans AGLINK ne sont pas pris en compte, les résultats s'avèrent très différents. Par exemple, les taux tarifaires moyens sur les céréales secondaires chutent à 16 % et ceux du blé à 13 %.

Les taux appliqués sont élevés

L'étude du profil des droits de douane pour les pays et les produits décrits ci-dessus a mis l'accent sur les taux NPF figurant dans la liste de chaque pays (hormis les marges additionnelles et autres droits). Les calculs peuvent surestimer l'ampleur de la protection dans la mesure où les taux ne prennent pas en considération les accords préférentiels tels que l'ALENA, les Accords européens ou le Système généralisé de préférences que certains pays développés ont passé avec des pays en développement. De même, les taux ci-dessus surévaluent peut-être la protection offerte par les différents pays, dont certains pratiquent des taux différents de ceux qui sont indiqués dans les listes de taux NPF. Comment les taux NPF appliqués se présentent-ils et dans quelle mesure sont-ils

Graphique I.9. Droits effectivement appliqués et prévus au barème en 1997



Notes : Les données pour l'Islande, la Suisse et les États-Unis ne sont pas comprises.

Les données de l'Union européenne ne comprennent que le blé et les céréales secondaires.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

différents des taux NPF inscrits dans les listes ? Le graphique I.9, réalisé à partir de données de 1997, apporte des éléments de réponse à cette question.

Le graphique I.9 est basé sur les données des tarifs appliqués provenant uniquement de certains pays endogènes d'AGLINK dans notre échantillon alors que la base de données AMAD contient uniquement de l'information pour certains pays dans certaines années. Par exemple, les données pour la Corée et la Pologne ne sont pas disponibles en 1997. De plus, les taux appliqués pour le Canada, l'Union européenne (exceptés les céréales suite aux accords de Blair House), et les États-Unis ne sont pas inclus puisque ces pays n'appliquent pas de droit différent de leur liste. Le Japon est le seul pays de la Quadrilatérale qui dispose de taux appliqués significativement différents de ses taux consolidés de NPF. Il est intéressant de noter que certains pays définissent leur liste de tarifs appliqués à un niveau plus détaillé que celui de leur liste NPF et que cela peut affecter le taux moyen calculé. Par exemple, la liste de droits appliqués de la Hongrie contient 397 lignes alors que celle des droits consolidés de NPF pour le même ensemble de produits en contient 145.

Le graphique I.9 indique que le taux moyen appliqué des produits étudiés dans AGLINK, est élevé, quoique inférieur aux taux inscrits dans les listes. Pour l'ensemble des produits, en 1997, le taux appliqué moyen calculé sur 1 040 lignes tarifaires était de près de 41 %, contre 80 % pour le taux moyen des droits inscrits dans les listes (non compris les taux dans la limite des contingents) calculé sur 1 819 lignes tarifaires. Pour les produits pris individuellement, le taux moyen appliqué au beurre, à 81 %, est le plus haut, suivi de celui du lactosérum en poudre qui est de 72 %. La plus grande différence entre les taux appliqués et ceux inscrits dans les listes l'est dans le secteur laitier, en particulier pour le beurre et le lactosérum en poudre, et pour le riz. Il est intéressant de constater que, d'après les données, le taux appliqué au blé est élevé : à 63 %, il se situe au quatrième rang des droits les plus

élevés, juste après le taux de 71 % appliqué au sucre. Le taux appliqué le plus faible est celui sur la viande ovine avec une moyenne de l'ordre de 13 %, puis celui du riz dont la moyenne est de presque 36 %.

Au regard de la moyenne des taux appliqués des pays individuels, la Nouvelle-Zélande a la plus faible avec environ de 2 % en 1997, suivie par l'Australie avec 4.5 %. La différence absolue la plus grande entre les taux inscrits dans les listes et les taux appliqués se trouve au Japon où la moyenne du taux appliqué est de 68 % alors que celle des taux consolidés de NPF est de 198 %.

Ces données suggèrent que pour quelques pays et pour la plupart des produits, il existe des différences importantes entre les droits prévus au barème et les droits appliqués. Lorsque les droits appliqués sont faibles et qu'ils déterminent les prix intérieurs, l'accès aux marchés est facilité. D'un autre côté, il existe une plus forte incertitude quant à des pénalités éventuelles appliquées par les partenaires commerciaux. Ainsi, tout comme dans le cas des contingents tarifaires non imposés, les pays conservent cette possibilité dans leur arsenal politique, quitte à s'en servir ultérieurement comme une source de garantie.

Le Système généralisé de préférences

Comme nous l'avons vu ci-dessus, de nombreux pays accordent des concessions supplémentaires aux importations grâce à des accords commerciaux bilatéraux ou régionaux. Le tableau I.A.1 offre une liste des nombreux accords préférentiels de la Quadripartite à l'exclusion de la nouvelle initiative de l'UE intitulée Tout sauf des armes (Everything But Arms, EBA). L'EBA établit une liste d'accès exemptés de droits de douane et de contingentement pour 48 pays moins développés et pour tous les produits à l'exception du riz et du sucre. Ces deux derniers produits devraient être graduellement libéralisés à partir de 2006. Dans le même temps, un accès hors droits de douane est offert à l'intérieur d'un quota élargi. Comme le montre le tableau I.A.1, les pays de la Quadripartite, à l'exception du Japon, ont passé de nombreux accords préférentiels avec différents pays, ce qui rend les comparaisons malaisées. Ces quatre pays ont en commun deux barèmes de taux préférentiels, chacun offrant au titre du Système

Tableau I.7. Effets sur certains produits de différents accords préférentiels (2000)

Moyenne *ad valorem* en pourcentage

Produits	Inover	Canada			Union européenne			Japon			États-Unis		
		MFN	GSP	LDC	MFN	GSP	LDC	MFN	GSP	LDC	MFN	GSP	LDC
Viande bovine	i	0	0	0	34	34	32	n.d.	n.d.	n.d.	5	4	0
	o	27	27	27	135	135	131	n.d.	n.d.	n.d.	26	26	26
	n	n.d.	n.d.	n.d.	128	128	124	50	50	50	5	4	0
Beurre	i	7	7	2	66	66	66	35	35	35	9	9	0
	o	302	302	302	143	143	122	690	690	690	117	117	117
Fromage	n	n.d.	n.d.	n.d.	34	32	23	n.d.	n.d.	n.d.	26	26	19
	i	1	1	1	45	45	45	n.d.	n.d.	n.d.	12	12	1
	o	246	246	246	96	96	96	n.d.	n.d.	n.d.	84	84	83
Riz	n	n.d.	n.d.	n.d.	55	55	55	31	31	31	19	19	9
	i	n.d.	n.d.	n.d.	16	16	16	5	5	5	n.d.	n.d.	n.d.
	o	n.d.	n.d.	n.d.	136	136	136	1 291	1 291	1 291	n.d.	n.d.	n.d.
LEP	n	0	0	0	77	77	77	n.d.	n.d.	n.d.	5	4	0
	i	2	2	2	35	35	35	24	24	24	2	2	0
	o	202	202	202	88	88	88	287	287	287	60	60	60
Blé	n	n.d.	n.d.	n.d.	101	101	101	n.d.	n.d.	n.d.	2	2	0
	i	2	2	2	0	0	0	10	10	10	n.d.	n.d.	n.d.
	o	72	72	72	6	6	6	574	574	574	n.d.	n.d.	n.d.
n	n.d.	n.d.	n.d.	58	58	51	n.d.	n.d.	n.d.	4	4	0	

n.d. : Non disponibles ; i : à l'intérieur du quota ; o : hors quota ; n : sans quota.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données UNCTAD/TRAINS.

généralisé de préférences des droits de douane préférentiels à des pays en développement et à des Économies en transition ou à des pays moins développés. Pour le moment, nous avons limité cette analyse à six produits : la viande bovine, le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre, le riz et le blé⁹, ces produits ayant en commun de présenter des taux élevés au titre de la NPF.

L'annexe A étudie plus en détail les programmes relatifs au Système généralisé de préférences pour ces pays. Le tableau ci-dessous montre que, pour les six produits choisis, le programme du SGP n'offre pas de réductions significatives par rapport aux taux de la Nation la plus favorisée. On y trouve les taux de la NPF, provenant de la base de données TRAINS plutôt que de l'AMAD, afin d'être cohérent avec les taux du Système généralisé de préférences qui figurent dans la même base de données, ainsi que les taux tarifaires des programmes généraux du SGP et de ceux relatifs au SGP des pays moins développés. Le Canada possède un taux spécial de tarif à l'intérieur du quota bénéficiant d'une remise sur le beurre dans le cas des pays moins développés, mais en dehors de cette exception, les autres taux sont identiques à ceux de la NPF¹⁰. L'Union européenne offre des remises aux pays moins développés applicables à la viande bovine, au riz non contingenté et au blé non contingenté. Le Japon n'offre aucune remise sur les produits sélectionnés alors que les États-Unis offrent une remise sur les taux relatifs aux produits à l'intérieur du quota ou non contingentés mais pas sur les taux applicables aux produits en excès du quota (sauf le fromage). Il convient toutefois de rappeler que le Japon, à l'opposé des autres pays de la Quadrilatérale, applique généralement des droits de douane inférieurs aux taux de la NPF.

Au final, il ressort de l'examen des droits de douane résultant de l'Accord que les taux moyens sur les produits agricoles demeurent très élevés. Si l'on se reporte au graphique I.1, on constate que le déplacement de la courbe de l'excédent de demandes dû aux taux dans la limite des contingents et hors contingents est très important. On observe également que de nombreux contingents se situent dans la zone TI, caractérisée par une sous-utilisation. En incluant les tarifs préférentiels dans les calculs on aboutirait à une diminution des taux moyens dans les pays ayant passé des accords préférentiels. Cependant, ceux-ci ne sont pas inclus en raison de la limitation des données. De plus, ces tarifs préférentiels ne concernant que certains pays ou produits, il n'est pas évident qu'ils soient à même de représenter le coût marginal des importations. Un examen rapide du programme de Système généralisé de préférences montre que pour les produits considérés, les préférences accordées aux pays en développement varient en fonction du pays qui accorde sa préférence et du produit choisi.

Application économétrique

La complexité de l'analyse économétrique des contingents tarifaires tient à l'introduction de la non-linéarité et des liens dus à la présence simultanée de deux niveaux différents de tarifs et d'un quota quelque soit le marché. Les variations que connaissent les marchés et les politiques peuvent entraîner un basculement de régime dans lequel plusieurs instruments se retrouvent contraignants à n'importe quel moment. Les problèmes de calcul se sont avérés si importants que l'analyse économétrique avec des variations de régime endogènes n'est pas suffisante. Nous décrivons ci-dessous les modifications apportées au modèle AGLINK afin de nous permettre d'obtenir des résultats et de démontrer les basculements de régime endogènes.

Le modèle AGLINK du Secrétariat est utilisé pour mettre en œuvre le modèle analytique présenté ci-dessus. AGLINK, comme la plupart des autres modèles, ignore la présence de contingents tarifaires ou suppose que les importations sont égales au niveau des contingents. La présente section décrit le cadre de la modélisation et les données, ainsi que les modifications qu'il a été nécessaire d'apporter. Il en résulte un scénario de base ou de référence appelé ci-après TROBASE pour le distinguer de celui qui figure dans les *Perspectives agricoles de l'OCDE 2000-2005* (BASELINE). Notre point de départ est une comparaison des résultats de TROBASE et de BASELINE. Cela nous indique la façon dont les changements que nous avons introduits modifient les résultats du scénario de référence. Nous avons donc essayé de réduire au minimum les changements apportés à AGLINK, concentrant notre attention sur la spécification des liens relatifs aux importations et aux prix, afin de conserver le plus possible du modèle original et de faire en sorte que les comparaisons avec BASELINE tel qu'il figure dans les

Perspectives, soient valables. Bien sûr, les scénarios sont comparés à TRQBASE. Les données d'entrée sur les droits de douane et les contingents tarifaires, nécessaires pour l'analyse économétrique, sont dérivées de AMAD.

Modèle AGLINK

Le modèle réduit est basé sur plusieurs hypothèses qui ont des conséquences importantes pour l'application économétrique. Ces hypothèses peuvent être divisées entre celles qui concernent des aspects relatifs à la modélisation et celles qui ont trait aux données. Nous décrivons ci-dessous les modifications que nous avons effectuées pour tenir compte de ces deux types d'aspects.

Aspects relatifs à la modélisation

Les produits agricoles modélisés dans AGLINK sont essentiellement des produits de zone tempérée. Il s'agit de produits animaux (bœuf, porc, volaille, œufs), de produits laitiers (beurre, fromage, lait écrémé en poudre, lait entier en poudre, caséine), de céréales (blé, riz), de céréales secondaires (orge, maïs, avoine, sorgho, seigle), de graines oléagineuses (soja, colza, tournesol) et de leurs produits dérivés.

Les pays ou régions modélisés de la façon la plus approfondie sont les suivants : Argentine, Australie, Canada, Chine, UE, Hongrie, Japon, Corée, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pologne, États-Unis et Reste du monde. Des pays supplémentaires sont ajoutés en cas de besoin. Par exemple, pour le marché de la viande bovine sont ajoutés le Brésil, le Chili, l'Uruguay et le Paraguay qui représentent le marché de l'Atlantique, tandis que la Chine, Hong-Kong, le Taïpeh chinois et Singapour représentent le marché du Pacifique. Pour le riz, on a ajouté l'Indonésie, l'Inde et la Thaïlande.

Bien que le modèle AGLINK contienne plus de 1 500 équations, les produits cités ci-dessus ne sont pas tous endogènes dans tous les pays/régions modélisés. Ce qui implique que même dans les cas où les politiques intérieures ne font pas obstacle, les prix intérieurs ne sont pas toujours liés aux prix mondiaux. Il n'est donc pas toujours possible de modéliser le système des contingents tarifaires pour tous les pays/régions compris dans AGLINK. En outre, dans AGLINK, les marchés de la viande bovine et porcine sont modélisés en tant que marchés segmentés. Ainsi, le marché de la viande bovine est segmenté en marché de l'Atlantique et marché du Pacifique. Chaque segment de marché est considéré comme un marché parfaitement concurrentiel et homogène, mais il n'y a pas de possibilité d'échanges entre les deux segments. L'élasticité de substitution entre eux est égale à zéro. Les pays d'Amérique du Sud figurant dans la liste ci-dessus participent au marché de l'Atlantique, tandis que les autres pays participent au marché du Pacifique. L'UE est supposée participer seulement au marché de l'Atlantique, mais environ un tiers seulement des échanges de viande bovine de l'UE a une incidence sur le prix d'équilibre de ce marché. Les deux autres tiers (exportations et importations confondues), de même que les échanges de viande bovine avec la Pologne et la Hongrie, ne jouent aucun rôle sur l'un ou l'autre des marchés mondiaux du bœuf.

Le marché de la viande porcine est aussi partagé entre le marché océanien d'Australie et de Nouvelle-Zélande et le marché du Pacifique pour tous les autres pays. Encore une fois, seule une certaine part des exportations de viande porcine de l'UE joue un rôle sur le marché du Pacifique, tandis que les échanges avec la Pologne et la Hongrie ne font pas partie de ces marchés. Il n'est donc pas possible, dans le cadre actuel d'AGLINK, de modéliser les contingents tarifaires de viande de bœuf et de porc inscrits dans les listes de la Hongrie et de la Pologne.

Le modèle réduit représenté au graphique I.1 repose sur l'hypothèse que les produits sont homogènes, que la concurrence parfaite règne sur les marchés, que c'est la règle d'un seul prix qui prévaut et que la transmission de prix entre le marché mondial et le marché intérieur est parfaite. Implicitement, on suppose l'absence de politiques intérieures visant à empêcher la transmission intégrale du prix mondial au marché intérieur. Les seules mesures aux frontières sont les droits de douane et les contingents tarifaires qui à leur tour déterminent le prix intérieur.

Le modèle AGLINK repose sur plusieurs de ces hypothèses. C'est un modèle économétrique des marchés agricoles mondiaux. Ces marchés sont fondamentalement concurrentiels et représentent une production, une consommation, des stocks et des échanges de produits homogènes. Pour chaque produit, le marché s'équilibre à un prix mondial unique qui est ensuite répercuté sur les marchés intérieurs. Souvent, la transmission est parfaite mais dans certains cas des marges fixes s'ajoutent au prix mondial, auquel cas une équation de transmission de prix est spécifiée pour permettre la détermination du prix intérieur. Ces marges représentent la qualité, le transport, les politiques ou d'autres facteurs qui empêchent la transmission totale du prix mondial au marché intérieur. En outre, sur quelques marchés de certains pays, le prix intérieur est totalement indépendant du cours mondial.

Pour réaliser ces projections, lorsque c'était nécessaire, nous avons modifié l'équation des liens de prix pour rendre compte des effets du prix mondial et du droit de douane pertinent (le plus bas du taux prévu ou du taux appliqué pour la NPF). Dans la majorité des cas où des équations de transmission de prix existaient dans BASELINE et que la spécification comprenait une variable tarifaire, cette spécification a été conservée et l'information relative au droit de douane a été mise à jour. Mais si l'équation de transmission de prix ne comprenait pas de variable tarifaire, elle a été en général remplacée par la spécification selon laquelle le prix intérieur est égal au prix mondial majoré du droit de douane pertinent. Ceci repose sur l'hypothèse que le coefficient de l'équation de transmission de prix reflète les effets des droits de douane exclus. Dans quelques cas où la transmission de prix est égale à zéro en raison des politiques de soutien internes, nous avons retenu cette hypothèse.

AGLINK distingue les importations des exportations. La présence d'échanges à double sens peut s'expliquer par de multiples facteurs parmi lesquels les économies d'échelle, la différenciation des produits ou des considérations de lieu et d'espace. Bien que les échanges notifiés fassent la distinction entre les importations et les exportations, AGLINK est fondamentalement un modèle d'échanges nets. Dans le module concernant n'importe quel pays, pour n'importe quel marché, ce sont soit les importations, soit les exportations (et parfois les deux) qui sont exogènes, et parfois on utilise explicitement une représentation des échanges en termes nets. Pour les besoins de cette analyse, chaque fois que c'était possible, nous avons fait des exportations la variable exogène et dans les spécifications des échanges en termes nets, nous avons inversé la relation de façon à ce qu'un solde importateur soit positif, afin de mettre en évidence les effets du système des contingents tarifaires sur les importations. Le lecteur est donc averti : les changements dans les importations notifiées dans la section Résultats sont à interpréter comme des changements dans la position commerciale nette d'un pays, sauf dans l'UE sur laquelle nous reviendrons ultérieurement. Même si cette analyse avait profité d'un examen plus approfondi des échanges à double sens, un changement des spécifications d'AGLINK aurait éliminé la possibilité de comparer les résultats de cet exercice avec le scénario de base (BASELINE) et dépasserait le cadre de cette analyse.

Étant donné qu'AGLINK distingue les exportations des importations, et que beaucoup de pays ont dans leur liste des contingents tarifaires pour des produits qu'ils exportent aussi dans des proportions importantes, on a apporté une modification supplémentaire à la relation de transmission de prix, comme suggéré par le graphique I.1. Dans ces cas-là, nous avons supposé que le plein effet du droit de douane ne se fait pas sentir sur le marché intérieur à cause de la présence de gros volumes d'exportations. Nous avons donc introduit un « facteur d'amortissement des droits de douane », t_{damp} dans les équations, qui réduit l'effet du droit de douane selon le rapport des importations au total des échanges, c'est-à-dire :

$$t_{damp} = \text{importations} / (\text{importations} + \text{exportations}).$$

Ce ratio se situe entre 0 (lorsque les importations sont nulles) et 1 (lorsque les exportations sont nulles). De sorte que dans les cas où les exportations sont importantes, plutôt que de supposer que le prix intérieur est le prix mondial majoré du droit de douane correspondant, on réduit l'impact du droit de douane. Lorsque les exportations sont égales à zéro ou négligeables, le plein effet du droit de douane se transmet au marché intérieur, tandis que lorsque ce sont les importations qui sont égales à zéro ou négligeables, le droit de douane n'a aucun effet sur le marché intérieur.

Dans le cas du contingent tarifaire décrit ci-dessus, le prix intérieur est calculé comme suit :

$$P_d = \text{IF } [P_{\text{trq}} \leq P_w(1 + t_{\text{damp}}*T_{\text{iq}})]$$

$$\text{THEN } [P_w*(1 + *T_{\text{iq}})]$$

$$\text{ELSE IF } [P_{\text{trq}} = P_w*(1 + t_{\text{damp}}*T_{\text{oq}})]$$

$$\text{THEN } [P_w*(1 + t_{\text{damp}}*T_{\text{oq}})]$$

$$\text{ELSE } (P_{\text{trq}}).$$

Où : P_d = prix intérieur ; P_{trq} = prix fictif du contingent ; P_w = prix mondial, T_{iq} = – taux du droit à l'intérieur du contingent ; T_{oq} = taux du droit appliqué en dehors du contingent et t_{damp} est défini ci-dessus.

Les cas où des pays ont mis en place des politiques intérieures qui empêchent la transmission du prix mondial au prix intérieur nécessitent aussi une modification de l'équation générale des liens entre les prix. Les programmes de gestion de l'offre en sont des exemples, comme pour les produits laitiers au Canada et dans l'UE ; de même pour les produits qui bénéficient de prix intérieurs de soutien qui, finalement, servent de prix plancher pour les producteurs (blé et beurre au Japon) et/ou lorsque les produits sont exportés avec des subventions à l'exportation. Dans ces circonstances, nous avons supposé que les pays continuent d'aider leurs producteurs intérieurs en maintenant le prix de soutien.

Pour les pays qui ont fixé des prix de soutien et en l'absence d'exportations importantes, le système des contingents tarifaires est utilisé pour s'assurer que les prix de soutien ne sont pas touchés par les variations du prix mondial. Les prix de soutien sont plus élevés que le prix mondial et le taux du droit de douane appliqué au contingent. Le contingent et le droit de douane hors contingent sont utilisés pour restreindre les importations et s'assurer que les prix de soutien restent élevés. Le quota est fixé à un niveau relativement bas, tandis que le taux hors quota est habituellement très élevé de façon à être, avec le prix mondial, plus élevé que le prix de soutien, évitant les importations hors contingent et les pressions à la baisse du prix de soutien. Dans ces cas là, le taux appliqué au contingent sert à attribuer des rentes de contingentement aux pouvoirs publics (sous forme de recettes douanières) et aux opérateurs privés. Sur ces marchés, plus le taux appliqué au contingent est bas, plus la part des rentes revenant aux opérateurs privés est élevée.

Par exemple, dans le cas du beurre au Canada, dans le scénario de base (BASELINE), les importations de beurre sont exogènes, tandis que la production s'ajuste pour équilibrer le marché intérieur du beurre au prix de soutien. Pour cette analyse, on retient le prix de soutien exogène tiré du scénario de base (BASELINE) qui est plus élevé que le prix mondial et le taux intra-quota. Les notifications du Canada indiquent que le taux de remplissage des contingents tarifaires du beurre est de 100 % chaque année. Nous avons supposé que les importations se poursuivront au taux du contingent tarifaire aussi longtemps que le prix de soutien sera plus élevé que le prix mondial majoré du taux hors quota¹¹. Des importations en sus du contingent tarifaire auront lieu si le prix mondial et le taux hors contingent tombent en dessous du prix de soutien. Si cela arrive, nous avons supposé que les producteurs continueront de recevoir le prix de soutien exogène, de sorte que la production ne réagira pas tandis que les importations s'ajusteront pour satisfaire la demande générée par un prix à la consommation inférieur au prix de soutien. A l'évidence, cela implique un transfert des contribuables aux producteurs égal à la différence entre le prix à la consommation et le prix de soutien. Une spécification similaire a été utilisée dans d'autres pays et pour d'autres produits dans des circonstances analogues.

Dans le cas de l'UE où des contingents tarifaires sont prévus pour des produits qui sont aussi exportés avec des subventions, on utilise une version modifiée de l'approche décrite ci-dessus. Alors que dans le scénario de base (BASELINE) les importations sont exogènes, nous les avons rendues endogènes, tout en maintenant la spécification des exportations. Ainsi, le module communautaire admet à la fois les importations et les exportations du même produit (avec ou sans subventions). Les exportations subventionnées restent conditionnées à la relation entre le prix à la production et le prix de soutien, et ce afin de tenter de rendre compte de l'utilisation de ce levier politique par les décideurs, et soumises aux limites imposées par l'OMC.

Les importations endogènes sont celles qui sont soumises au régime des contingents tarifaires. Nous avons mis au point une méthode simple (mais *ad hoc*) pour les appréhender. Nous supposons que les importations sont une fonction exponentielle du rapport entre le prix intérieur et le prix mondial majoré des droits de douane. Nous centrons le ratio de telle sorte que, lorsqu'il est égal à un, les importations sont égales au volume du contingent tarifaire. Si le prix intérieur augmente au-delà du prix mondial et du droit de douane hors quota, alors les importations entrent à un rythme exponentiel, faisant pression à la baisse sur le prix intérieur. Par contre, si le prix intérieur tombe en dessous du prix mondial et du taux intra-quota, alors les importations reculent en dessous du niveau du contingent tarifaire, exerçant une pression à la hausse sur le prix intérieur.

Dans l'Union européenne, pour les produits soumis à des contingents tarifaires, les importations sont calculées comme suit :

$$M_{trq} = IF \quad [P_p > P_w * (1 + T_{oq})] \text{ THEN } IM_{trq} * [P_p / (P_w * (1 + T_{oq}))]^n \\ \text{ELSE IF } [P_p < P_w * (1 + T_{iq})] \text{ THEN } IM_{trq} * [P_p / (P_w * (1 + T_{iq}))]^n \\ \text{ELSE } \quad IM_{trq}$$

où : IM_{trq} = importations dans un régime de contingent tarifaire ; P_p = prix intérieur ; P_w = prix mondial ; T_{oq} et T_{iq} sont définis ci-dessus.

Aspects relatifs aux données

Comme indiqué précédemment, un total de 37 pays, dont tous les pays Membres de l'OCDE, à l'exception de la Turquie, ont inscrit dans leurs listes 1 371 contingents tarifaires couvrant toute la gamme des produits agricoles. Les données sur les droits de douane et les contingents tarifaires utilisées dans cette analyse sont dérivées d'AMAD. Étant donné le nombre de produits et de pays entrant dans le modèle AGLINK, nous ne pouvons traiter qu'un sous-ensemble de pays et de produits. Dans la présente section, nous décrivons les données incluses dans notre analyse et les modifications que nous avons apporté pour les intégrer dans AGLINK.

L'analyse présentée dans le modèle analytique réduit présuppose que la marchandise et le contingent tarifaire qui lui est associé sont bien définis, que tous les échanges portant sur ce produit s'effectuent dans le cadre du système de contingent tarifaire et que les importations hors quota interviennent seulement après que le contingent est épuisé. La discussion ci-après indique pourquoi ces hypothèses ne valent pas nécessairement dans tous les cas et précise les ajustements qui ont été nécessaires pour l'application économétrique.

Contingents tarifaires (TRQ)

Les taux de remplissage présentés dans le graphique I.4 sont utiles dans l'analyse économétrique qui suit parce qu'ils donnent des informations sur celles des variables qui aident à déterminer le régime qui sera pertinent pour un contingent tarifaire quelconque dans un pays spécifique durant la période de mise en œuvre¹². Les variables additionnelles comprennent les importations totales du produit et les méthodes de gestion des quotas. Ces informations ont permis de déterminer quel produit particulier serait modélisé grâce à notre méthodologie des contingents tarifaires et le volume du quota relatif aux importations tel qu'il est reporté dans AGLINK. Durant les projections, le modèle détermine le régime approprié de façon endogène. Par exemple, pour beaucoup de contingents tarifaires, de nombreux pays ont permis que des importations hors quota s'effectuent au taux inférieur du droit de douane à l'intérieur du quota. Dans ces cas-là, bien qu'un contingent tarifaire soit prévu, il n'a pas fonctionné en tant que tel, mais plutôt en tant que simple régime de droits de douane au taux inférieur applicable au contingent. Comme nous ne pouvons pas prévoir quand un pays va choisir d'administrer ces contingents tarifaires comme de véritables contingents tarifaires, dans l'analyse économétrique ci-après, nous avons supposé qu'il fonctionne au régime de droits de douane seuls lorsqu'il applique le taux inférieur dans la limite du contingent. Dans les cas où la méthode de gestion consistait dans des droits appliqués, sans tenir compte des taux d'utilisation calculés, on a alors fait l'hypothèse de régimes de droits simples, au taux applicable aux contingents. Les exemples cités

comprennent les contingents tarifaires de beurre et de fromage en Pologne, qui sont administrés comme des droits de douane, et ceux des céréales secondaires en Corée avec des taux de remplissage nettement supérieurs à 100 %. L'hypothèse est que, dans ces exemples, les pays ne seront pas moins ouverts à l'avenir. De même, dans le cas des contingents tarifaires présentant des taux de remplissage faibles en raison de l'inefficacité administrative, nous supposons que cette inefficacité demeure inchangée.

Les pays qui ont des contingents tarifaires pour les céréales secondaires les ont inscrits dans leur liste produit par produit, c'est-à-dire qu'ils ont un contingent tarifaire pour l'orge, un autre pour le maïs, etc. Bien que les différentes céréales secondaires soient différenciées du côté de la production dans AGLINK, pour la consommation elles sont supposées être parfaitement interchangeables. Pour les céréales secondaires, la consommation et les échanges s'effectuent au niveau agrégé plutôt qu'au niveau de chaque céréale prise individuellement. Cette hypothèse est probablement assez réaliste, car l'élasticité de substitution, pour l'alimentation animale, est très grande entre les diverses céréales secondaires. Beaucoup de pays reconnaissent cette interdépendance et ont inscrit dans leur liste des contingents tarifaires à des taux assez semblables. De sorte qu'on a agrégé ces contingents tarifaires en un seul pour les céréales secondaires. Dans certains cas, toutefois, un pays a prévu un contingent tarifaire pour une ou deux céréales secondaires seulement, tout en autorisant l'importation des autres sans contingent, mais à des taux de droits de douane comparables au taux appliqué au produit contingenté. Le contingent tarifaire appliqué à l'orge au Japon en est un exemple. Dans de tels cas, notamment lorsque les données relatives aux échanges montrent que des volumes importants sont importés en dehors du contingent tarifaire, ce dernier n'est pas appliqué ; nous supposons alors que le pays applique un régime fondé uniquement sur les droits de douane à l'ensemble des céréales secondaires. De même, AGLINK distingue la production des oléagineux, des tourteaux et des huiles végétales, mais à la consommation ces produits sont supposés être parfaitement interchangeables. Comme dans le cas des céréales secondaires, soit les contingents tarifaires des divers produits sont agrégés en un seul pour les graines oléagineuses et tourteaux d'oléagineux, soit un régime fondé uniquement sur les droits de douane leur est appliqué.

Étant donné le nombre de produits et de pays dans AGLINK, la sphère des contingents tarifaires recensés dans l'encadré est considérablement réduite comme cela est expliqué dans l'encadré I.2. L'agrégation des contingents tarifaires individuels au niveau des produits du modèle AGLINK réduit le nombre d'observations à 104 pour les pays endogènes du modèle AGLINK. Pour l'analyse économétrique la taille de l'échantillon se réduit d'avantage passant à 76 puisque les catégories relatives aux céréales secondaires, oléagineux, tourteaux d'oléagineux et huiles végétales représentent chacune un produit individuel. Le tableau I.8 indique, pour les pays endogènes examinés, le nombre total de contingents tarifaires inscrits dans les listes et le nombre de lignes tarifaires à l'intérieur du quota. Dans la colonne 3 apparaît le nombre de contingents tarifaires correspondant à des produits modélisés dans AGLINK tandis que la quantité de produits du modèle AGLINK incluse dans ce modèle est présentée dans la colonne 4. La colonne 5 donne le nombre de produits pour lesquels un régime de droits simples existe et qui sont également inclus dans l'analyse, la liste de ces produits étant présentée dans la dernière colonne du tableau. La quatrième colonne comprend les contingents tarifaires pour la volaille, les œufs, la viande ovine, le lait et le lactosérum en poudre, produits qui n'ont pas vraiment un marché mondial et dont les contingents ne peuvent donc pas être appliqués étant donné la spécification actuelle.

Le nombre de contingents tarifaires effectivement appliqués est inférieur au nombre de ceux qui figurent dans la liste d'engagements des pays examinés parce que 1) l'agrégation de nombreux contingents tarifaires en une seule catégorie de produits soit parce que le produit est un agrégat dans AGLINK (par exemple, le contingent tarifaire pour une céréale secondaire constitué des contingents pour l'orge, le maïs, l'avoine et le seigle) soit parce qu'un seul produit d'AGLINK est constitué de plusieurs contingents tarifaires (par exemple les neuf contingents pour le fromage dans la liste des États-Unis ou les huit contingents pour la viande de bœuf et de veau dans l'UE) ; 2) il n'y a pas dans AGLINK d'équation intérieure pour ce contingent tarifaire (par exemple, le lactosérum en poudre au

Tableau I.8. Pays « endogènes » dans AGLINK, nombre de contingents tarifaires et régimes de droits simples mis en œuvre

	CT inscrits	Lignes tarifaires	CT correspondant à des produits AGLINK	CT appliqués	Tarif appliqué	Liste de produits
	Nombre					
Australie	2	11	1	0	2	OM*, VL*
Canada	21	123	9	2	0	BT, CH
Union européenne	87	366	11	7	1	BF, BT, CG, CH, SMP, VL*, WMP
Hongrie	75	86	10	0	0	
Japon	20	188	8	4	5	BF*, BT, CG*, CH*, PK*, RI, SMP, WT, VL*
Corée	67	195	9	0	7	BF*, CG*, OM*, OS*, PK*, VL*, WT*
Mexique	11	74	7	0	0	
Nouvelle-Zélande	3	4	0	0	0	
Pologne	109	169	14	0	7	BT*, CG*, CH*, OM*, OS*, VL*, WT*
États-Unis	40	180	7	4	0	BF, BT, CH, SMP

* BF : bœuf ; BT : beurre ; CG : céréales secondaires ; Ch : fromage ; OM : tourteaux oléagineux ; OS : oléagineux ; PK : porc ; RI : riz ; SMP : lait écrémé en poudre ; WT : blé ; VI : huile végétales ; WMP : lait entier en poudre.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

Japon) ; 3) Il n'y a pas de prix mondial dans AGLINK, comme pour la volaille et les œufs ; 4) le pays est un gros exportateur net du produit contingenté et le taux de remplissage du contingent est historiquement très bas (exemple : les céréales secondaires en Hongrie) ; 5) le contingent tarifaire est administré par le pays comme s'il s'agissait de droits de douane simples, au taux inférieur intra-quota (beurre en Pologne) ; et les pays qui volontairement éliminent progressivement les contingents (la Corée pour les viandes bovine et porcine).

En plus d'identifier les produits et les pays auxquels nous pourrions appliquer l'approche économétrique, il nous faut aussi déterminer le volume approprié du contingent tarifaire pour pouvoir calibrer les données. Pour cela, il faut que les données relatives aux importations contenues dans AGLINK puissent correspondre aux données notifiées. Ce qui peut se faire avec l'aide des données d'AMAD relatives aux échanges. Mais cela pose deux problèmes. Le premier concerne la définition de produit dans AGLINK comparée aux notifications et aux données d'AMAD relatives aux échanges. Le tableau de concordance entre les codes du système harmonisé et la définition des produits dans AGLINK résout ce problème. Une deuxième difficulté réside dans la différence entre les unités employées dans les notifications et les données d'AMAD relatives aux échanges en ce qui concerne certains produits d'AGLINK. Par exemple, la production, la consommation et les échanges sont habituellement définis dans AGLINK sur la base de l'équivalent du produit primaire, tandis que les données d'échanges et de notifications sont généralement exprimées sur la base du poids du produit. Dans le cas de la viande bovine, par exemple, les données sur l'offre et la consommation dans AGLINK sont exprimées en équivalent de poids carcasse, tandis que les données sur les échanges d'AMAD sont exprimées en unités de poids. On ne peut donc pas simplement utiliser le contingent tarifaire d'une liste d'engagements déclarés par un pays à l'OMC pour l'inclure dans AGLINK. Il a fallu ajuster les volumes des contingents tarifaires inscrits sur la liste d'engagements spécifiques avant de pouvoir les utiliser.

En outre, pour faire concorder la définition des produits et les unités, nous avons dû aussi éliminer les différences entre les données relatives aux échanges, les notifications et les contingents tarifaires inscrits sur les listes, d'une part, et les données relatives aux importations dans AGLINK, d'autre part. Par exemple, les données d'AGLINK concernant les importations peuvent manquer de cohérence avec les données notifiées et les données d'AMAD relatives aux échanges. Nous n'avons pas voulu changer les données d'AGLINK relatives aux importations parce que ces données équilibrent les marchés mondiaux dans le scénario BASELINE. Nous avons donc préféré remettre à l'échelle le volume du

contingent tarifaire en le calant sur les données relatives aux échanges d'AGLINK. Les volumes de contingents tarifaires ne correspondent donc pas nécessairement aux volumes d'AMAD, ni aux volumes déclarés à l'OMC.

Un contingent tarifaire doit être remis à l'échelle dans AGLINK selon la relation existant entre le volume notifié des importations et le contingent prévu (c'est-à-dire le taux de remplissage), les importations totales d'après AMAD (si possible en distinguant celles qui sont à l'intérieur, en dehors ou dégagées du contingent) et les importations totales dans AGLINK. L'annexe B décrit la méthodologie employée et donne des exemples illustrant comment nous avons utilisé cette information pour remettre à l'échelle les contingents et les rendre compatibles avec les données d'AGLINK.

En outre, dans certains cas, nous avons pu constater d'importants échanges pour un produit contingenté, par exemple le fromage, qui s'effectuent en dehors du système, c'est-à-dire comme si le produit n'était pas contingenté. Plutôt que d'ignorer ce commerce, nous avons modélisé la partie non contingentée des importations d'un produit pour lequel il existe un contingent tarifaire en supposant que les importations représentent une proportion fixe de la consommation intérieure. La composante restante des importations a été modélisée en utilisant notre méthodologie habituelle pour les contingents tarifaires.

Pour la présente étude, le contingent tarifaire doit être modifié quand le quota n'est pas complètement utilisé et les données relatives aux échanges font mention d'importations en dehors du contingent. Les contingents peuvent se trouver sous utilisés pour un certain nombre de raisons. L'une d'entre elles est la demande d'importation insuffisante au taux appliqué au contingent. C'est d'ailleurs le point de départ de notre analyse économétrique. Cependant, il peut y avoir des cas où les contingents ne sont pas épuisés pour cause d'inefficacités inhérentes au système. Ces inefficacités peuvent être dues à une concurrence imparfaite, à la présence d'entreprises de commerce d'État, à la méthode de répartition des licences d'importation, au coût d'administration des licences, à la taille des licences et à des accords préférentiels. Dans certains cas, les données relatives aux échanges indiquent d'importantes importations hors contingent, alors même que le contingent tarifaire n'est pas épuisé¹³. C'est le cas, par exemple, pour le beurre et le fromage aux États-Unis où l'on observe une sous-utilisation du contingent et des importations hors quota. Dans de telles situations, afin de concilier les données d'échanges d'AGLINK avec le fait qu'il existe des importations hors contingent, nous avons supposé que finalement des mécanismes administratifs imparfaits réduisent le contingent tarifaire inscrit dans la liste à un volume effectif inférieur. Le contingent tarifaire utilisé dans l'analyse économétrique est donc plus bas que celui inscrit dans la liste afin de refléter la présence d'importations hors contingent. Dans le graphique I.1, ceci signifie que nous supposons que le quota se situe sur la gauche des importations Min et que le régime correspondant est T_2 . On trouvera dans l'annexe B un exemple de ce calcul.

Taux des droits de douane appliqués dans la limite du contingent et hors contingent

En outre, pour déterminer quel contingent doit être modélisé et le volume du contingent relativement aux importations d'AGLINK, nous avons également besoin des taux de douane appliqués dans la limite du contingent et hors contingent associés à chaque contingent. Si on se réfère au graphique I.1 cela détermine la rotation de la courbe de demande excédentaire et les niveaux des importations minimales et maximales. Ces derniers, avec l'information relative aux droits des produits non soumis à des contingents, qui découle de l'information présentée plus avant et de celle relative sur la méthode d'administration des quotas, sont utilisés pour calibrer le modèle. Pour certains pays et produits, ces taux sont rapportés au tableau I.9. Bien que ces taux soient exprimés *ad valorem* pour faciliter les comparaisons dans le modèle les taux spécifiques tels que prévus au barème sont utilisés. De plus, dans les cas où le barème d'un pays inclut des droits complexes signifiés par les intitulés suivants : « pas moins que » « minimum » ou « maximum » de différents taux, ceux-ci sont inclus et le taux approprié sélectionné de manière endogène. Le tableau présente également les taux appliqués quand ceux ci sont disponibles et fiables. Dans le modèle ces taux sont maintenus constants à la valeur de la dernière observation puisque on ne cherche pas à prévoir de combien ils peuvent changer. Par

Tableau I.9. Taux moyens de droits de douane pour certains pays de l'OCDE et certains produits

Produits	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variation en pourcentage	
	Pourcentage							
Australie	Fromage-intra ¹	3.2	3.3	3.4	3.2	3.5	3.5	9.3
	Fromage-hors ²	46.2	47.7	46.8	43.7	46.3	43.9	-5.0
	Fromage-appli. ³		34.0	33.4	31.2	n.d.	n.d.	
	Huile de graine oléagineuse-sans ⁴	9.7	9.3	9.0	8.7	8.3	8.0	-17.2
	Huile de graine oléagineuse-appl.		5.0	5.0	5.0	n.d.	n.d.	
	Tourteaux d'oléagineux-sans	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	-45.5
	Céréales secondaires-sans	2.5	2.6	2.2	1.7	1.2	0.8	-65.8
Blé-sans	1.6	1.5	1.4	0.9	0.5	0.3	-78.8	
Canada	Bœuf et veau-intra	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Bœuf et veau-hors	30.3	29.5	28.8	28.0	27.2	26.4	-12.9
	Beurre-intra	11.8	11.4	9.9	8.3	7.8	6.4	-45.9
	Beurre-hors	351.2	342.2	333.2	324.2	315.2	306.2	-12.8
	Fromage-intra	2.2	2.0	1.9	1.7	1.5	1.3	-43.9
	Fromage-hors	281.8	274.5	267.3	260.1	252.8	245.6	-12.8
	Lait écrémé en poudre-intra	2.4	2.3	2.3	2.2	2.1	1.6	-32.8
	Lait écrémé en poudre-hors	231.3	225.3	219.4	213.5	207.5	201.6	-12.8
	Lait entier en poudre-intra	8.0	7.3	6.4	5.6	4.9	4.0	-50.0
	Lait entier en poudre-hors	309.2	301.3	293.3	285.4	277.5	269.6	-12.8
	Céréales secondaires-sans	14.3	16.1	16.1	16.3	16.1	15.2	6.4
Blé-intra	1.52	1.55	1.74	1.70	1.57	1.25	-17.5	
Blé-hors	67.38	68.09	71.61	72.63	73.01	69.98	3.9	
Union européenne	Bœuf et veau-intra	40.0	38.4	33.1	31.0	32.8	29.2	-27.0
	Bœuf et veau-hors	433.3	375.0	253.3	200.0	211.6	142.8	-67.0
	Viande porcine-intra	30.2	22.3	20.7	32.0	37.3	28.2	-6.8
	Viande porcine-hors	106.2	73.3	63.5	90.9	95.3	67.3	-36.6
	Beurre-intra	54.0	64.3	56.7	54.6	74.2	66.0	22.1
	Beurre-hors	173.6	193.3	158.8	141.8	177.6	144.3	-16.9
	Fromage-intra	41.6	40.4	38.4	43.0	48.0	42.2	1.6
	Fromage-hors	139.5	126.9	112.5	116.8	119.9	96.5	-30.8
	Lait écrémé en poudre-intra	29.0	30.5	31.0	36.9	42.5	35.1	21.0
	Lait écrémé en poudre-hors	87.6	88.9	87.2	100.1	110.6	87.7	0.2
	Lait entier en poudre-sans	139.6	139.0	118.0	123.8	130.9	106.9	-23.4
	Céréales secondaires-intra	22.6	30.7	30.2	35.3	38.3	33.9	50.2
	Céréales secondaires-hors	96.8	123.3	113.3	122.7	122.6	99.1	2.3
	Blé-intra	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Blé-hors	119.7	123.4	132.4	146.0	154.3	121.0	1.1	
Tourteaux d'oléagineux-sans	1.6	1.5	1.4	1.3	1.1	1.0	-38.5	
Huiles végétales-sans	10.7	10.0	9.3	8.6	7.9	7.2	-32.6	
Hongrie	Bœuf et veau-intra	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	0.0
	Bœuf et veau-hors	105.3	98.6	91.9	85.1	78.4	71.7	-31.9
	Viande porcine-intra	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	0.0
	Viande porcine-hors	59.5	58.0	56.5	54.9	53.4	51.9	-12.7
	Beurre-intra	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	0.0
	Beurre-hors	149.5	139.9	130.4	120.9	111.3	101.8	-31.9
	Fromage-intra	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0
	Fromage-hors	97.1	89.3	81.4	73.6	65.7	57.8	-40.5
	Lait écrémé en poudre-intra	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0
	Lait écrémé en poudre-hors	75.2	70.4	65.6	60.8	56.0	51.2	-31.9
	Lait entier en poudre-intra	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0
	Lait entier en poudre-hors	75.2	70.4	65.6	60.8	56.0	51.2	-31.9
	Céréales secondaires-intra	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	0.0
Céréales secondaires-hors	43.5	40.1	36.6	33.1	29.7	26.2	-39.8	
Blé-intra	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	0.0	
Blé-hors	49.5	45.6	41.7	37.9	34.0	30.1	-39.1	
Japon	Bœuf et veau-sans	85.8	78.7	71.5	64.3	57.2	50.0	-41.7
	Bœuf et veau-appli.	48.0	46.0	44.0	n.d.	n.d.	n.d.	
	Viande porcine-sans	140.3	90.6	82.4	114.4	136.9	121.9	-13.1
	Beurre-intra	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	0.0
	Beurre-hors	595.9	612.9	533.3	470.7	663.0	679.2	14.0
	Beurre-appli.	82.7	141.6	126.1	n.d.	n.d.	n.d.	
	Beurre-marge	514.3	530.8	458.8	402.4	592.4	593.5	15.4
Fromage-sans	45.0	42.2	39.5	36.7	33.9	31.2	-30.8	

Tableau I.9. Taux moyens de droits de douane pour certains pays de l'OCDE et certains produits (suite)

Produits	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variation en pourcentage	
	Pourcentage							
Japon (suite)	Fromage-appli.	24.9	30.9	23.7	n.d.	n.d.	n.d.	
	Lait écrémé en poudre-intra	19.3	18.6	17.9	17.2	16.5	15.8	-18.0
	Lait écrémé en poudre-hors	244.8	224.4	223.3	240.2	288.0	275.1	12.4
	Lait écrémé en poudre-appli.	71.8	77.8	66.1	n.d.	n.d.	n.d.	
	Lait écrémé en poudre-marge	348.7	317.9	316.8	343.7	407.9	391.7	12.3
	Lait entier en poudre-intra	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0	0.0
	Lait entier en poudre-sans	358.1	331.6	298.1	305.7	366.2	376.5	5.1
	Lait entier en poudre-appli.	92.9	87.0	79.7	n.d.	n.d.	n.d.	
	Lait entier en poudre-marge	361.3	324.0	334.8	398.6	413.3	5.9	
	Céréales secondaires-sans	75.5	88.0	85.1	90.0	102.2	104.1	37.7
	Céréales secondaires-appli.	24.6	57.8	26.2	n.d.	n.d.	n.d.	
	Blé-intra	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	0.0
	Blé-hors	389.8	372.2	420.3	454.8	552.0	546.9	40.3
	Blé-marge	314.7	300.6	339.5	367.5	447.9	440.3	39.9
	Riz-intra	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	0.0
	Riz-hors	1 173.6	1 058.4	1 036.9	991.4	1 301.8	1 291.0	10.0
	Riz-marge	467.2	432.5	435.4	428.0	579.4	588.8	26.0
	Tourteaux d'oléagineux-sans	1.6	1.5	1.4	1.3	1.2	1.0	-35.7
	Huiles végétales-sans	25.3	20.7	14.2	14.5	17.8	15.0	-40.8
Huiles végétales-appli.	26.5	21.8	14.9	n.d.	n.d.	n.d.		
Corée	Bœuf et veau-intra	43.3	42.9	42.6	42.3	41.9	41.6	-3.9
	Bœuf et veau-hors	43.4	42.9	42.3	41.7	41.1	40.6	-6.6
	Viande porcine-intra	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	Viande porcine-hors	33.0	29.0	25.0	25.0	25.0	25.0	-24.2
	Beurre-intra	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	0.0
	Beurre-hors	94.0	89.0	89.0	89.0	89.0	89.0	-5.3
	Fromage-sans	37.7	37.5	37.3	37.1	36.9	36.7	-2.4
	Lait écrémé en poudre-intra	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	0.0
	Lait écrémé en poudre-hors	176.0	176.0	176.0	176.0	176.0	176.0	0.0
	Lait entier en poudre-intra	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	0.0
	Lait entier en poudre-hors	176.0	176.0	176.0	176.0	176.0	176.0	0.0
	Céréales secondaires-intra	8.9	8.8	8.8	8.8	8.8	8.8	-0.8
	Céréales secondaires-hors	455.7	456.7	449.7	441.9	439.8	434.4	-4.7
	Blé-sans	13.4	12.5	11.6	10.7	9.8	8.9	-33.2
	Riz-intra	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	0.0
	Huiles de graine oléagin.-intra	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	0.0
	Huiles de graine oléagin.-hors	535.6	530.2	524.8	519.4	514.0	508.6	-5.0
	Huiles de graine oléagin.-sans	40.2	38.8	37.5	36.1	34.8	33.4	-16.8
	Huiles de graine oléagin.-appli.	20.0	17.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
Tourteaux d'oléagineux-sans	20.3	19.0	17.8	16.5	15.3	14.0	-30.9	
Tourteaux d'oléagineux-appli.	4.7	4.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
Huiles végétales-sans	33.5	32.5	31.4	30.4	29.4	28.3	-15.4	
Huiles végétales-appli.	15.1	15.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
Pologne	Bœuf et veau-intra	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0
	Bœuf et veau-hors	156.2	150.6	139.3	128.1	118.0	103.1	-34.0
	Viande porcine-intra	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0
	Viande porcine-hors	70.4	58.3	51.4	56.7	52.1	47.5	-32.5
	Beurre-intra	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	0.0
	Beurre-hors	150.3	140.7	131.0	121.3	111.7	102.0	-32.2
	Fromage-intra	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	0.0
	Fromage-hors	235.0	220.0	205.0	190.0	175.0	160.0	-31.9
	Céréales secondaires-intra	21.9	21.9	21.9	21.9	21.9	21.9	0.0
	Céréales secondaires-hors	153.6	182.5	168.6	180.2	176.6	144.6	90.0
	Blé-intra	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	23.3	0.0
	Blé-hors	88.8	87.3	91.0	62.9	68.5	53.8	-39.4
	Tourteaux d'oléagineux-sans	9.2	8.3	7.5	6.7	5.8	5.0	-45.5
	Huiles végétales-intra	41.7	41.7	41.7	41.7	41.7	41.7	0.0
Huiles végétales-hors	92.4	86.4	80.5	74.6	68.6	62.7	-32.2	
États-Unis	Bœuf et veau-intra	4.8	4.8	4.8	4.9	4.8	4.7	-1.2
	Bœuf et veau-hors	30.3	29.5	28.8	28.0	27.2	26.4	-12.9
	Viande porcine-sans	0.6	0.4	0.4	0.6	0.6	0.5	-23.4
	Beurre-intra	7.7	8.3	8.3	8.2	9.2	9.1	17.5

Tableau I.9. Taux moyens de droits de douane pour certains pays de l'OCDE et certains produits (suite)

Produits	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variation en pourcentage
	Pourcentage						
États-Unis (suite)							
Beurre-hors	91.7	108.3	104.2	99.0	123.2	117.4	28.0
Beurre-hors	91.7	108.3	104.2	99.0	123.2	117.4	28.0
Fromage-intra	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	0.0
Fromage-hors	74.7	75.5	78.2	86.1	88.6	83.6	11.9
Fromage-sans	19.1	18.8	18.8	19.4	19.5	18.8	-1.7
Lait écrémé en poudre-intra	1.5	1.7	1.9	2.3	2.5	2.3	48.3
Lait écrémé en poudre-hors	46.3	48.9	54.2	63.6	67.5	59.8	29.3
Lait entier en poudre-intra	7.2	7.4	7.5	8.0	8.3	8.2	14.7
Lait entier en poudre-hors	66.7	70.8	70.3	77.8	82.1	78.7	17.9
Céréales secondaires-sans	3.8	3.9	3.7	3.5	3.0	2.5	-35.2
Blé-sans	4.4	4.5	4.9	5.2	5.2	4.4	1.0

n.d. : non disponibles.

1. Taux de droit de douane moyen intra-quota.

2. Taux de droit de douane moyen hors quota.

3. Taux de droit de douane moyen appliqué aux produits hors contingent et non contingentés.

4. Taux de droit de douane moyne sans contingent.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

conséquent, le modèle utilise les taux appliqués afin de déterminer les prix intérieurs quand ceux-ci sont en dessous des taux consolidés NPF. Cela tient compte du problème de la « marge de fluctuation »¹⁴ des droits dans les projections, dans la mesure où les réductions de la NPF ne touchent les prix intérieurs qu'après que ceux-ci aient chutés au-dessous des taux appliqués. Par conséquent, dans les scénarios présentés ci-dessous les réductions des droits NPF n'ont qu'un effet direct sur les prix intérieurs quand (ou si) les taux NPF chutent en dessous des taux appliqués.

Scénarios

Il n'est pas possible, et cela n'est non plus notre intention, de prédire comment les négociations actuelles vont évoluer, ni ce que sera le résultat négocié final. Pour nos scénarios, nous avons analysé les effets d'une libéralisation accrue dans le secteur agricole - extension des contingents tarifaires et réduction des droits de douane. Nous examinons quatre scénarios à mettre en œuvre dans la période 2001-2005 :

1. extension progressive de 50 % des contingents (au niveau d'agrégation des produits dans AGLINK) avec des versements annuels identiques de 2001 à 2005 (TRQEXP50);
2. extension progressive de 50 % des contingents tarifaires, plus une réduction progressive de 36 % des taux de droits de douane appliqués dans le cadre des contingents avec des versements annuels identiques (TRQEXPT1);
3. réduction progressive de 36 % des droits de douane hors contingent et des taux applicables aux produits non contingentés, tout en maintenant les contingents tarifaires constants et les taux applicables dans le cadre des contingents aux valeurs de l'an 2000 (TRQt2);
4. combinaison des scénarios 2 et 3 ci-dessus, c'est-à-dire extension des contingents avec réduction de 36 % de tous les droits de douane et des versements annuels identiques (ALL).

Pour les besoins de l'analyse économétrique, les taux moyens des droits de douane de l'année 2000 ont été maintenus fixes pour la période 2001 à 2005 et intégrés dans le modèle en même temps que l'information relative aux contingents tarifaires. Dans les cas où les taux appliqués étaient inférieurs aux taux figurant dans les listes, nous les avons supposés constants au niveau de la dernière année d'observation et les avons maintenus fixes à ce niveau pour 2001-2005. Le modèle choisit alors le droit de douane à utiliser dans la détermination du prix intérieur en sélectionnant le plus bas des taux appliqués ou inscrits dans la liste. Toutes les « marges de fluctuation » sont prises en compte et ainsi,

nous espérons éviter ainsi quelques-uns des problèmes rencontrés lors des analyses antérieures qui supposaient que la totalité des réductions de taux des NPF se transmettait aux marchés intérieurs. Les résultats de cet exercice, TROBASE, servent de scénario de référence auquel les divers scénarios de libéralisation des échanges sont comparés. Mais d'abord, nous comparons les résultats de ce scénario de référence avec contingents tarifaires au scénario BASELINE tel qu'il est présenté dans les *Perspectives*. Les résultats de BASELINE ont été soigneusement examinés et acceptés. La comparaison des résultats de cet exercice aux résultats de BASELINE donne une idée de la différence de résultats selon la modélisation et les changements de données, indépendamment des changements qui résultent d'un scénario. L'un des objectifs était donc de réduire au minimum les différences entre les deux modèles (TROBASE et BASELINE), sans nécessairement reproduire BASELINE.

Différences entre TROBASE et BASELINE

Dans cette section, nous présentons les résultats de la comparaison entre les changements introduits pour les besoins de cette analyse, TROBASE et le scénario de base BASELINE tel qu'il apparaît dans le rapport du Secrétariat, *Perspectives agricoles*. Nous centrons la discussion sur un certain nombre de produits et de pays afin de mettre en évidence les secteurs où se produisent la majorité des changements. Les résultats découlent, bien sûr, des réactions sur tous les marchés et dans tous les pays aux changements de prix relatifs. Les modules concernant les pays non membres de l'OCDE, les pays de l'OCDE sans contingents tarifaires énumérés au tableau I.8 et le reste du monde n'ont pas été modifiés pour cet exercice. Aucun changement n'a été apporté non plus aux spécifications concernant la production ou la consommation par pays. Alors que des ajustements opérés dans le modèle ont modifié de nombreuses équations relatives aux échanges, les politiques intérieures, telles que le soutien des prix et les contrôles à la production restent comme dans BASELINE. Nous examinons les effets des changements que nous avons introduits sur le prix mondial de certains produits, puis mettons en évidence les changements sur les marchés intérieurs concernés. Cela donne une indication sur les différences qui seraient apparues dans les *Perspectives* du Secrétariat si l'on y avait inclus ces changements et contextualise les scénarios ultérieurs.

Changements dans les prix mondiaux

Selon la théorie économique, l'introduction d'un droit de douane, toutes choses étant égales par ailleurs, se traduira par une hausse du prix intérieur dans le pays qui a introduit ce droit et aussi, s'il s'agit d'un grand pays, par un abaissement du prix mondial. C'est analogue à ce que nous avons fait pour la présente analyse et ceci, conjugué avec la modification des relations de prix et l'endogénéité des importations, constitue la différence fondamentale pour beaucoup de produits et de pays entre BASELINE et TROBASE. Dans certains cas, les droits de douane existaient dans le scénario de base (BASELINE). Ils ont généralement été modifiés pour refléter les données d'AMAD. Et bien sûr nous avons aussi introduit certains contingents tarifaires pour certains produits, lesquels sont susceptibles de restreindre ou d'augmenter les importations par rapport au scénario BASELINE. Dans un modèle dynamique tel qu'AGLINK, il n'est pas évident, *a priori*, de savoir quel sera l'effet net de ces changements, ni sur les prix mondiaux, ni sur les marchés intérieurs. Dans cet exercice, tous ces changements sont introduits simultanément et les niveaux de droits de douane sont différents selon les pays et les produits, modifiant les prix relatifs d'une façon qui n'est parfois pas évidente. Contrairement aux résultats prévus *a priori*, certains des prix mondiaux dans TROBASE peuvent s'avérer plus élevés que ceux de BASELINE lorsque les modifications affectant les politiques commerciales dans TROBASE entraînent une augmentation de la demande.

Le tableau I.10 rend compte de la différence relative de prix mondial pour chacune des années 2001 à 2005 entre les deux scénarios de base. Le nombre indiqué représente la différence relative pour une année donnée entre les deux scénarios, non entre les années. Pour toute année donnée, un nombre négatif suggère que le prix mondial projeté avec TROBASE est plus bas qu'avec BASELINE.

Tableau I.10. Variation en pourcentage des prix mondiaux : TROBASE par rapport à BASELINE

	Pourcentage				
	2001	2002	2003	2004	2005
Viande bovine (marché du Pacifique)	-1.1	-1.6	-1.7	-1.7	-1.6
Viande bovine (Mecosur)	0.2	-0.4	0.2	-0.3	-0.3
Viande porcine (marché du Pacifique)	1.0	-0.2	-0.8	-0.5	-0.2
Beurre	-1.9	-3.8	-2.1	-3.9	-3.8
Fromage	3.0	3.7	2.1	0.8	1.4
Lait écrémé en poudre	2.4	3.7	3.6	2.6	2.7
Graines oléagineuses	1.3	0.6	0.7	0.3	0.9
Tourteaux d'oléagineux	2.4	1.2	1.2	0.6	1.5
Huiles végétales	-1.3	-1.3	-1.2	-1.2	-1.2
Céréales secondaires	-1.6	-0.5	-1.3	-1.3	-1.6
Riz	-0.2	0.0	-0.1	0.0	-0.1
Blé	0.8	1.6	1.4	0.4	0.3

Source : Secrétariat de l'OCDE.

Les variations des prix mondiaux sont relativement faibles. A la fin de la période, un tiers des prix communiqués étaient pratiquement les mêmes dans les deux scénarios de base, un deuxième tiers légèrement inférieur dans TROBASE, le dernier tiers étant légèrement supérieur. L'ampleur relativement faible des fluctuations du prix mondial est encourageante. Les résultats suggèrent que les changements ne sont pas fondamentalement différents par rapport à BASELINE. Comme ces résultats ont été acceptés, cela renforce la confiance que nous pouvons avoir dans les résultats du scénario ci-après.

Sur les marchés intérieurs, les changements tendent à être un peu plus importants toutefois. Il apparaît qu'au niveau mondial, des changements relatifs survenus dans différents pays peuvent s'annuler l'un l'autre, pour donner lieu finalement à des changements très limités. Cependant, les modifications introduites pour la présente analyse conduisent à des résultats différents du scénario BASELINE dans certains pays pour quelques produits. Le tableau I.11 présente ces résultats pour quelques produits et quelques pays. Une fois encore, rappelons au lecteur que tous les marchés et pays font partie de l'analyse et qu'il peut y avoir des changements dans l'ensemble des marchés par le biais des effets de prix. Mais pour gagner du temps et de la place, nous nous limitons aux résultats de quelques produits et de quelques pays, pour lesquels les modifications affectant le système de modélisation décrites ci-dessus ont été introduites.

Le fait d'introduire les contingents tarifaires et les droits de douane tout en laissant les importations réagir aux changements de prix relatifs (au lieu de les considérer comme exogènes) provoque des changements substantiels sur certains marchés. Mais certains de ces changements sont aussi le reflet de changements que nous avons introduit dans la façon dont les marchés intérieurs réagissent aux droits de douane qui ont été mis en place.

Les politiques intérieures jouent encore un rôle très important sur de nombreux marchés. Par exemple, au Canada, les marchés du beurre et du fromage ne sont pas fondamentalement différents, car dans les deux cas le prix pertinent est le prix de soutien qui est sensiblement plus élevé que le prix mondial majoré du droit de douane appliqué au contingent, mais inférieur au prix mondial et au droit de douane hors contingent. En conséquence, comme on le voit au tableau I.11, il n'y a pas de différence de prix intérieur pour ces produits entre les deux scénarios de base. Les importations sont au niveau du contingent tarifaire, ce qui montre que le prix intérieur est dans le régime du contingent, c'est-à-dire supérieur au prix mondial majoré du droit de douane appliqué au contingent, mais inférieur au prix mondial plus droit de douane hors contingent.

Au Japon, les importations de bœuf et de veau, de même que le prix intérieur, sont légèrement plus élevés que dans le scénario BASELINE. La contradiction apparente des prix et des importations plus élevés reflète des changements du prix relatif de produits de remplacement, essentiellement de la viande de porc. BASELINE comprenait un droit de douane sur les importations de bœuf, qui a été

remplacé par une valeur plus élevée basée sur le taux appliqué. Ceci contribue à expliquer le prix intérieur plus élevé. Quant à l'augmentation des importations, elle résulte de l'introduction du droit de douane sur la viande porcine qui a entraîné une hausse des prix du porc et un report des consommateurs sur le bœuf. Sur les marchés du blé et du beurre, il n'y a guère de différence entre les deux scénarios de base, reflet du rôle dominant que jouent les politiques intérieures sur ces marchés. Les plus grands changements ont touché le fromage, le lait écrémé en poudre et les céréales secondaires. Pour le fromage, la nouvelle spécification entraîne des importations plus élevées et un prix intérieur plus bas, alors que c'est le contraire qui se produit dans le cas du lait écrémé en poudre et des céréales secondaires. La politique intérieure japonaise protège le lait écrémé en poudre pour la consommation alimentaire ; les importations et le contingent tarifaire visent principalement le marché alimentaire. Le changement de prix dont rend compte le tableau I.11 concerne l'alimentation animale, car c'est la seule catégorie qui réagit aux fluctuations des prix mondiaux. Les contingents tarifaires pour le beurre et le lait écrémé en poudre ont été sous-utilisés dans la période étudiée et devraient le rester, selon les projections. Les importations de lait écrémé en poudre devraient être légèrement inférieures à celles du scénario BASELINE, d'où un prix intérieur plus élevé.

Pour ce qui est des céréales secondaires, le changement est beaucoup plus spectaculaire. Les importations projetées se situent en moyenne à 8 % en dessous des projections de BASELINE, tandis que les prix intérieurs sont sensiblement plus élevés. L'ampleur relative des changements reflète une demande de céréales secondaires assez peu élastique et une offre qui ne l'est pas du tout (par rapport aux fluctuations du prix mondial). Tandis que la consommation réagit aux prix mondiaux, la production est une fonction des prix intérieurs, lesquels sont déterminés de façon exogène (dans les deux scénarios de base). La réaction résulte là encore des hypothèses que nous avons faites au sujet des politiques intérieures et illustre une fois de plus le fait que les politiques intérieures continuent de jouer un rôle important sur les marchés agricoles. Dans de nombreux cas, l'élément contingent du système de contingent tarifaire, de même que le droit de douane qui s'applique en cas de dépassement du contingent, continuent de protéger ces politiques.

Les conséquences des changements survenus sur les marchés de l'UE varient aussi et dépendent également de nos hypothèses concernant les politiques intérieures. Comme on l'a déjà mentionné brièvement dans ce rapport, pour la plupart des produits de l'UE où nous avons introduit des contingents tarifaires, les données relatives aux échanges et les données notifiées ne concordaient pas. Pour l'UE, nous ne pouvons pas distinguer, dans les données sur le commerce, les importations qui ont lieu sous le régime des contingents des importations qui ont lieu sous d'autres régimes. Cependant, comme le montre l'exemple du bœuf en annexe, pour la plupart des produits les importations totales dépassent sensiblement les importations contingentées notifiées qui, encore une fois, diffèrent des importations dans AGLINK. Il n'est pas certain que les importations supplémentaires déclarées dans AGLINK s'effectuent au taux hors quota, et ce pour plusieurs raisons : tout d'abord la prédominance d'accords préférentiels que l'UE a conclus avec de nombreux pays et qui permettent d'importer au taux appliqué à l'intérieur du contingent (ou à un meilleur taux). Une autre raison est que l'UE exporte bon nombre de ces produits avec des subventions. Étant donné les droits de douane hors contingent relativement élevés, il semble improbable que des volumes importants d'importations se concluent à ces taux. En conséquence, comme il ressort de l'annexe, nous distinguons les importations qui s'effectuent sous le régime des contingents des autres importations. Nous supposons que ces dernières sont exogènes, mais plutôt que de les tenir pour constantes, nous supposons qu'elles représentent une part fixe de la consommation intérieure. D'où la distinction, pour l'UE, entre les importations effectuées dans le cadre des contingents tarifaires et les importations totales du tableau I.11.

Sur le marché communautaire du bœuf et du veau, les changements introduits donnent des importations totales légèrement inférieures à BASELINE, tandis que le prix intérieur est un peu plus élevé. Les importations effectuées dans le cadre du régime de contingents épuisent toujours le contingent. À l'inverse, les importations de produits laitiers (notamment pendant les 3 premières années) le dépassent et les prix sont légèrement inférieurs. Les projections relatives aux importations de fromage sont nettement au dessus du niveau du contingent tarifaire pendant toute la période, et les

Tableau I.11. **Changements sur quelques marchés intérieurs**

Produits		2001	2002	2003	2004	2005		
Canada	Beurre	CT ¹ (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	
		Import.-bln ² (1 000 t)	3.0	3.2	3.2	3.2	3.2	
		Import.-trq ³ (100 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Fromage	CT (1 000 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4	
		Import.-bln (1 000 t)	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	
		Import.-trq (100 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Union européenne	Bœuf et veau	CT (1 000 t)	245.4	245.4	245.4	245.4	245.4
			Import.-bln (1 000 t)	380.0	380.0	380.0	380.0	380.0
Import.-trq (100 t)			245.4	245.4	245.4	245.4	245.4	
Total ⁴ (trqbase)			374.0	374.3	374.1	372.7	368.6	
Variation du prix intérieur (%)			0.6	0.6	0.6	1.0	5.2	
Beurre		CT (1 000 t)	86.7	86.7	86.7	86.7	86.7	
		Import.-bln (1 000 t)	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	
		Import.-trq (100 t)	100.6	101.6	93.7	88.0	86.7	
		Total (trqbase)	123.4	124.3	116.3	110.6	109.2	
		Variation du prix intérieur (%)	-1.0	-0.9	-0.4	-0.2	0.0	
Fromage		CT (1 000 t)	102.2	102.2	102.2	102.2	102.2	
		Import.-bln (1 000 t)	176.0	182.0	185.0	188.0	191.0	
		Import.-trq (100 t)	225.5	213.4	205.8	196.2	192.6	
		Total (trqbase)	291.6	280.1	273.1	264.1	261.1	
		Variation du prix intérieur (%)	-1.2	-1.0	-1.0	-0.8	0.0	
Lait écrémé en poudre		CT (1 000 t)	68.0	68.0	68.0	68.0	68.0	
		Import.-bln (1 000 t)	84.0	86.0	56.0	55.0	55.0	
		Import.-trq (100 t)	68.0	68.0	68.0	62.5	53.0	
		Total (trqbase)	81.8	81.6	81.2	75.5	65.8	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.5	-0.3	-1.3	-1.1	-0.4	
Céréales secondaires	CT (1 000 t)	2 822.3	2 822.3	2 822.3	2 822.3	2 822.3		
	Import.-bln (1 000 t)	3 369.0	3 369.0	3 369.0	3 369.0	3 369.0		
	Import.-trq (100 t)	1 416.0	1 102.6	863.3	760.8	747.4		
	Total (trqbase)	1 972.7	1 661.6	1 423.9	1 325.4	1 316.7		
	Variation du prix intérieur (%)	0.3	1.2	2.1	2.8	3.2		
Blé	CT (1 000 t)	350.0	350.0	350.0	350.0	350.0		
	Import.-bln (1 000 t)	2 350.0	2 350.0	2 350.0	2 350.0	2 350.0		
	Import.-trq (100 t)	332.8	241.1	211.5	166.4	124.4		
	Total (trqbase)	2 414.2	2 373.4	2 379.3	2 338.6	2 290.7		
	Variation du prix intérieur (%)	-2.3	-1.5	-0.5	1.6	-1.3		
Japon	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	973.0	981.7	1 012.6	1 018.0	1 042.3	
		Import.-trq (100 t)	993.6	1 000.5	1 030.5	1 041.3	1 065.3	
		Variation du prix intérieur (%)	2.1	2.2	2.4	1.7	1.6	
	Beurre	CT (1 000 t)	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	
		Import.-bln (1 000 t)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	
		Import.-trq (100 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	187.9	193.7	199.7	205.7	211.7	
		Import.-trq (100 t)	194.5	200.2	206.3	212.4	219.0	
		Variation du prix intérieur (%)	-21.9	-19.9	-19.5	-18.8	-20.6	
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	
		Import.-bln (1 000 t)	54.9	53.0	53.1	51.6	51.3	
		Import.-trq (100 t)	54.4	51.9	51.9	50.4	50.1	
		Variation du prix intérieur (%)	12.5	14.2	14.3	13.6	13.9	
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	21 630.2	21 807.4	21 599.1	21 841.4	21 853.9	
		Import.-trq (100 t)	19 944.0	20 163.4	19 891.7	20 206.2	20 165.8	
		Variation du prix intérieur (%)	128.6	121.7	118.8	112.9	111.1	
Blé	CT (1 000 t)	5 740.0	5 740.0	5 740.0	5 740.0	5 740.0		
	Import.-bln (1 000 t)	5 850.0	5 897.4	5 925.9	5 957.5	6 005.1		
	Import.-trq (100 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.5	5 931.4	5 977.4		
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		

Tableau I.11. **Changements sur quelques marchés intérieurs (suite)**

Produits			2001	2002	2003	2004	2005
Japon (suite)	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	8 281.5	8 483.8	8 290.8	8 386.0	8 462.9
		Import.-trq (100 t)	8 413.6	8 581.7	8 374.0	8 378.7	8 449.9
		Variation du prix intérieur (%)	4.0	4.9	4.3	4.4	4.1
Corée	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	214.1	230.4	280.2	323.5	378.2
		Import.-trq (100 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.1
		Variation du prix intérieur (%)	-1.4	-1.4	-1.3	-1.1	-1.0
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	4 399.3	4 419.3	5 071.6	4 932.7	4 330.9
		Import.-trq (100 t)	3 506.8	3 598.3	4 235.0	4 417.3	3 890.2
		Variation du prix intérieur (%)	11.0	10.9	9.7	7.5	7.2
Pologne	Beurre	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		Échanges nets_trq (000 t)	-9.7	-11.6	-8.3	-6.1	-2.2
		Variation du prix intérieur (%)	-3.1	-4.8	-1.0	1.5	6.0
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	35.5	39.3	44.1	49.0	49.0
		Échanges nets_trq (000 t)	36.9	45.5	54.3	64.6	65.0
		Variation du prix intérieur (%)	1.3	5.9	9.6	14.7	14.7
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	40.8	102.7	99.9	84.0	161.8
		Échanges nets_trq (000 t)	-70.9	-44.5	-65.7	-132.6	-122.3
		Variation du prix intérieur (%)	-1.8	-0.6	-1.6	-1.7	-2.2
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-236.6	-180.3	-50.5	100.7	92.5
		Échanges nets_trq (000 t)	-118.2	-14.0	154.2	286.9	228.2
		Variation du prix intérieur (%)	3.2	4.5	4.3	3.1	3.1
États-Unis	Viande bovine	CT (1 000 t)	1 691.0	1 691.0	1 691.0	1 691.0	1 691.0
		Import.-bln (1 000 t)	1 379.1	1 288.4	1 233.8	1 271.5	1 368.2
		Import.-trq (100 t)	1 283.0	1 189.3	1 125.2	1 149.1	1 230.9
		Variation du prix intérieur (%)	1.6	1.3	1.1	1.2	1.3
	Beurre	CT (1 000 t)	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2
		Import.-bln (1 000 t)	20.6	30.0	35.0	20.0	15.0
		Import.-trq (100 t)	9.2	17.8	32.9	12.7	9.2
		Variation du prix intérieur (%)	5.5	8.9	4.8	8.1	5.4
	Fromage	CT (1 000 t)	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0
		Import.-bln (1 000 t)	154.7	154.7	154.7	154.7	154.7
		Import.-trq (100 t)	110.0	146.4	157.5	122.6	172.4
		total (trqbase)	148.6	186.6	198.4	164.1	214.8
		Variation du prix intérieur (%)	1.0	-1.7	-1.8	0.6	-1.8
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
		Import.-bln (1 000 t)	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
		Import.-trq (100 t)	13.2	33.7	25.9	20.9	13.9
Variation du prix intérieur (%)		-5.3	-12.3	-7.8	-4.9	-2.1	

1. Volume du contingent tarifaire culculé.

2. Importations totales tirées de BASELINE.

3. Importations de la composante Contingent tarifaire (TRO) tirées de TRQBASE.

4. Importations totales tirées de TRQBASE.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données AMAD.

importations de beurre sont aussi supérieures à ce niveau, jusqu'à la dernière année où elles se stabilisent au niveau du contingent. En revanche, les importations de lait écrémé en poudre démarrent au niveau du contingent tarifaire, mais tombent en dessous pendant les deux dernières années. Rappelons toutefois au lecteur qu'une grande partie du changement intervenu sur le marché communautaire des produits laitiers est soumis à la condition que le quota de production soit en place pendant la période de projection.

Des changements plus importants par rapport à BASELINE sont constatés sur les marchés communautaires des céréales secondaires pour lesquels le niveau des importations est beaucoup plus bas. Les résultats du tableau I.11 suggèrent que les importations exogènes supposées dans BASELINE peuvent être incompatibles avec le prix mondial et le prix intérieur de la même projection. Les importations réalisées dans le cadre du contingent tarifaire (de même que les importations totales) baissent pendant toute la période et sont sensiblement inférieures à celles de BASELINE. La baisse des prix de soutien au sein de l'UE (comme l'exigent des réformes annoncées récemment) contribue à faire décroître l'incitation à importer. Comme nous avons supposé que les décideurs de l'UE vont essayer de maintenir le prix à la production proche du prix de soutien, les importations sont contenues dans une tentative de faire monter le prix intérieur. La diminution des importations entraîne des prix un peu plus élevés par rapport à BASELINE. De même, le contingent tarifaire du blé est sous-utilisé également pendant toute la période des projections, et le taux de sous-utilisation s'accroît. Néanmoins, les importations totales sont légèrement supérieures à celles de BASELINE au début de la période, de sorte que le prix intérieur est plus bas également.

Les changements introduits ont eu des effets relativement grands sur les marchés américains de produits laitiers car la transmission des prix provenant du marché mondial n'est pas entravée par les politiques intérieures. A la différence de BASELINE, le fait d'introduire des droits de douane et le contingent tarifaire sur le marché du beurre entraîne une baisse substantielle des importations et un relèvement du prix intérieur. Par contre, les importations de fromage et de lait écrémé en poudre sont beaucoup plus élevées, d'où une baisse des prix. Sur le marché américain du bœuf, les importations sont à environ 2 % en dessous de BASELINE, mais le prix intérieur est peu différent.

Par rapport au BASELINE, les importations de viande bovine de la Corée ont connu une légère augmentation qui a entraîné une baisse des prix peu importante, alors qu'au contraire, les importations de céréales secondaires et de blé ont augmenté, entraînant une hausse des prix. En Pologne, les importations de beurre décroissent avec le temps, entraînant une hausse des prix intérieurs qui seront en 2005 supérieurs de 6 % à leur niveau dans le BASELINE, alors que l'augmentation de ces prix conduira à un accroissement des exportations de fromage. BASELINE tout comme TROBASE prévoient que la Pologne deviendra exportateur net de blé, à la différence près que TROBASE table sur un volume d'exportations plus élevé et intervenant une année plus tôt.

Le tableau I.11 présente l'un des points forts de l'analyse économétrique : les basculements de régime endogènes. Comme nous l'avons vu précédemment, les changements de politiques, l'évolution du marché, ou la combinaison des deux peuvent entraîner un basculement du régime, lequel représente un instrument afin de déterminer les prix intérieurs à différents moments. Bien que les politiques ne subissent aucun changement dans TROBASE, les résultats indiquent que l'évolution dynamique des marchés conduit à des basculements de régime, certains marchés aux États-Unis et dans l'UE illustrant ce fait. La plupart des produits dans la plupart des pays ne changent pas de régime pendant toute la durée de la période de prévisions. Cependant, le marché du lait écrémé en poudre de l'Union européenne passe du régime QUOTA au régime T1 à la fin de la période. Aux États-Unis, on constate deux changements de régime sur le marché du beurre, depuis le régime QUOTA vers le régime T2, puis inversement de T2 vers QUOTA. Enfin, le marché du fromage des États-Unis passe du régime QUOTA au régime T2.

En résumé, les résultats de la comparaison des deux scénarios de base indiquent que les changements introduits par nous n'ont pas fondamentalement modifié les résultats obtenus à partir de BASELINE au niveau mondial, mais certains pays ont des marchés très différents. Ces résultats prouvent également que les forces du marché qui jouent sur l'offre et la demande conduisent à des basculements de régime et ce même si les politiques influant les contingents tarifaires ne sont pas modifiées. L'introduction des contingents tarifaires et des droits de douane a nécessité de faire des hypothèses sur la façon dont les politiques intérieures peuvent réagir aux pressions émanant des marchés mondiaux, ce qui s'est traduit par certaines différences entre les deux scénarios de base sur les marchés spécifiques de certains pays.

Les deux scénarios de base ne produisent pas des résultats fondamentalement différents. C'était la conclusion que nous avons espérée au départ. L'introduction d'un régime de contingents tarifaires et d'une série de données actualisées et plus complètes sur les tarifs douaniers enrichit le scénario de base et permet d'examiner d'autres scénarios de libéralisation des marchés dans le cadre d'une extension des contingents tarifaires et/ou d'une réduction des droits de douane. Le fait que le modèle puisse saisir les changements de régime est aussi un élément qui renforce l'utilité du modèle. Mais les résultats de cette section indiquent aussi que les politiques intérieures continuent d'exercer une forte influence dans la transmission des prix mondiaux.

Résultats des scénarios

Basé sur notre discussion relative au cadre économétrique, seul un instrument est contraignant à tout instant pour n'importe quel produit et pays. Nous avons également émis des hypothèses quant aux conséquences de la libéralisation des différents instruments politiques, telles que, par exemple, les effets de différents contingents tarifaires sur différents régimes dans un contexte d'élargissement des quotas. Les données apparaissant au graphique I.3 et celles du cadre analytique permettent d'anticiper celui des instruments politiques qui aura la plus grande influence sur les contingents tarifaires. Le graphique I.3 indique que la plupart des contingents tarifaires sont sous-utilisés et qu'une grande partie des autres ne sont pas contraignants dans le mesure où il sont soit sur-utilisés par décret gouvernemental, soit réglementés par des droits appliqués. Si on se réfère au graphique I.1, les données suggèrent que la plupart des contingents tarifaires sont égaux ou se situent à la droite des importations totales MAX. Augmenter le contingent ou diminuer les taux tarifaires appliqués aux quantités en dehors du quota (sauf si ceux-ci sont inférieurs aux taux à l'intérieur du quota) ne devrait donc pas avoir de répercussions majeures sur l'amélioration de l'accès aux marchés dans le cas d'un contingent tarifaire situé dans le régime T1. D'un autre côté, la réduction des taux appliqués à l'intérieur du quota devrait améliorer l'accès aux marchés. Dans l'analyse économétrique, chacun des régimes possibles est représenté par un contingent tarifaire introduit dans AGLINK, fournissant ainsi des exemples de l'utilisation de chacun des trois instruments. Il devient donc possible de tester le cadre économétrique. Enfin, ce modèle nous permet d'évaluer les performances relatives de chacun des instruments quant à l'amélioration de l'accès aux marchés, et ce pour tous les produits et pays inclus dans AGLINK. Les résultats présentés ci-après illustrent cette analyse en se concentrant notamment sur les variations des prix mondiaux et l'évolution de certains marchés intérieurs.

Dans cette section sont présentés les résultats des scénarios décrits précédemment. Ils sont comparés non pas au scénario BASELINE original, mais au scénario de base élaboré pour cet exercice, TRQBASE. Par conséquent, les résultats pour une année quelconque sont les changements relatifs entre le scénario et TRQBASE, non pas les changements d'une année sur l'autre.

Extension progressive des contingents

Ce scénario correspond à une augmentation des contingents globaux. Certains pays ont établi des contingents tarifaires et en ont attribué une partie à des pays déterminés. Dans le cadre actuel, les contingents tarifaires sont globaux (de loin plus répandus qu'attribués) dans le modèle, de sorte que les importations réalisées dans le cadre des contingents peuvent provenir de n'importe quel pays.

Comme on l'a dit précédemment, beaucoup de contingents tarifaires sont sous-utilisés, d'autres sont administrés comme s'il s'agissait d'un simple régime de droits de douane (au taux appliqué au contingent ou même encore plus favorable), tandis que d'autres sont sur-utilisés par décret gouvernemental. Si l'on se réfère de nouveau au graphique I.1, la plupart des contingents tarifaires sont effectivement égaux aux importations totales maximales ou sont à droite de ces valeurs maximales. Pour ces contingents tarifaires, étendre les quotas implique de déplacer les contingents encore plus à droite des importations totales maximales, ce qui équivaut à relâcher une contrainte non obligatoire. L'extension de ces quotas devrait affecter les contingents tarifaires situés dans le régime QUOTA et, peut-être, ceux situés dans le régime T2 selon les relations existant entre le point des importations minimales Min et le quota. Les résultats de l'étude économétrique confirment que c'est en effet le cas¹⁵.

Tableau I.12. Variation relative du prix mondial de quelques produits : TROBASE par rapport à d'autres scénarios

	Pourcentage				
	2001	2002	2003	2004	2005
Extension progressive de 50 % des CT					
Viande bovine (marché du Pacifique)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Viande bovine (Mercosur)	0.2	0.3	0.3	0.4	0.4
Viande porcine (marché du Pacifique)	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
Beurre	0.5	0.3	0.1	0.9	1.4
Fromage	1.5	0.7	1.3	0.7	0.3
Lait écrémé en poudre	0.3	0.7	1.0	0.8	0.7
Graines oléagineuses	0.0	0.1	0.1	0.1	-0.1
Tourteaux d'oléagineux	0.0	0.1	0.2	0.1	-0.1
Huiles végétales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Céréales secondaires	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Riz	0.2	0.3	0.3	0.6	0.6
Blé	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.1
Extension progressive de 50 % des CT et réduction de 36 % des droits de douane intra-quota					
Viande bovine (marché du Pacifique)	0.1	0.3	0.5	0.6	0.6
Viande bovine (Mercosur)	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4
Viande porcine (marché du Pacifique)	0.0	0.0	0.1	0.0	-0.1
Beurre	0.8	0.8	0.8	2.0	2.3
Fromage	1.6	0.8	1.5	0.7	0.4
Lait écrémé en poudre	0.2	0.6	0.7	0.6	0.8
Graines oléagineuses	0.0	0.1	0.1	0.0	-0.2
Tourteaux d'oléagineux	0.0	0.2	0.1	0.0	-0.4
Huiles végétales	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Céréales secondaires	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
Riz	0.2	0.3	0.4	0.6	0.6
Blé	0.0	0.0	0.0	-0.1	-0.2
Réduction progressive de 36 % des droits de douane hors quotas et sans quotas					
Viande bovine (marché du Pacifique)	0.0	0.1	0.2	0.4	0.6
Viande bovine (Mercosur)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Viande porcine (marché du Pacifique)	0.2	0.3	0.5	0.6	0.7
Beurre	0.4	4.4	6.7	8.3	8.6
Fromage	2.4	3.7	4.1	3.2	4.7
Lait écrémé en poudre	0.7	0.3	0.2	0.5	0.8
Graines oléagineuses	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Tourteaux d'oléagineux	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Huiles végétales	0.1	0.3	0.6	0.8	0.9
Céréales secondaires	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Riz	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Blé	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3
Réduction progressive de 36 % des tarifs intra, hors et sans quotas et extension de 50 % des CT					
Viande bovine (Marché du Pacifique)	0.2	0.4	0.6	0.9	1.2
Viande bovine (Mercosur)	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4
Viande porcine (Marché du Pacifique)	0.2	0.4	0.6	0.9	1.2
Beurre	0.9	5.1	7.6	9.5	9.6
Fromage	3.2	4.7	4.2	3.5	5.0
Lait écrémé en poudre	0.9	0.8	1.0	1.1	1.9
Graines oléagineuses	0.0	0.1	0.2	0.1	-0.2
Tourteaux d'oléagineux	0.0	0.1	0.1	0.0	-0.4
Huiles végétales	0.1	0.4	0.6	0.8	0.9
Céréales secondaires	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3
Riz	0.2	0.3	0.4	0.6	0.7
Blé	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1

Source : Secrétariat de l'OCDE.

Le scénario d'extension progressive de 50 % des contingents tarifaires fait augmenter de 50 % le volume des contingents à la fin de la période (2005) par rapport à 2000. Cette progression en volume est insuffisante pour générer de très grands changements sur les marchés mondiaux. Comme indiqué au tableau I.12, les variations du cours mondial de chaque produit pour chacune des années par rapport à TRQBASE sont pratiquement nulles.

Puisque les contingents et les tarifs sont spécifiques à des produits et pays, l'examen des effets des résultats relatifs à des scénarios différents de libéralisation sur des marchés particuliers est plus éclairant. L'ampleur des changements pour tout scénario de libéralisation, tout produit dans un pays quelconque dépend également des facteurs intérieurs. Ces derniers pouvant être le régime selon lequel le marché domestique opère, les politiques accompagnant ce régime, la mesure selon laquelle ces politiques permettent la transmission au marché intérieur des signaux des prix mondiaux et enfin des élasticités de l'offre et de la demande.

Le tableau I.13 présente les résultats de l'extension de 50 % des contingents tarifaires sur les marchés intérieurs de quelques produits dans quelques pays. Les importations de viande bovine de l'UE ont été restreintes par le quota et l'augmentation de celui-ci aurait pour conséquences une hausse des importations et une baisse des prix intérieurs. Au Canada, les importations de beurre et de fromage ont également subi la contrainte des quotas et leur expansion a conduit à une augmentation directement proportionnelle des importations, mais il n'y a pas eu de changement des prix intérieurs qui continuent d'être déterminés par les politiques intérieures. Un schéma similaire peut être observé dans les importations d'autres produits au sein de la Quad qui sont limitées par des contingents. Durant les années où les contingents sont contraignants, leur extension entraîne une extension des importations, mais en général, les effets sur les prix intérieurs sont relativement faibles. Lorsque les contingents ne sont pas contraignants, soit parce que les importations dépassent le volume des contingents (pour les produits laitiers aux États-Unis la plupart des années, pour le beurre et le fromage dans l'UE la plupart des années), soit parce que les importations sont inférieures au contingent (par exemple le beurre et le lait écrémé en poudre au Japon ou la viande bovine aux États-Unis), ce mécanisme n'a que des effets très limités sur l'augmentation de l'accès aux marchés. De plus, l'augmentation du volume des quotas n'aura que des répercussions infimes sur les produits n'ayant aucun contingent tarifaire, en Corée ou en Pologne par exemple. En fait, lorsque les quotas sont augmentés, la meilleure voie d'évolution des marchés ne possédant pas de contingent tarifaire réside dans les modifications des prix relatifs. Lorsque les prix mondiaux ne connaissent que peu de changements, les produits considérés pour la Pologne et la Corée sont très peu affectés.

Les changements de régime peuvent se produire avec ou sans changement politiques et peuvent être le résultat de l'évolution des conditions du marché. c'est-à-dire, étant donné les niveaux des droits, les points relatifs aux importations minimales et maximales présentés dans le graphique I.1 vont changer suite aux modifications de l'offre et de la demande. Quand le contingent se trouve dans le régime T2 et en supposant toute chose égale par ailleurs, l'augmentation du contingent fait que le régime peut basculer soit vers le contingent soit le régime T1 selon le niveau d'extension du contingent. Dans notre cas, l'extension du contingent a donné lieu à plusieurs changements de régimes. Dans l'Union européenne le contingent tarifaire du beurre a basculé d'un régime T2 vers le régime QUOTA, puisque l'extension du contingent s'est finalement traduite en une augmentation du quota au-delà du point relatif aux importations minimales. Cette augmentation du volume du quota a permis aux importations de beurre d'augmenter, comparativement aux importations restreintes par quota dans TRQBASE. D'un autre côté, le contingent tarifaire de la poudre de lait écrémé a basculé du régime QUOTA au régime T1 puisque le contingent a augmenté au-delà des importations maximales Max. Aux États-Unis, les contingents tarifaires pour le beurre et le fromage ont changé plusieurs fois de régimes au cours de la période de projection. Le contingent tarifaire du beurre est passé du régime QUOTA au régime T2 pour revenir au régime QUOTA. Le contingent tarifaire du fromage a connu de fréquents changements de régimes passant du régime QUOTA à T2 puis de nouveau à QUOTA pour finir au régime T2, puisque l'évolution des conditions de l'offre et de la demande se traduit par un changement des niveaux minimum et maximum relativement à l'augmentation du contingent.

Tableau I.13. Changements sur quelques marchés intérieurs : TROBASE par rapport à TROEXP50

Produits		2001	2002	2003	2004	2005	
Canada	Beurre	CT (1 000 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9
		Import.-bln ¹ (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
		Import.-trq ² (100 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Fromage	CT (1 000 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6
		Import.-bln (1 000 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4
		Import.-trq (100 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Union européenne	Viande bovine	CT (1 000 t)	269.9	294.4	319.0	343.5	368.0
		Import.-bln (1 000 t)	374.0	374.3	374.1	372.7	368.6
		Import.-trq (100 t)	269.9	294.4	319.0	343.5	368.0
		Total ³	398.6	423.6	448.1	471.5	493.1
		Variation du prix intérieur (%)	-0.3	-0.9	-1.5	-2.2	-6.3
	Beurre	CT (1 000 t)	95.3	104.0	112.7	121.3	130.0
		Import.-bln (1 000 t)	123.4	124.3	116.3	110.6	109.2
		Import.-trq (100 t)	108.2	117.7	116.6	121.3	130.0
		Total	131.0	140.4	139.2	143.9	152.5
		Variation du prix intérieur (%)	-0.3	-0.6	-0.8	-1.0	-1.3
	Fromage	CT (1 000 t)	112.4	122.6	132.9	143.1	153.3
		Import.-bln (1 000 t)	291.6	280.1	273.1	264.1	261.1
		Import.-trq (100 t)	240.7	248.9	255.5	269.2	281.9
		Total	306.9	315.9	323.2	337.3	350.7
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.6	-0.8	-0.3	-0.7
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	74.8	81.6	88.4	95.2	102.0
		Import.-bln (1 000 t)	81.8	81.6	81.2	75.5	65.8
		Import.-trq (100 t)	74.8	81.6	88.4	84.3	76.9
		Total	88.6	95.2	101.7	97.3	89.6
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.4	-0.6	-0.2	-0.1
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	3 104.5	3 386.8	3 669.0	3 951.2	4 233.5
		Import.-bln (1 000 t)	1 972.7	1 661.6	1 423.9	1 325.4	1 316.7
		Import.-trq (100 t)	1 546.2	1 306.5	1 100.6	1 043.9	1 091.9
		Total	2 102.9	1 865.5	1 661.1	1 608.3	1 660.2
Variation du prix intérieur (%)		-0.1	-0.2	-0.3	-0.3	-0.4	
Blé	CT (1 000 t)	385.0	420.0	455.0	490.0	525.0	
	Import.-bln (1 000 t)	2 414.2	2 373.4	2 379.3	2 338.6	2 290.7	
	Import.-trq (100 t)	365.1	288.1	273.4	231.6	185.9	
	Total	2 446.2	2 419.2	2 439.0	2 400.8	2 347.3	
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	
Japon	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Imports_bln (000 tons)	993.6	1 000.5	1 030.5	1 041.3	1 065.3
		Imports_trq (000 tons)	993.6	1 000.6	1 030.5	1 041.4	1 065.3
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Beurre	CT (1 000 t)	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7
		Import.-bln (1 000 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		Import.-trq (100 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	194.5	200.2	206.3	212.4	219.0
		Import.-trq (100 t)	194.3	200.1	206.1	212.3	218.9
		Variation du prix intérieur (%)	1.5	0.7	1.3	0.7	0.3
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	105.6	115.2	124.8	134.4	144.0
		Import.-bln (1 000 t)	54.4	51.9	51.9	50.4	50.1
		Import.-trq (100 t)	54.3	51.8	51.9	50.3	50.0
		Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.6	0.7	0.6	0.5
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	19 944.0	20 163.4	19 891.7	20 206.2	20 165.8
		Import.-trq (100 t)	19 942.3	20 163.0	19 891.7	20 207.3	20 164.2
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
	Blé	CT (1 000 t)	6 314.0	6 888.0	7 462.0	8 036.0	8 610.0
		Import.-bln (1 000 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.5	5 931.4	5 977.4
		Import.-trq (100 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.6	5 931.4	5 977.1
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Tableau I.13. **Changements sur quelques marchés intérieurs : TROBASE par rapport à TROEXP50 (suite)**

Produits			2001	2002	2003	2004	2005
Corée	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.1
		Import.-trq (100 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.0
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	64.6	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	8 413.6	8 581.7	8 374.0	65.3	8 449.9
		Import.-trq (100 t)	8 410.5	8 576.9	8 366.7	8 369.8	8 434.1
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	3 506.8	3 598.3	4 235.0	4 417.3	3 890.2
		Import.-trq (100 t)	3 512.1	3 608.4	4 255.3	4 434.7	3 915.5
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.1
Pologne	Beurre	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-9.7	-11.6	-8.3	-6.1	-2.2
		Échanges nets_trq (000 t)	-9.3	-11.3	-8.2	-5.2	-0.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.5	0.3	0.1	0.9	1.4
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	36.9	45.5	54.3	64.6	65.0
		Échanges nets_trq (000 t)	38.4	46.3	55.8	50.7	50.7
		Variation du prix intérieur (%)	1.5	0.7	1.3	0.7	0.3
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-70.9	-44.5	-65.7	-132.6	-122.3
		Échanges nets_trq (000 t)	-73.3	-48.0	-73.2	-148.3	-148.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
	Échanges nets_bln (000 t)	-118.2	-14.0	154.2	286.9	228.2	
	Échanges nets_trq (000 t)	-120.0	-17.6	147.6	276.0	211.3	
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.2	
États-Unis	Viande bovine	CT (1 000 t)	1 860.1	2 029.2	2 198.3	2 367.4	2 536.5
		Import.-bln (1 000 t)	1 283.0	1 189.3	1 125.2	1 149.1	1 230.9
		Import.-trq (100 t)	1 283.0	1 189.4	1 125.4	1 149.0	1 230.5
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Beurre	CT (1 000 t)	10.1	11.1	12.0	12.9	13.8
		Import.-bln (1 000 t)	9.2	17.8	32.9	12.7	9.2
		Import.-trq (100 t)	10.1	17.3	32.7	12.9	13.8
		Variation du prix intérieur (%)	-0.7	0.1	0.0	-0.9	-2.3
	Fromage	CT (1 000 t)	121.0	132.0	143.0	154.0	165.0
		Import.-bln (1 000 t)	148.6	186.6	198.4	164.1	214.8
		Import.-trq (100 t)	121.0	143.4	143.6	154.0	176.5
		Total	159.7	183.5	184.5	195.7	218.8
Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	2.2	2.4	2.6	2.8	3.0	
	Import.-bln (1 000 t)	13.2	33.7	25.9	20.9	13.9	
	Import.-trq (100 t)	12.5	32.3	24.1	18.7	12.3	
	Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.5	0.7	0.5	0.5	

1. Importations tirées de TROBASE.

2. Importations de la composante CT tirées de l'autre scénario.

3. Importation totales tirées de l'autre scénario.

n.d. : non disponible.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

Le fait de changer le volume du contingent lorsqu'il limite effectivement les importations (et c'est là que se trouve la contrainte) a des conséquences sur la valeur des rentes qui sont disponibles dans le système. Le supplément de volume implique que les rentes pourraient augmenter, mais le supplément d'importations (dans les cas où les politiques intérieures ne viennent pas faire obstacle à cet accroissement) exerce aussi une pression à la baisse des prix, tirant les rentes dans la direction opposée. L'effet net dépend des élasticités et des changements éventuels de régimes. Dans les cas où

les prix intérieurs ne chutent pas et qu'il n'y a pas de changement de régime le résultat est sans équivoque. L'extension du contingent se traduit par des rentes plus conséquentes. L'examen de ces questions sera entrepris ultérieurement.

Extension des contingents tarifaires et réduction des droits de douane appliqués aux contingents

Dans ce scénario ces deux instruments, à savoir les droits de douane appliqués au contingent et les quotas, seront en même temps désactivés. On s'attend, à ce que les contingents tarifaires s'ajustent comme cela a été observé dans le scénario précédent, ainsi que le contingent tarifaire sous remplis, régime TI. Si l'on se réfère au graphique I.1, ce scénario, outre qu'il déplace le quota en le faisant sortir vers la droite, déplace aussi ED₁. Ces déplacements devraient se traduire par davantage d'importations, un abaissement des prix intérieurs et une augmentation des prix mondiaux. La question que l'on peut se poser est « de combien ? » Les résultats recensés au tableau I.12 suggèrent la réponse suivante : « de peu ». A la fin de la période, lorsque se fait pleinement sentir l'effet des deux instruments, seul le prix mondial du beurre a légèrement augmenté (de 2 %) alors que les prix mondiaux du lait écrémé en poudre, de la viande bovine et du riz sont supérieurs de 1 % à ceux de TROBASE.

Les effets sur les prix intérieurs de la plupart des produits dans certains pays sélectionnés sont aussi atténués. Comme le montre le tableau I.14, la seule variation de prix qui ne soient pas égale à zéro mais supérieure à 1 % pour les pays de la Quadrilatérale, concerne le marché du bœuf et du beurre dans l'UE à la fin de la période, le marché du lait écrémé en poudre au Japon et le marché du beurre aux États-Unis. La réaction des marchés pour les produits dont le commerce subit l'effet des contingents est similaire à celle que nous avons indiquée plus haut – les importations augmentent avec les quotas, et cette augmentation s'accompagne d'effets minimes sur les prix intérieurs, principalement à cause des politiques intérieures. Mais les importations de produits dont le contingent est sous-utilisé (par exemple, lait écrémé en poudre au Japon) s'accroissent et le prix intérieur baisse. Le marché polonais répond à ce scénario. La Pologne utilise des droits appliqués pour gérer les contingents tarifaires qui sont présentés dans ce tableau. Ceux-ci se ressentent des baisses des droits appliqués à l'intérieur des quotas, ce qui entraîne une hausse des importations et une chute des prix intérieurs, par rapport à TROBASE.

Dans l'UE, l'abaissement du taux applicable au contingent et l'extension du contingent tarifaire concernant le bœuf entraînent une augmentation des importations (20 % de plus à la fin de la période) et un prix intérieur diminué de 6 %. Les importations de lait écrémé en poudre de l'Union européenne sont aussi plus élevées. Tandis qu'une simple extension du contingent tarifaire a entraîné une sous-utilisation les deux dernières années (régime TI), une réduction concomitante du taux applicable au contingent fait que ce dernier se trouve utilisé pendant toute la période (régime QUOTA). Le prix intérieur est peu touché selon notre hypothèse et parce que c'est le quota, et non le taux appliqué au contingent, qui le détermine.

On peut démontrer les effets de nos hypothèses sur le marché européen dans le cas des céréales secondaires. Le contingent tarifaire est sous-utilisé. L'extension de ce contingent n'a aucun effet, comme nous l'avons montré dans le précédent scénario. Mais une réduction des taux appliqués dans le cadre du contingent devrait provoquer une réaction. Et il y en a une : les importations sont nettement supérieures à TROBASE, ayant augmenté d'environ 66 % à la fin de la période. Par rapport à TROBASE, un taux intra-quota plus bas et un contingent tarifaire étendu permettent un accroissement des importations. Mais à cause de nos hypothèses concernant la détermination des prix sur les marchés européens, c'est-à-dire que le prix intérieur est le prix de soutien et non le prix mondial majoré du droit de douane applicable, et malgré l'accroissement des importations, le prix intérieur ne varie guère. Il n'y a pas de réaction sur le marché communautaire du blé à l'abaissement des droits de douane appliqués dans le cadre du contingent, bien que ce contingent soit sous-utilisé, parce que le taux intra-quota est égal à zéro.

Sur le marché japonais du lait écrémé en poudre, l'extension du contingent n'a aucun effet, car ce contingent est sous-utilisé, mais l'abaissement des taux intra-quota, vers la fin de la période, lorsque

Tableau I.14. **Changements sur quelques marchés intérieurs : TROEXPT1 par rapport à TROBASE**

Produits			2001	2002	2003	2004	2005	
Canada	Beurre	CT (1 000 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9	
		Import.-bln ¹ (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	
		Import.-trq ² (100 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Fromage	CT (1 000 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6	
		Import.-bln (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	
		Import.-trq (100 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Union européenne	Viande bovine	CT (1 000 t)	269.9	294.4	319.0	343.5	368.0
			Import.-bln (1 000 t)	374.0	374.3	374.1	372.7	368.6
Import.-trq (100 t)			269.9	294.4	319.0	343.5	368.0	
Total ³			398.6	423.6	448.1	471.5	493.1	
Variation du prix intérieur (%)			-0.3	-0.9	-1.5	-2.3	-6.5	
Beurre		CT (1 000 t)	95.3	104.0	112.7	121.3	130.0	
		Import.-bln (1 000 t)	123.4	124.3	116.3	110.6	109.2	
		Import.-trq (100 t)	107.7	116.7	115.1	121.3	130.0	
		Total	130.4	139.4	137.7	143.9	152.5	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.6	-0.8	-0.9	-1.1	
Fromage		CT (1 000 t)	112.4	122.6	132.9	143.1	153.3	
		Import.-bln (1 000 t)	291.6	280.1	273.1	264.1	261.1	
		Import.-trq (100 t)	240.4	248.6	255.0	269.1	281.3	
		Total	306.7	315.7	322.6	337.1	350.1	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.6	-0.8	-0.3	-0.7	
Lait écrémé en poudre		CT (1 000 t)	74.8	81.6	88.4	95.2	102.0	
		Import.-bln (1 000 t)	81.8	81.6	81.2	75.5	65.8	
		Import.-trq (100 t)	74.8	81.6	88.4	95.2	102.0	
		Total	88.6	95.2	101.7	108.2	114.8	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.4	-0.6	-0.5	-0.8	
Céréales secondaires		CT (1 000 t)	3 104.5	3 386.8	3 669.0	3 951.2	4 233.5	
		Import.-bln (1 000 t)	1 972.7	1 661.6	1 423.9	1 325.4	1 316.7	
		Import.-trq (100 t)	1 680.8	1 540.0	1 397.8	1 433.8	1 612.6	
		Total	2 237.6	2 099.2	1 958.6	1 998.5	2 181.2	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.1	-0.3	-0.5	-0.6	-0.8	
Blé		CT (1 000 t)	385.0	420.0	455.0	490.0	525.0	
		Import.-bln (1 000 t)	2 414.2	2 373.4	2 379.3	2 338.6	2 290.7	
		Import.-trq (100 t)	364.9	287.9	273.2	231.8	186.3	
	Total	2 445.6	2 418.1	2 437.6	2 399.7	2 346.2		
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	-0.3		
Japon	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	993.6	1 000.5	1 030.5	1 041.3	1 065.3	
		Import.-trq (100 t)	993.2	999.8	1 029.4	1 039.8	1 063.2	
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	
	Beurre	CT (1 000 t)	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	
		Import.-bln (1 000 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
		Import.-trq (100 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	194.5	200.2	206.3	212.4	219.0	
		Import.-trq (100 t)	194.3	200.1	206.1	212.3	218.9	
		Variation du prix intérieur (%)	1.6	0.8	1.5	0.7	0.4	
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	105.6	115.2	124.8	134.4	144.0	
		Import.-bln (1 000 t)	54.4	51.9	51.9	50.4	50.1	
		Import.-trq (100 t)	54.4	52.1	52.2	50.7	50.5	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.5	-1.0	-1.7	-2.5	-3.2	
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	19 944.0	20 163.4	19 891.7	20 206.2	20 165.8	
		Import.-trq (100 t)	19 941.1	20 162.9	19 891.3	20 207.2	20 161.5	
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	
	Blé	CT (1 000 t)	6 314.0	6 888.0	7 462.0	8 036.0	8 610.0	
		Import.-bln (1 000 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.5	5 931.4	5 977.4	
		Import.-trq (100 t)	5 824.2	5 869.4	5 898.6	5 931.3	5 976.9	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

Tableau I.14. **Changements sur quelques marchés intérieurs : TROEXPTI par rapport à TROBASE (suite)**

Produits			2001	2002	2003	2004	2005
Corée	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.1
		Import.-trq (100 t)	217.2	235.5	288.2	335.2	394.1
		Variation du prix intérieur (%)	-0.6	-2.1	-3.6	-5.1	-6.7
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	8 413.6	8 581.7	8 374.0	8 378.7	8 449.9
		Import.-trq (100 t)	8 407.1	8 567.0	8 345.6	8 337.5	8 382.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	3 506.8	3 598.3	4 235.0	4 417.3	3 890.2
		Import.-trq (100 t)	3 518.0	3 611.7	4 251.5	4 412.2	3 883.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	-0.1	-0.2
Pologne	Beurre	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-9.7	-11.6	-8.3	-6.1	-2.2
		Échanges nets_trq (000 t)	-10.9	-14.8	-13.6	-12.6	-10.6
		Variation du prix intérieur (%)	-1.3	-3.4	-5.4	-6.4	-8.2
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	36.9	45.5	54.3	64.6	65.0
		Échanges nets_trq (000 t)	36.5	42.2	49.6	56.7	54.1
		Variation du prix intérieur (%)	-0.3	-3.0	-4.2	-6.8	-9.0
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-70.9	-44.5	-65.7	-132.6	-122.3
		Échanges nets_trq (000 t)	-58.5	-8.1	-1.3	-43.2	-0.3
		Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.2	0.3	0.1	0.2
Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
	Échanges nets_bln (000 t)	-118.2	-14.0	154.2	286.9	228.2	
	Échanges nets_trq (000 t)	-116.5	-8.2	165.2	302.7	249.1	
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	-0.1	-0.3	
États-Unis	Viande bovine	CT (1 000 t)	1 860.1	2 029.2	2 198.3	2 367.4	2 536.5
		Import.-bln (1 000 t)	1 283.0	1 189.3	1 125.2	1 149.1	1 230.9
		Import.-trq (100 t)	1 286.6	1 197.4	1 138.4	1 167.8	1 256.4
		Variation du prix intérieur (%)	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.4
	Beurre	CT (1 000 t)	10.1	11.1	12.0	12.9	13.8
		Import.-bln (1 000 t)	9.2	17.8	32.9	12.7	9.2
		Import.-trq (100 t)	10.1	16.9	32.0	12.9	13.8
		Variation du prix intérieur (%)	-0.6	0.4	0.4	-0.9	-2.3
	Fromage	CT (1 000 t)	121.0	132.0	143.0	154.0	165.0
		Import.-bln (1 000 t)	148.6	186.6	198.4	164.1	214.8
		Import.-trq (100 t)	121.0	142.4	143.0	154.0	175.4
		Total	159.7	182.6	183.8	195.7	217.8
Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	2.2	2.4	2.6	2.8	3.0	
	Import.-bln (1 000 t)	13.2	33.7	25.9	20.9	13.9	
	Import.-trq (100 t)	12.7	32.7	24.6	18.9	12.2	
	Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.4	0.5	0.4	0.5	

1. Importations tirées de TROBASE.

2. Importations de la composante CT tirées de l'autre scénario.

3. Importations totales tirées de l'autre scénario.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

les effets peuvent se faire pleinement sentir, se traduit par un accroissement d'environ 1 % des importations et une réduction de 3 % du prix.

Les résultats de ces scénarios donnent à penser que, pour les produits examinés, la réduction du taux appliqué au contingent et l'extension du contingent aux niveaux prescrits ne modifient pas fondamentalement les prix, dont beaucoup sont fixés par des mesures de politique intérieure, tout en accroissant les importations sur quelques marchés. L'abaissement des droits de douane appliqués aux contingents augmente les importations lorsqu'il y a sous-utilisation des contingents et celles des autres

marchés lorsque les prix relatifs varient. L'ampleur de l'extension dépend de l'élasticité-prix de la demande. Pour beaucoup de produits, cette élasticité est relativement faible, limitant ainsi les effets sur les échanges. Dans certains cas, l'abaissement des droits de douane applicables aux contingents augmente les importations, mais cette augmentation est contenue du fait que le contingent devient contraignant. Dans ces cas-là, l'effet positif que représente un accès accru et une meilleure utilisation des ressources peut être compensé par l'effet potentiellement négatif de l'introduction de rentes de contingentement et de comportements de recherche de rente. Une réduction des taux applicables aux contingents peut entraîner une baisse des recettes douanières tirées des importations contingentées si les importations ne réagissent pas suffisamment, et peut conduire à un relèvement des rentes dans les cas où les contingents continuent de peser sur les importations. Dans la mesure où cette analyse ne tient pas compte des inefficacités dans la gestion des quotas, les résultats d'une augmentation de ces quotas peuvent être considérés comme les « meilleurs » possibles : les exportateurs répondent aux signaux des marchés et les exportations à faible coût ont toujours accès aux marchés d'importations. Mais les rentes des quotas sont toujours potentiellement disponibles. Dans cette analyse, on considère que les rentes des quotas ne sont pas une cause d'inefficacité mais sont mises aux enchères.

Bien qu'il ait été planifié de procéder à une analyse plus complète de la question de l'accès au marché et des rentes découlant des contingentements, une illustration pourrait être utile pour faire ressortir quelques-uns des facteurs et leurs interactions. N'importe quel pays et produit, quand le contingent est l'instrument obligatoire, peuvent être utilisés pour illustrer ce point. Le calcul des rentes des quotas et des revenus provenant des tarifs n'est pas le but de notre analyse et n'est utilisé qu'afin d'illustrer les répercussions possibles d'une augmentation des quotas ou d'une réduction des tarifs appliqués à l'intérieur du quota. Pour notre exemple, nous avons utilisé le contingent tarifaire du beurre au Canada. Comme cela est montré ci-dessus, l'extension du contingent se traduit par une augmentation équivalente des importations canadienne de beurre. Diminuer les droits à l'intérieur du quota n'a pas d'influence supplémentaire sur ce contingent tarifaire puisqu'il est dans le régime du contingent. Toutefois, la diminution du droit à l'intérieur du quota convertit les recettes douanières en rentes découlant des contingentements et redistribue éventuellement les bénéfices du gouvernement canadien vers les entités nationales ou étrangères selon la méthode de gestion des contingents.

Dans TRQBASE, le contingent auquel est soumis le beurre au Canada à la fin de la période génère une recette douanière tirée des importations contingentées égale à environ CAD 591 000 et des rentes de CAD 9 901 000. Quand le contingent, qui est l'instrument à force obligatoire, est étendu de 50 %, la recette issue des droits augmente à la fin de la période de 52 % soit CAD 898 000 alors que les rentes issues du contingent augmente de 48 % pour s'établir à CAD 14 680 000. Lorsque l'augmentation du quota s'accompagne d'une réduction des taux à l'intérieur du quota, les importations ne changent pas par rapport à TRQBASE, mais certains des revenus tarifaires sont convertis en rentes de quotas. Une réduction des droits à l'intérieur du quota de 36 % entraîne une réduction des revenus tarifaires de CAD 898 000 à 580 000 alors que les rentes des quotas augmentent pour passer à CAD 14 880 000. En général, la hausse relative de la recette issue des droits et des rentes issues des contingents dépendra du niveau du droit, des élasticités d'offre et de demande et de la mesure selon laquelle l'augmentation des importations entraîne la baisse des prix intérieurs. Dans le cas du Canada, le prix intérieur ne chute pas en raison des politiques intérieures. D'autres contingents dans d'autres pays peuvent réagir différemment face à une baisse des droits applicables aux contingents. L'exemple montre qu'il existe des pièges éventuels quand les contingents sont étendus puisqu'ils augmentent les importations. Les raisons de la libéralisation des marchés comprennent une répartition plus efficace des ressources et un accroissement du bien-être des consommateurs. Des importations qui augmentent et qui sont le fait d'exportateurs à moindre coût y participent. Cet exemple illustre toutefois le fait que certains instruments capables d'améliorer l'accès aux marchés ne fournissent pas toujours ce genre de bénéfices. Les consommateurs n'en tirent pas nécessairement avantage alors que le comportement de recherche de rente, potentiellement inefficace, peut être encouragé, ceci dans le cas où seuls les quotas augmentent alors que les prix intérieurs ne sont pas ajustés.

Réduction des droits de douane hors contingent et sans contingent

Le scénario que nous allons maintenant examiner est l'effet d'une réduction progressive et uniforme de 36 % du taux hors contingent et sans contingent. Cette réduction est mise en œuvre, comme dans le cas de la réduction appliquée au contingent, au niveau des catégories de produits distinguées dans AGLINK. Cela implique une réduction uniforme de 36 % pour toutes les lignes tarifaires qui sont incluses dans les catégories de produits AGLINK. Nous n'examinons pas la possibilité de procéder à des réductions stratégiques par ligne tarifaire afin de réduire au minimum la réduction induite. Par rapport au graphique I.1, cela correspond à une rotation de ED₂ vers la droite. On s'attend à ce que, pour les produits non contingentés et pour ceux qui sont dans le régime T2 ou régime QUOTA, un abaissement des droits hors contingent ou des droits portant sur les produits non contingentés (après qu'ils soient tombés le cas échéant au-dessous des taux appliqués) entraîne un gonflement des importations, un abaissement des prix intérieurs sur les marchés d'importation et une hausse des prix mondiaux.

Les résultats sont rassemblés au tableau I.12. A la différence des scénarios de réduction du contingent et des droits appliqués au contingent, ces résultats indiquent des changements plus importants des prix mondiaux, touchant davantage de produits. Le changement le plus important par rapport à TROBASE concerne les produits laitiers. La demande mondiale d'importations de beurre est supérieure de 5 % à TROBASE, tandis que la demande totale d'importations de fromage a augmenté de 29 % à la fin de la période, lorsque la totalité des réductions de droits de douane est en place. Le prix mondial du beurre à la fin de la période est à 8.5 % au-dessus du niveau de TROBASE, tandis que la hausse du prix du fromage est de près de 5 %. Les prix des viandes bovine et porcine et des huiles végétales ont enchéri d'environ 1 %, mais les prix des céréales sont sans grand changement.

Le tableau I.15 présente les résultats du scénario sur certains marchés intérieurs. Les effets des politiques intérieures sont là encore évidents en ce sens que le soutien aux producteurs de plusieurs pays empêche la pleine transmission des prix. Sur les marchés où les politiques intérieures n'empêchent pas la transmission de l'abaissement des droits de douane, les résultats sont substantiels et conformes aux anticipations. Mais sur les marchés où des prix de soutien ou des politiques intérieures sont en place, les résultats indiquent une réaction atténuée.

Par exemple, la réduction de 36 % du droit de douane hors contingent sur les marchés canadiens du beurre et du fromage est insuffisante pour rendre le prix de soutien superflu. C'est encore le prix que reçoivent les producteurs et que paient les consommateurs, et les importations sont contraintes par le contingent. Sur les marchés de l'Union européenne, les résultats sont mitigés et sont aussi influencés par les politiques intérieures et par notre hypothèse sur la façon dont elles fonctionnent dans le modèle. Une réduction de 36 % des droits de douane est insuffisante pour que les importations de bœuf dépassent le contingent. Le contingent est encore l'instrument contraignant, et le prix intérieur et les importations changent peu par rapport à TROBASE. De même, l'application de droits de douane plus bas sur le dépassement du contingent et sur des produits non contingentés a très peu d'effet sur les marchés communautaires du blé et des céréales secondaires. Sur ces deux marchés, le contingent est sous-utilisé, de sorte que l'abaissement des droits hors contingent n'a pas d'effet direct sur les importations.

Dans l'UE, la réduction des droits de douane a davantage d'effets sur les marchés de produits laitiers, mais pas nécessairement comme on s'y attendrait, à cause de la convergence des politiques douanières et intérieures. Sur le marché du beurre, l'abaissement des droits de douane hors contingent rend le contingent superflu et provoque une augmentation des importations et une diminution du prix intérieur. Dans les scénarios précédents, le contingent tarifaire du beurre se situait à l'origine dans le régime T2, puis a basculé vers le régime QUOTA quelques années plus tard alors que le contingent augmentait. Ce n'est pas le cas dans ce scénario. Tout au long de la période de projections, on observe des importations hors contingent qui augmentent chaque année (tout en demeurant dans le régime T2). A la fin de la période, les importations ont progressé de 69 %, tandis

Tableau I.15. **Changements sur quelques marchés intérieurs : TRQT2 par rapport à TROBASE**

Commodity		2001	2002	2003	2004	2005	
Canada	Beurre	CT (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
		Import.-bln ¹ (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
		Import.-trq ² (100 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Fromage	CT (1 000 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4
		Import.-bln (1 000 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4
		Import.-trq (100 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Union européenne	Viande bovine	CT (1 000 t)	245.4	245.4	245.4	245.4	245.4
		Import.-bln (1 000 t)	374.0	374.3	374.1	372.7	368.6
		Import.-trq (100 t)	245.4	245.4	245.4	245.4	245.4
		Total ³	374.0	374.3	374.1	372.7	368.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.2
	Beurre	CT (1 000 t)	86.7	86.7	86.7	86.7	86.7
		Import.-bln (1 000 t)	123.4	124.3	116.3	110.6	109.2
		Import.-trq (100 t)	119.6	134.9	143.0	158.3	162.2
		Total	142.3	157.6	165.7	181.0	184.7
		Variation du prix intérieur (%)	-0.7	-1.2	-1.6	-1.8	-1.5
	Fromage	CT (1 000 t)	102.2	102.2	102.2	102.2	102.2
		Import.-bln (1 000 t)	291.6	280.1	273.1	264.1	261.1
		Import.-trq (100 t)	239.0	243.3	259.8	286.3	311.6
		Total	305.2	310.3	327.1	353.8	379.2
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-0.4	-0.1	1.0	1.8
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	68.0	68.0	68.0	68.0	68.0
		Import.-bln (1 000 t)	81.8	81.6	81.2	75.5	65.8
		Import.-trq (100 t)	68.0	68.0	68.0	68.0	59.8
		Total	81.8	81.5	81.2	80.8	72.3
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	2 822.3	2 822.3	2 822.3	2 822.3	2 822.3
		Import.-bln (1 000 t)	1 972.7	1 661.6	1 423.9	1 325.4	1 316.7
		Import.-trq (100 t)	1 414.8	1 100.3	859.4	758.0	744.7
		Total	1 971.5	1 659.3	1 420.0	1 322.7	1 313.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Blé	CT (1 000 t)	350.0	350.0	350.0	350.0	350.0	
	Import.-bln (1 000 t)	2 414.2	2 373.4	2 379.3	2 338.6	2 290.7	
	Import.-trq (100 t)	331.8	239.7	209.6	164.5	122.9	
	Total	2 413.2	2 372.1	2 377.5	2 336.9	2 289.3	
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	
Japon	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	993.6	1 000.5	1 030.5	1 041.3	1 065.3
		Import.-trq (100 t)	992.2	999.8	1 035.0	1 051.5	1 081.7
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	-0.3	-1.1	-1.9	-2.8
	Beurre	CT (1 000 t)	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
		Import.-bln (1 000 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		Import.-trq (100 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	-5.8
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	194.5	200.2	206.3	212.4	219.0
		Import.-trq (100 t)	194.3	200.0	206.3	212.7	219.3
		Variation du prix intérieur (%)	1.4	1.2	0.2	-2.2	-2.2
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0
		Import.-bln (1 000 t)	54.4	51.9	51.9	50.4	50.1
		Import.-trq (100 t)	54.3	51.8	51.9	50.2	49.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.5	0.2	0.2	0.4	0.6
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	19 944.0	20 163.4	19 891.7	20 206.2	20 165.8
		Import.-trq (100 t)	19 943.4	20 156.2	19 872.0	20 172.1	20 112.7
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Blé	CT (1 000 t)	5 740.0	5 740.0	5 740.0	5 740.0	5 740.0
		Import.-bln (1 000 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.5	5 931.4	5 977.4
		Import.-trq (100 t)	5 824.1	5 868.9	5 897.8	5 930.2	5 975.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Tableau I.15. **Changements sur quelques marchés intérieurs : TROT2 par rapport à TROBASE (suite)**

Commodity			2001	2002	2003	2004	2005
Corée	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.1
		Import.-trq (100 t)	218.1	237.3	290.5	337.8	396.6
		Variation du prix intérieur (%)	-1.5	-2.9	-4.4	-5.8	-7.2
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	8 413.6	8 581.7	8 374.0	8 378.7	8 449.9
		Import.-trq (100 t)	8 385.9	8 527.9	8 297.0	8 283.3	8 323.0
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	3 506.8	3 598.3	4 235.0	4 417.3	3 890.2
		Import.-trq (100 t)	3 592.9	3 746.2	4 464.5	4 696.0	4 213.0
		Variation du prix intérieur (%)	-0.6	-1.0	-1.4	-1.6	-2.0
Pologne	Beurre	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-9.7	-11.6	-8.3	-6.1	-2.2
		Échanges nets_trq (000 t)	-9.4	-7.7	-2.4	1.1	5.3
		Variation du prix intérieur (%)	0.4	4.4	6.7	8.3	8.6
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	36.9	45.5	54.3	64.6	65.0
		Échanges nets_trq (000 t)	39.4	49.4	58.7	68.0	70.2
		Variation du prix intérieur (%)	2.4	3.7	4.1	3.2	4.7
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-70.9	-44.5	-65.7	-132.6	-122.3
		Échanges nets_trq (000 t)	-79.4	-79.9	-136.0	-241.8	-273.2
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
	Échanges nets_bln (000 t)	-118.2	-14.0	154.2	286.9	228.2	
	Échanges nets_trq (000 t)	-119.8	-20.1	141.1	265.9	199.1	
	Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.2	0.3	0.3	0.5	
États-Unis	Viande bovine	CT (1 000 t)	1 691.0	1 691.0	1 691.0	1 691.0	1 691.0
		Import.-bln (1 000 t)	1 283.0	1 189.3	1 125.2	1 149.1	1 230.9
		Import.-trq (100 t)	1 283.1	1 187.4	1 118.2	1 136.9	1 213.7
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.1	0.2	0.4	0.6
	Beurre	CT (1 000 t)	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2
		Import.-bln (1 000 t)	9.2	17.8	32.9	12.7	9.2
		Import.-trq (100 t)	9.2	32.8	58.4	50.4	51.9
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	-5.6	-8.0	-10.6	-9.6
	Fromage	CT (1 000 t)	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0
		Import.-bln (1 000 t)	148.6	186.6	198.4	164.1	214.8
		Import.-trq (100 t)	143.5	228.2	310.0	378.0	528.2
		Total	182.3	269.0	352.0	421.0	572.5
Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	
	Import.-bln (1 000 t)	13.2	33.7	25.9	20.9	13.9	
	Import.-trq (100 t)	18.8	48.9	51.4	56.9	61.0	
	Variation du prix intérieur (%)	-2.2	-4.8	-7.1	-9.0	-10.7	

1. Importation tirées de TROBASE.

2. Importations de la composante CT tirées de l'autre scénario.

3. Importations totales tirées de l'autre scénario.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

que le prix intérieur n'a baissé que de 1.5 %, ce qui correspond à l'hypothèse selon laquelle l'UE va maintenir ses prix de soutien.

Sur le marché du fromage, on a des résultats intéressants parce qu'ils sont contraires à ce qu'on attendait et montrent une éventuelle faiblesse de la modélisation. Dans l'UE, le prix du fromage à la production est supérieur au prix mondial incluant le droit de douane, aussi bien dans BASELINE que dans TROBASE, de sorte qu'on a des importations de fromage qui dépassent le contingent dans tous

les scénarios, c'est-à-dire que le marché européen du fromage se situe dans le régime T2. Étant donné notre hypothèse sur la détermination du prix intérieur, les importations augmentent de façon exponentielle dans ces circonstances. Dans ce scénario, avec l'abaissement des droits hors contingent, le prix mondial comprenant le droit de douane baisse par rapport au prix intérieur et les importations augmentent sensiblement. Mais les exportations ne sont pas exogènes ; elles réagissent aux prix. Les exportations communautaires de fromage, en réaction à l'augmentation du prix mondial hors droit douane, progressent par rapport à TRQBASE et ont augmenté de quelque 62 % à la fin de la période¹⁶. Ces réactions opposées ont pour effet net d'accroître la position commerciale nette de l'UE (exportations moins importations) de près de 80 % à la fin de la période. Une moindre disponibilité de fromage sur le marché intérieur se traduit par un prix légèrement plus haut par rapport à TRQBASE.

Notre représentation des échanges de l'UE (dans les deux sens) n'est peut-être pas satisfaisante, mais étant donné la structure d'AGLINK et les contraintes mentionnées précédemment, il n'est pas certain qu'on puisse faire autrement, sauf à modifier sensiblement l'ensemble du modèle. Comme on l'a dit plus haut, AGLINK est au fond un modèle d'échanges nets. Nous avons introduit des importations endogènes parce que beaucoup de produits assortis de contingents sont aussi des produits exportés avec des subventions. Plutôt que d'ignorer la question des contingents tarifaires ou de supposer que les exportations sont exogènes, nous avons utilisé cette approche pour voir comment les changements de prix relatifs touchent les marchés de l'UE.

Les résultats présentés ici dépendent de la réactivité relative des importations et des exportations aux fluctuations de prix. Nous ne disposons pas actuellement d'informations qui nous permettraient de déterminer convenablement les valeurs des paramètres ; nous devons donc les estimer. Nous avons supposé que la réactivité devait être relativement grande afin de maintenir un écart « raisonnable » entre le prix à la production et le prix de soutien. Dans BASELINE, pour la plupart des produits, la réactivité des exportations est très grande et n'a généralement pas été modifiée. La réactivité supposée des importations est grande également. La contradiction apparente entre les réactions des importations et des exportations n'était pas évidente dans les résultats des précédents scénarios car les prix changeaient peu.

La sensibilité des résultats au paramètre concernant la réaction supposée des importations a été testée. Nous avons augmenté ce paramètre pour les importations de fromage en les rendant encore plus réactives aux variations des prix relatifs. Les résultats ont été sensiblement différents. A la fin de la période, les exportations de l'UE ont triplé et les importations ont été presque multipliées par 7. La position commerciale nette par rapport aux résultats ci-dessus a été divisée par deux, d'où un prix intérieur diminué d'environ 3 %. Les changements importants survenus sur le marché communautaire entraînent un doublement des importations mondiales et une augmentation de 3 % du prix mondial. Il est clair que c'est un domaine qui mérite d'être examiné plus avant et que nous continuerons à étudier cette question.

Les marchés du Japon, tels qu'ils figurent au tableau I.15, sont légèrement influencés par la baisse des droits de douane. La réduction de 36 % des droits de douane a fait chuter les droits sur le bœuf et le fromage en dessous des taux appliqués, ce qui se traduit par des baisses modérées du prix intérieur, mais les importations sont fondamentalement indemnes. Cependant, à la fin de la période, la baisse des droits de douane hors contingent a une incidence sur le marché du beurre. Pour la première fois, on observe des importations de beurre, et elles dépassent le niveau du contingent, ce qui amène une réduction de presque 6 % du prix. Ce résultat suppose que la marge additionnelle sur le beurre ne sera pas modifiée afin de compenser les fluctuations des droits de douane hors contingent.

Le tableau I.9 montre que les droits de douane hors contingent aux États-Unis appliqués aux produits laitiers sont plus faibles que ceux qui sont appliqués dans d'autres pays du Quad. Mais, dans la mesure où les politiques commerciales qui gouvernent le marché américain des produits laitiers ne font pas obstacle à la transmission des prix en provenance du marché mondial, l'abaissement des droits de douane hors contingent provoque d'importantes augmentations des importations de produits laitiers. Le marché du bœuf étant sous le régime T1, cet abaissement devrait avoir un minimum d'effet. Les résultats suggèrent qu'avec le prix mondial légèrement plus haut, les importations baissent

légèrement, provoquant une plus grande sous-utilisation. La disponibilité intérieure s'en trouve réduite, d'où une légère hausse du prix intérieur.

Dans les précédents scénarios, les marchés du beurre et du lait écrémé en poudre étaient soit sous le régime du contingent, soit sous le régime T2. Dans ces conditions, on s'attend à ce qu'une réduction des droits de douane hors contingent entraîne une augmentation des importations et un abaissement des prix intérieurs. Les résultats figurant au tableau I.15 le confirment. La réduction des droits durant la première année des projections est insuffisante pour que les importations dépassent les contingents, et les importations de beurre restent dans le régime du contingent. Cependant, les importations de beurre augmentent ensuite et à la fin de la période elles ont progressé de plus de 450 %, de sorte que le prix intérieur diminue de près de 10 %. Pour le fromage et le lait écrémé en poudre, les prix intérieurs sont aussi sensiblement plus bas et les importations plus hautes.

En Corée, la demande d'importations répond à la baisse des taux tarifaires, alors que les importations de viande bovine et de blé augmentent, entraînant une baisse des prix. Les prix des produits polonais qui sont présentés au tableau I.15 ne sont concernés par la baisse des taux tarifaires en dehors du quota et appliqués aux quantités non contingentées, puisque qu'ils dépendent des taux à l'intérieur du quota. Cependant, le marché des produits laitiers polonais répond à la hausse des prix mondiaux du beurre et du fromage. Celle-ci entraîne une baisse de la demande d'importations qui modifie la position de la Pologne sur le marché du beurre.

Extension des contingents tarifaires et réduction de tous les droits de douane

Le dernier scénario examiné est une combinaison des trois précédents –extension du contingent et réduction simultanée des droits de douane appliqués au contingent, hors contingent et aux produits non contingentés, aux même taux que ci-dessus. Les résultats de ce scénario sur les prix mondiaux figurent aussi au tableau I.12. La variation des prix de la plupart des produits est ainsi légèrement amplifiée, les effets de l'abaissement des droits appliqués au dépassement de contingent et aux produits non contingentés dominant les résultats.

Les effets sur les marchés intérieurs sont indiqués au tableau I.16. Sur les marchés intérieurs, comme sur le marché mondial, les résultats ne sont pas très différents des scénarios précédents. En conséquence, nous ne présentons pas d'examen détaillé des résultats pour ce scénario. Les résultats indiquent toutefois que, pour les pays et marchés étudiés, il ne semble pas y avoir d'effets cumulés suite à la libéralisation de tous les instruments. Ce résultat est conforme aux conclusions du modèle analytique selon lesquelles un seul instrument à la fois détermine le régime à appliquer.

Les résultats empiriques présentés ici sont représentatifs du type de changements qui peut être attendu de scénarios alternatifs de libéralisation. Bien que représentatifs de l'importance relative de la relâche de chaque instrument examiné, ils ne dépeignent pas la totalité des effets sur les marchés agricoles mondiaux. Le modèle AGLINK ne couvre qu'une portion de la production et des échanges agricoles et, avec les contingents tarifaires, nous représentons qu'une portion des produits. Le cadre de modélisation lui-même empêche d'inclure tous les quotas et tarifs douaniers qui ont été identifiés pour les produits d'AGLINK. Les résultats empiriques sont aussi conditionnés aux hypothèses que nous faisons quant au cadre analytique, à la spécification de transmission de prix et à la manière dont ont été agrégées les données. Nous avons aussi implicitement supposé qu'au cours de la période de projections, les mécanismes de l'administration des contingents ne sont pas altérés. Toute différence dans ces hypothèses pourrait conduire à des résultats différents, particulièrement dans la magnitude des variations de prix et d'importations.

Les contingents tarifaires s'avèrent encore plus complexes que nous l'avons supposé dans notre analyse empirique. Par exemple, comme nous l'avons montré ci-dessus, différents contingents tarifaires peuvent être planifiés pour un produit donné et chacun d'entre eux peut être attribué à un fournisseur ou un utilisateur spécifique. Chacun des contingents tarifaires individuels peut se trouver dans n'importe lequel des trois régimes. Il peut arriver, par exemple, que l'un des contingents soit complètement rempli alors qu'un autre sera sous-rempli pour l'une ou l'autre des raisons énoncées

Tableau I.16. **Changements sur quelques marchés intérieurs : ALL par rapport à TROBASE**

Produits		2001	2002	2003	2004	2005		
Canada	Beurre	CT (1 000 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9	
		Import.-bln ¹ (1 000 t)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	
		Import.-trq ² (100 t)	3.6	3.9	4.3	4.6	4.9	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Fromage	CT (1 000 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6	
		Import.-bln (1 000 t)	20.4	20.4	20.4	20.4	20.4	
		Import.-trq (100 t)	22.4	24.5	26.5	28.6	30.6	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	Union européenne	Viande bovine	CT (1 000 t)	269.9	294.4	319.0	343.5	368.0
			Import.-bln (1 000 t)	374.0	374.3	374.1	372.7	368.6
			Import.-trq (100 t)	269.9	294.4	319.0	343.5	368.0
			Total ³	398.6	423.6	448.1	471.4	493.1
Variation du prix intérieur (%)			-0.3	-0.9	-1.6	-2.4	-6.5	
Beurre		CT (1 000 t)	95.3	104.0	112.7	121.3	130.0	
		Import.-bln (1 000 t)	123.4	124.3	116.3	110.6	109.2	
		Import.-trq (100 t)	128.2	153.7	173.3	201.6	218.4	
		Total	150.9	176.5	196.0	224.2	241.0	
		Variation du prix intérieur (%)	-1.0	-1.9	-2.6	-3.1	-3.1	
Fromage		CT (1 000 t)	112.4	122.6	132.9	143.1	153.3	
		Import.-bln (1 000 t)	291.6	280.1	273.1	264.1	261.1	
		Import.-trq (100 t)	257.5	281.5	331.8	391.7	455.2	
		Total	323.9	348.8	399.3	459.4	523.2	
		Variation du prix intérieur (%)	-0.5	-1.1	-0.6	0.4	1.1	
Lait écrémé en poudre		CT (1 000 t)	74.8	81.6	88.4	95.2	102.0	
		Import.-bln (1 000 t)	81.8	81.6	81.2	75.5	65.8	
		Import.-trq (100 t)	74.8	81.6	88.4	95.2	102.0	
		Total	88.6	95.2	101.6	108.0	114.5	
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.2	0.9	2.1	2.6	
Céréales secondaires		CT (1 000 t)	3 104.5	3 386.8	3 669.0	3 951.2	4 233.5	
		Import.-bln (1 000 t)	1 972.7	1 661.6	1 423.9	1 325.4	1 316.7	
		Import.-trq (100 t)	1 679.8	1 535.5	1 391.1	1 428.2	1 605.8	
		Total	2 236.6	2 094.7	1 951.9	1 993.0	2 174.5	
	Variation du prix intérieur (%)	-0.1	-0.3	-0.5	-0.6	-0.8		
Blé	CT (1 000 t)	385.0	420.0	455.0	490.0	525.0		
	Import.-bln (1 000 t)	2 414.2	2 373.4	2 379.3	2 338.6	2 290.7		
	Import.-trq (100 t)	363.9	286.1	270.5	229.1	183.8		
	Total	2 444.6	2 416.4	2 434.9	2 397.0	2 343.7		
	Variation du prix intérieur (%)	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	-0.2		
Japon	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	993.6	1 000.5	1 030.5	1 041.3	1 065.3	
		Import.-trq (100 t)	991.9	999.2	1 034.2	1 050.3	1 080.1	
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	-0.2	-1.0	-1.8	-2.6	
	Beurre	CT (1 000 t)	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	
		Import.-bln (1 000 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
		Import.-trq (100 t)	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	-5.6	
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	194.5	200.2	206.3	212.4	219.0	
		Import.-trq (100 t)	194.3	199.9	206.3	212.7	219.2	
		Variation du prix intérieur (%)	2.1	2.2	0.3	-1.9	-2.0	
	Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	105.6	115.2	124.8	134.4	144.0	
		Import.-bln (1 000 t)	54.4	51.9	51.9	50.4	50.1	
		Import.-trq (100 t)	54.4	52.0	52.1	50.6	50.3	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	-0.9	-1.5	-2.2	-2.4	
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
		Import.-bln (1 000 t)	19 944.0	20 163.4	19 891.7	20 206.2	20 165.8	
		Import.-trq (100 t)	19 940.7	20 155.4	19 871.9	20 173.3	20 108.5	
		Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	
	Blé	CT (1 000 t)	6 314.0	6 888.0	7 462.0	8 036.0	8 610.0	
		Import.-bln (1 000 t)	5 824.2	5 869.3	5 898.5	5 931.4	5 977.4	
		Import.-trq (100 t)	5 824.0	5 869.0	5 897.9	5 930.1	5 975.1	
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

Tableau I.16. **Changements sur quelques marchés intérieurs : ALL par rapport à TROBASE (suite)**

Produits			2001	2002	2003	2004	2005
Corée	Viande bovine	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	217.3	234.2	284.2	327.5	382.1
		Import.-trq (100 t)	218.0	237.0	290.1	337.1	395.7
		Variation du prix intérieur (%)	-1.4	-2.8	-4.1	-5.5	-6.9
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	8 413.6	8 581.7	8 374.0	8 378.7	8 449.9
		Import.-trq (100 t)	8 380.0	8 519.7	8 286.2	8 273.5	8 304.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.2	0.3	0.1	0.2
	Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Import.-bln (1 000 t)	3 506.8	3 598.3	4 235.0	4 417.3	3 890.2
		Import.-trq (100 t)	3 604.0	3 765.4	4 498.0	4 721.9	4 251.8
		Variation du prix intérieur (%)	-0.5	-1.0	-1.4	-1.7	-2.2
Pologne	Beurre	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-9.7	-11.6	-8.3	-6.1	-2.2
		Échanges nets_trq (000 t)	-10.9	-11.0	-7.6	-5.9	-4.1
		Variation du prix intérieur (%)	-1.2	0.8	1.0	0.5	-1.7
	Fromage	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	36.9	45.5	54.3	64.6	65.0
		Échanges nets_trq (000 t)	38.2	46.4	52.6	59.7	59.3
		Variation du prix intérieur (%)	1.2	0.8	-1.6	-4.2	-4.8
	Céréales secondaires	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
		Échanges nets_bln (000 t)	-70.9	-44.5	-65.7	-132.6	-122.3
		Échanges nets_trq (000 t)	-65.6	-40.0	-67.6	-140.9	-133.6
		Variation du prix intérieur (%)	0.2	0.3	0.4	0.2	0.4
Blé	CT (1 000 t)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
	Échanges nets_bln (000 t)	-118.2	-14.0	154.2	286.9	228.2	
	Échanges nets_trq (000 t)	-117.6	-13.3	153.3	285.6	226.6	
	Variation du prix intérieur (%)	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	
États-Unis	Viande bovine	CT (1 000 t)	1 860.1	2 029.2	2 198.3	2 367.4	2 536.5
		Import.-bln (1 000 t)	1 283.0	1 189.3	1 125.2	1 149.1	1 230.9
		Import.-trq (100 t)	1 286.8	1 196.6	1 134.0	1 161.3	1 248.1
		Variation du prix intérieur (%)	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
	Beurre	CT (1 000 t)	10.1	11.1	12.0	12.9	13.8
		Import.-bln (1 000 t)	9.2	17.8	32.9	12.7	9.2
		Import.-trq (100 t)	10.1	32.5	57.2	48.4	49.2
		Variation du prix intérieur (%)	-0.2	-5.3	-7.6	-10.0	-9.0
	Fromage	CT (1 000 t)	121.0	132.0	143.0	154.0	165.0
		Import.-bln (1 000 t)	148.6	186.6	198.4	164.1	214.8
		Import.-trq (100 t)	134.8	212.5	302.7	369.4	520.9
		Total	173.6	253.2	344.7	412.4	565.2
Variation du prix intérieur (%)	-1.4	-3.5	-6.5	-9.6	-11.6		
Lait écrémé en poudre	CT (1 000 t)	2.2	2.4	2.6	2.8	3.0	
	Import.-bln (1 000 t)	13.2	33.7	25.9	20.9	13.9	
	Import.-trq (100 t)	18.7	48.4	50.0	55.3	57.7	
	Variation du prix intérieur (%)	-2.0	-4.5	-6.6	-8.6	-9.9	

1. Importation tirées de TROBASE.

2. Importations de la composante CT tirées de l'autre scénario.

3. Importations totales tirées de l'autre scénario.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

plus haut. C'est pourquoi un accroissement des quotas peut conduire à une augmentation des importations de l'un des contingents mais non de l'autre. Lorsque nous agrégeons les contingents tarifaires individuels en un contingent simple, pour les besoins de notre analyse empirique, nous perdons ainsi les détails relatifs à ses composants. Par exemple si le contingent tarifaire est dans le régime T1, dans notre analyse une augmentation du contingent n'induit pas d'augmentation des importations, alors que ce serait le cas si l'un des composants était rempli. Si cela se produit, alors les résultats de notre analyse seront biaisés à la baisse.

Puisque AGLINK est un modèle d'échanges nets, nous ne modélisons pas les contingents alloués. Leur comportement (lorsqu'il est étudié) peut être mieux évalué par des modèles d'échanges bilatéraux ou autres qui ne sont pas des modèles d'échanges nets. Il s'agirait d'identifier le (les) partenaire commercial potentiel qui pourrait bénéficier de rentes (quand disponibles). Mais, les données pour calibrer de tels modèles pourraient être difficilement accessibles puisque les notifications faites à l'OMC sur les importations entrant dans le contingent ne comportent pas les sources. Si un contingent est alloué à plus d'un partenaire commercial, il pourrait devenir difficile de déterminer les parts relatives. Les données suggèrent que les quotas alloués ne représentent qu'une petite partie de la totalité des contingents et que la plupart contiennent un élément global, qui est souvent vaste. De plus, sur des marchés mondiaux compétitifs, les effets globaux ne devraient pas être sensiblement différents, surtout lorsque les contingents alloués ne forment qu'une petite partie du commerce total.

Il est gênant de comparer les résultats de la présente analyse avec d'autres car peu d'études ont explicitement modélisé les contingents tarifaires en tant qu'arbitrages de régimes endogènes, comme dans cette étude. Parmi celles qui se sont explicitement attachées à la question, les résultats ne sont pas directement comparables puisque le cadre de modélisation et/ou les scénarios examinés diffèrent. Abbott et Paarlberg ont utilisé un modèle d'échanges nets pour observer le marché du porc aux Philippines. Ils en ont déduit que l'instrument pertinent pour libéraliser est le taux hors contingent. Larivière et Meilke, se servant aussi d'un modèle d'échanges nets, ont examiné les implications de scénarios alternatifs d'échanges (dont l'expansion du contingent et la réduction du droit de douane) sur les marchés des produits laitiers. Ils ont rendu compte de changements dans les prix mondiaux comparables à ceux rapportés dans cette étude. De même, lorsque leurs résultats indiquent que par rapport à l'expansion du contingent, la réduction du droit de douane donne lieu à des changements dans les prix mondiaux plus grands, c'est un postulat similaire à celui de la présente étude. Tsigas et Elbehri *et al.* utilisent un cadre d'équilibre général pour examiner la question du contingent tarifaire. La composante commerciale de leur modèle est basée sur la spécification Armington, ce qui permet de capter les flux bilatéraux, mais ils sont réduits à n'utiliser que les quotas alloués. Tsigas a découvert que réduire les droits de douane (et les subventions aux exportations) engendre de plus grands gains en bien être dans la plupart des régions que d'étendre le contingent. Elbehri *et al.* bien qu'utilisant un modèle EGC ont uniquement analysé les contingents tarifaires du sucre dans l'UE et aux États-Unis. Ils ont focalisé leur analyse sur les effets sur le bien être pour les deux pays importateurs et leurs partenaires commerciaux pays en développement, de changements dans les échanges bilatéraux et dans les rentes économiques découlant des contingents. Selon leur analyse, si les taux hors contingent sont réduits, les pays importateurs voient augmenter leurs gains en bien être (États-Unis et UE) alors que le bien être des pays exportateurs est réduit du fait d'une baisse des rentes économiques. De plus, si le contingent est élargi et le droit de douane hors contingent réduit, les gains des exportateurs sont accrus puisque les rentes économiques diminuent moins. De façon intéressante, Elbehri *et al.* ont observé qu'évidemment, beaucoup de contingents tarifaires sont aussi mis en place sur une base plus globale ; dans ce cas, modéliser les contingents tarifaires avec des quotas bilatéraux pourrait sous-estimer l'étendue des gains d'une libéralisation (p. 13). Chacune de ces études (les modèles EGC avec des quotas alloués et les modèles d'échanges nets d'équilibre partiel avec des quotas globaux) utilise un cadre analytique similaire à celui employé ici. Autrement dit, même si l'application empirique diffère, le fondement analytique est le même.

Une autre étude dont l'esprit se rapproche un peu plus de ce qui est fait ici est celle réalisée par Shaw et Love (ABARE), qui utilisent une version d'AGLINK pour analyser la question des contingents tarifaires dans le secteur laitier. Le modèle AGLINK a été considérablement changé car ont été modifiées les équations d'offre des deux grands exportateurs de produits laitiers (Australie et Nouvelle-Zélande), les équations d'échanges pour tous les participants, et le champ des pays couverts s'est considérablement accru. En général, bien que les deux études ne soient pas strictement comparables, les résultats sont assez semblables et aboutissent à des conclusions proches en ce qui concerne l'impact des différents instruments des contingents tarifaires sur l'accès aux marchés. L'analyse d'ABARE tout comme cette étude concluent notamment que « ... toute augmentation des

quotas intervenant isolément à la suite du prochain cycle de négociations de l'OMC ne sera pas suffisante pour permettre une amélioration réelle de l'accès aux marchés. » (ABARE, p. 21).

Résumé et conclusions

Le système des contingents tarifaires qui est issu de l'Accord d'Uruguay sur l'agriculture a représenté une première étape importante dans l'amélioration de l'accès aux marchés en permettant de convertir des barrières non tarifaires en droits de douane et aux produits « sensibles » d'accéder aux marchés grâce à l'instauration de contingents. Il était convenu qu'au cours de la période de mise en place, les quotas d'accès minimal augmenteraient, que les tarifs appliqués en dehors des quotas seraient réduits et que les importations dans les limites des quotas seraient facilitées par l'intermédiaire des droits « relativement faibles » à l'intérieur des quotas.

Ce rapport examine seulement un aspect de l'accès aux marchés – le système des contingents tarifaires, en faisant abstraction des problèmes d'administration des contingents qui influent aussi sur l'accès aux marchés. Cet accès, ou le manque d'accès, dépend également de facteurs tels que les politiques intérieures, les obstacles non tarifaires, par exemple les normes sanitaires et phytosanitaires, et la possible présence anticoncurrentielle d'entreprises commerciales d'État. Leurs effets sur l'accès aux marchés sont étudiés dans d'autres documents.

Les implications économiques du régime des contingents tarifaires ont été examinées, un modèle économique les représentant a été proposé, puis a ensuite servi de base à l'application économétrique. Plusieurs scénarios de libéralisation des échanges et des marchés pour des produits et des pays sélectionnés ont fourni des résultats empiriques. Ceux-ci illustrent le type de changement auquel on peut s'attendre et fournissent une indication de l'importance relative de la libéralisation de chacun des instruments considérés dans le modèle AGLINK.

Le cadre analytique montre qu'un seul instrument à la fois peut être contraignant, que celui-ci peut varier dans le temps et qu'il peut varier pour différents produits dans un même pays ou dans différents pays. Lorsque les droits à l'intérieur du quota représentent l'instrument contraignant, alors le fait de réduire les droits en dehors du quota n'aura aucun effet sur l'évolution de l'accès aux marchés (sauf s'ils chutent au-dessous du niveau des droits à l'intérieur du quota), tout comme l'augmentation du quota n'aurait aucun effet. Cependant, le fait d'abaisser les droits à l'intérieur du quota peut permettre d'augmenter les importations et d'abaisser les prix intérieurs, avec le risque que le régime bascule et que le quota ne devienne l'instrument contraignant.

D'un autre côté, lorsque le quota est l'instrument contraignant, le fait de réduire les droits à l'intérieur du quota n'a pour seul effet que de convertir les revenus tarifaires en rentes de quotas. Dans ce cas, l'augmentation des quotas peut permettre d'ouvrir l'accès aux marchés, avec le risque potentiel d'un basculement de régime dans la mesure où les droits à l'intérieur des quotas deviennent l'instrument contraignant. De même, la réduction des droits en dehors du quota, lorsque celui-ci est un instrument contraignant, peut permettre d'augmenter les importations et d'abaisser les prix intérieurs, cela uniquement si les droits en dehors du quota sont plus faibles que l'équivalent tarifaire du quota. Lorsque les droits en dehors du quota représentent l'instrument contraignant, le fait de les abaisser encourage l'accès aux marchés.

L'hypothèse analytique suppose initialement que les importations dans le cadre d'un régime de contingent tarifaire sont uniquement fonction des taux relatifs. Mais les méthodes d'administration des quotas et les inefficacités des mécanismes d'attribution peuvent aussi influencer l'accès aux marchés et représenter une cause supplémentaire du sous remplissage des contingents. Nous examinons également le cas dans lequel on suppose que l'administration du contingent tarifaire conduit à un taux effectif de protection supérieur à celui offert par le droit à l'intérieur du contingent. La conséquence de ces coûts a été de contracter la zone dans laquelle le quota est un instrument contraignant et d'étendre la zone dans laquelle les droits à l'intérieur du quota sont l'instrument contraignant, sans que ces coûts ne modifient en aucune sorte les résultats analytiques. Concernant l'administration du contingent, son potentiel à obstruer l'accès au marché peut être mitigé si les droits hors quota sont suffisamment réduits et les quotas deviennent redondants. D'autres facteurs qui peuvent compliquer l'analyse mais ne

pas fondamentalement entraver les conclusions qualitatives sont les importations à taux préférentiels et les accords spéciaux qui ne font pas partie des notifications sur l'accès au marché faites à l'OMC.

La base de données AMAD a été utilisée pour donner une vue d'ensemble des tarifs et des contingents tarifaires dans les pays de l'OCDE. Ces données nous ont fourni les profils des droits de douane et des contingents pour des pays et des produits sélectionnés, tout en apportant des informations sur les volumes des contingents tarifaires, les droits de douane qui sont à l'intérieur des contingents, hors contingent, ceux des produits non contingentés, et ceux appliqués, qui ont été intégrées dans le modèle AGLINK du Secrétariat pour l'application économétrique.

En ce qui concerne l'élément contingentement du système de contingents tarifaires (TRO), l'information disponible provenant de la période de mise en œuvre indique que, bien que dans les pays de l'OCDE de nombreux contingents soient sous-utilisés, environ 30 % des contingents présentent des taux de remplissage qui dépassent les 100 %. Dans de nombreux cas, il semble que les pays accordent un plus large accès qu'ils ne l'avaient prévu initialement, mais continuent de maintenir le régime de contingents tarifaires dans leur panoplie, le gardant en réserve pour l'utiliser éventuellement plus tard.

Les informations de AMAD sur les droits de douane ont été utilisées pour générer des moyennes simples pour des pays et des produits groupés selon les catégories de produits AGLINK. Les droits de douane spécifiques ont été convertis en droits *ad valorem* pour faciliter les comparaisons. Par conséquent, les fluctuations des prix mondiaux et des taux de change influencent le calcul de la moyenne des taux *ad valorem*. Les conversions en EVA ont été faites sur la base des prix mondiaux d'AGLINK et nous avons effectué une moyenne simple des droits appliqués aux contingents, hors contingent et aux produits non contingentés. Ces calculs sont basés sur les taux de la Nation la Plus Favorisée (NPF) et ne comprennent pas les tarifs préférentiels. Pour beaucoup de pays et de produits, ces calculs montrent que les droits de douane restent élevés. A la fin de la période de mise en œuvre, nous trouvons encore dans certains pays des taux appliqués aux contingents supérieurs à 100 %. Le niveau élevé de ces taux contribue bien évidemment à abaisser les taux de remplissage. Des taux moyens de droits hors contingent à trois chiffres ne sont pas rares, même pendant la période de mise en œuvre, alors que la totalité des réductions programmées (pour la plupart des pays de l'OCDE) sont en place. En raison du niveau élevé de ces droits hors contingent, les quotas demeurent souvent la seule possibilité d'accéder aux marchés. Les taux moyens des tarifs qui sont calculés ici ne concernent pas tous les produits agricoles et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble du secteur. Ils indiquent cependant que les pays que nous avons choisis procurent un niveau de protection important aux secteurs des céréales, de la viande et des produits laitiers ainsi que, dans une moindre mesure, aux oléagineux et à leurs produits.

Dans de nombreux cas signalés ici, les réductions de droits pour ces produits dépassent en moyenne la réduction de 36 % à laquelle se sont engagés les pays développés. Mais il y a aussi de nombreux cas où la réduction moyenne est inférieure à 36 %. Cela montre que certains pays ont tiré profit de la flexibilité accordée par l'Accord et réduit les droits pour certains produits « sensibles », pour certains produits, jusqu'à descendre au-dessous de la moyenne. Il est intéressant de remarquer que la prédominance des droits spécifiques dans la liste de nombreux pays conduit au résultat inattendu selon lequel, pour certains produits, le droit moyen à la fin de la période de mise en œuvre est plus élevé qu'au début. Bien que les droits spécifiques soient réduits comme prévu, ce sont les fluctuations des prix mondiaux et des taux de change qui conduisent à de tels résultats.

Des tarifs appliqués ont aussi été calculés. Bien que relativement élevés, pour la plupart des pays et produits, ils sont néanmoins plus faibles que les taux inscrits au barème de NPF. Attribuer des taux inférieurs à ceux inscrits dans les listes a pour effet avantageux d'abaisser les barrières aux frontières. Mais, de grands écarts entre tarifs appliqués et prévus au barème pourrait accroître l'incertitude puisque les pays maintiennent le potentiel à accroître les premiers pour faciliter les intérêts domestiques sans entraver leurs engagements à l'OMC. De même, un accès additionnel au marché ne peut être gagné si les taux prévus au barème sont réduits un peu plus mais restent au-dessus des taux appliqués.

Les effets sur les marchés mondiaux et dans certains pays de la poursuite de la libéralisation des échanges ont été étudiés à l'aide du cadre analytique, des données examinées ci-dessus et des modifications apportées par le Secrétariat au modèle AGLINK. Dans cette analyse empirique, les droits spécifiques ont été directement introduits dans le modèle. Lors de l'application économétrique, chacun des régimes identifiés dans le cadre analytique est représenté par un contingent tarifaire introduit dans AGLINK, fournissant ainsi des exemples de l'utilisation de chacun des instruments. Grâce à ce modèle empirique, nous pouvons montrer les performances relatives de chacun des trois instruments dans l'amélioration de l'accès aux marchés, et ce pour les produits et pays couverts par AGLINK. Il est important de noter que dans l'analyse économétrique, les procédures administratives ne sont pas modifiées. Dans la mesure où celles-ci peuvent représenter des barrières aux échanges, il est possible que les résultats aient été influencés à la baisse.

Le cadre analytique indique que l'extension du contingent, lorsqu'il est sous-utilisé, c'est-à-dire dans le régime T1, a des effets directs minimes sur les importations et consiste en fait à assouplir les contraintes. Les données montrent que c'est souvent le cas et la plupart des contingents tarifaires sont sous-utilisés. Dans ces conditions, l'extension du contingent ne devrait pas modifier fondamentalement l'accès au marché. Les résultats de l'étude économétrique le confirment ; l'extension des contingents entraînerait des changements relativement faibles dans les échanges et les prix mondiaux. Il est possible que ce résultat sous-estime les conséquences d'une augmentation des contingents en raison de la nature complexe de la gestion des contingents tarifaires et des mécanismes d'attribution. Ces résultats n'apparaîtront pas dans notre analyse en raison de l'agrégation des contingents tarifaires entre utilisateurs et fournisseurs.

Pour certains produits et pays, lorsque le contingent est l'instrument contraignant, l'extension des contingents se traduit par un accroissement des importations, mais les effets sur les prix mondiaux sont minimes. Dans la plupart des cas, les importations supplémentaires ont un impact négligeable sur les prix intérieurs, soit parce que des politiques intérieures empêchent les prix de chuter, soit parce que l'extension simulée du contingent n'est pas assez importante. Mais l'ampleur de l'extension des contingents n'a aucune importance dans le cas où le quota n'est pas contraignant, c'est-à-dire lorsque ces contingents sont sous-utilisés, lorsque qu'ils ne sont pas utilisés pour limiter les importations et lorsque les taux appliqués sont la méthode d'administration.

Le cadre analytique suggère qu'en associant extension des contingents et réduction des droits appliqués aux contingents, on obtient un plus large accès au marché qu'en augmentant seulement les contingents. Mais les résultats de l'étude économétrique indiquent que, pour les produits modélisés, les effets sur les marchés mondiaux ne sont pas fondamentalement différents du scénario limité à l'extension des contingents. Ce résultat est surprenant. Les effets relativement faibles sur le marché mondial d'une diminution des droits de douane appliqués aux contingents peuvent être imputables à un manque relatif d'élasticité de la demande et de l'offre des produits correspondants ou signifier que les produits modélisés ne représentent pas un échantillon représentatif. Par exemple, dans certains cas étudiés, tel le bœuf aux États-Unis et le blé dans l'Union européenne, l'effet de baisser les taux dans les limites du contingent est minimisé du fait que ces taux sont très bas ou nuls. Mais, comme cela était prévisible, l'abaissement de ces taux a entraîné une augmentation des importations et une diminution des prix intérieurs sur d'autres marchés dans lesquels ces taux représentaient l'instrument contraignant, comme c'est le cas pour les marchés du beurre et du fromage en Pologne. Le contingent lui-même est un autre facteur susceptible de limiter l'ampleur de l'augmentation des importations de produits relevant du régime T1 face à une baisse des droits appliqués aux contingents. Dans certains cas, les importations augmentent lorsque les droits appliqués dans le cadre du contingent diminuent, mais dans une mesure limitée, car le contingent devient l'instrument contraignant. L'extension des contingents réduit la probabilité que le contingent devienne l'instrument contraignant. Une méthode d'administration des quotas plus transparente réduit le risque que les coûts impliqués deviennent l'instrument contraignant à la place des droits appliqués à l'intérieur du quota lorsque celui-ci augmente. Lorsque le contingent est l'instrument contraignant, le rôle que semblent jouer les taux appliqués aux contingents est de répartir des rentes de contingentement entre le gouvernement et les opérateurs privés. L'abaissement des taux de droits de douane appliqués aux contingents réalloue les

rentes aux opérateurs privés tout en réduisant les recettes douanières de l'État lorsque les produits sont soumis au régime du contingent tarifaire (le contingent est, et reste, l'instrument contraignant suite à la libéralisation) et lorsque la libéralisation débouche sur un changement de régime, allant de T1 au régime du contingent.

Les résultats d'une réduction des droits de douane appliqués en cas de dépassement du contingent et aux produits non contingentés indiquent des changements plus importants sur les marchés mondiaux et intérieurs. Les importations augmentent, notamment celles de produits laitiers, d'où une hausse des prix mondiaux, mais une baisse des prix sur les marchés intérieurs. Il ne semble pas que la libéralisation de tous les instruments crée une synergie. Les résultats de l'étude économétrique confirment les résultats de l'analyse : un seul instrument à la fois est contraignant.

Dans beaucoup de pays et pour beaucoup de produits examinés, les politiques intérieures de soutien des prix du marché et de l'accès aux marchés sont encore présentes. Dans la majorité des cas, le système des contingents tarifaires facilite le maintien des politiques intérieures de soutien. Dans ces conditions, le contingent restreint l'accès aux marchés. Des droits de douane élevés sur le dépassement des contingents empêchent aussi les importations à ces taux, isolant le marché intérieur et permettant aux prix de soutien d'être nettement plus élevés que les prix mondiaux. Dans ces cas là, le rôle du droit de douane appliqué au contingent consiste à répartir les rentes de contingentement entre le gouvernement et les opérateurs privés. D'importantes réductions des droits hors contingent pourraient faire baisser la pression sur les prix de soutien intérieurs et faciliter la transmission des prix mondiaux aux marchés intérieurs, bénéficiant aux consommateurs et améliorant la répartition des ressources.

Les résultats empiriques dont nous rendons compte ici sont conditionnés par les hypothèses que nous avons émises concernant le cadre de modélisation, la transmission des prix et la façon dont les données ont été agrégées. Ils dépendent également du scénario de base auquel les scénarios vont être comparés. Nous avons aussi supposé implicitement que pendant la période étudiée, les contingents sont administrés sans changements. Toute différence à l'un quelconque de ces niveaux peut donner des résultats différents, notamment dans l'ampleur des changements concernant les importations et les prix. De plus les résultats ne pourront pas nécessairement être extrapolés, soit à une amélioration multilatérale de l'accès aux marchés qui découlerait des négociations de l'OMC, ou à d'autres produits qui ne sont pris en compte dans cette analyse. Cependant, les résultats d'autres analyses confortent les conclusions générales de cette étude. La théorie et les résultats du scénario exposés ici indiquent que l'un quelconque des trois instruments peut être contraignant. Mais l'instrument contraignant diffère selon les pays, selon les produits à l'intérieur d'un même pays, et au fil du temps. Cela est illustré par le nombre de changements de régimes dont font preuve certains produits dans certains pays. C'est pourquoi on peut supposer que la libéralisation des trois instruments à la fois et l'amélioration des procédures administratives pourraient faciliter l'accès aux marchés pour davantage de produits dans davantage de pays, ce qui bénéficierait aux consommateurs en entraînant un abaissement des prix intérieurs et une meilleure répartition des ressources.

Le système des contingents tarifaires a pu être une première étape utile pour augmenter l'accès aux marchés, en transformant les barrières non tarifaires en tarifs douaniers. Des efforts plus soutenus portés sur l'élargissement du contingent, mais qui n'interceptent pas les questions de taux dans les limites du contingent et hors contingent, de même que les méthodes d'administration du contingent, ne devraient pas donner lieu à des anticipations d'opportunités d'importations. L'expansion des quotas peut améliorer l'accès au marché aussi longtemps qu'ils sont administrés efficacement. Selon les chiffres, le taux de remplissage de la plupart des contingents est de 80 % ou moins. En outre, dans les pays de l'OCDE, environ un tiers des contingents sont utilisés à plus de 100 %. Dans les deux cas, les contingents ne sont pas bornés et une nouvelle extension des contingents aurait des effets minimes sur l'accroissement de l'accès au marché. Dans ces conditions accroître l'accès au marché pourrait avoir plus de succès si l'intérêt était porté sur une réduction plus poussée des tarifs douaniers avec des droits de douane appropriés commercialement. D'après les chiffres, il y a une marge de manœuvre considérable pour des améliorations conséquentes de l'accès au marché.

Annexe A

En complément du programme de la Nation la Plus Favorisée (NPF) qui est ouvert à tous les pays Membres de l'OMC, de nombreux pays ont mis en place des concessions supplémentaires aux importations par l'intermédiaire d'accords de commerce préférentiels, bilatéraux et régionaux. Si l'on prenait en compte les taux des tarifs correspondant à ces accords, on aboutirait probablement à des profils de droits de douane différents de ceux qui sont présentés ici et qui ne sont basés que sur les taux des NPF. Le tableau I.A.1. présente une liste de ces accords pour les pays de la Quadrilatérale, tels qu'ils figurent dans la base de données TRAINS de l'UNCTAD. En raison de l'hétérogénéité de ces accords entre les différents pays et de la disparité des données, il est difficile de fournir une évaluation globale. Cependant, ce tableau montre que les pays de la Quadrilatérale accordent des tarifs

Tableau I.A.1. Les accords des tarifs préférentiels parmi les pays de la Quadrilatérale

Canada	Tarif NPF
	Tarif SGP
	Tarif SGP pour les pays PMD
	Tarif pour les États-Unis
	Tarif pour l'Australie
	Tarif pour la Nouvelle-Zélande
	Tarif pour le Mexique
	Accord de libre échange entre le Canada et l'Israël
	Tarif pour la Chili
	Tarif des pays antillais du Commonwealth
Union européenne	Tarif NPF
	Tarif SGP
	Tarif SGP pour les PMD
	Tarif pour les pays ACP
	Tarif pour l'Afrique du Sud
	Tarif pour la République tchèque
	Tarif pour le Hongroie
	Tarif pour la Pologne
	Tarif pour l'Égypte
	Tarif pour la Jordanie
	Tarif pour le Maroc
	Tarif pour la Syrie
	Tarif pour le Tunisie
	Tarif pour l'Algérie
	Tarif pour l'Israël
Japon	Tarif générale
	Tarif NPF
	Tarif temporaire
	Tarif SGP
États-Unis	Tarif SGP pour les PMD
	Tarif NPF
	Tarif SGP
	Tarif SGP pour les PMD
	Caribbean Basin Economic Recovery Act
	Civil aircraft trade agreement
	Accord de libre échange entre les É-U et le Canada
	Accord de libre échange entre les É-U et l'Israël
	ANDEAN Trade Preference Act
	Accord de libre échange entre les É-U et le Mexique
Tarif pour les produits pharmaceutiques	
Tarif pour les teintures	
Tarif APTA (Auto Product Agreement)	

Source : Base de données TRAINS de l'UNCTAD, Version 8.0, printemps 2001.

préférentiels à de nombreux pays en développement ainsi qu'aux Économies en transition au titre des programmes du Système généralisé de préférences (SGP). Lors d'une étude préliminaire relative aux répercussions des préférences sur les barèmes de tarifs, nous nous sommes limités à l'examen des programmes du SGP dans les pays de la Quadrilatérale en nous concentrant sur six produits inclus dans AGLINK : la viande bovine, le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre, le riz et le blé. Les programmes étudiés sont le Système généralisé de préférences pour les pays en développement et les Économies en transition et le Système généralisé de préférences pour les pays moins développés.

Le programme SGP fut adopté à New Delhi en 1968. Les pays participants ont commencé à le mettre en application au début des années 70. Ce programme avait pour but d'accorder un accès préférentiel sur une base temporaire sous réserve de ne pas être considéré comme un instrument contraignant (UNCTAD). Chacun des pays de la Quadrilatérale possède son propre programme SGP et la législation a évolué depuis les années 70 de manière à perpétuer ce système. Les pays de la Quadrilatérale accordent un accès préférentiel à de nombreux pays en développement et moins développés, chaque pays se réservant le droit de choisir avec quel pays en développement il désire conclure cet accord et pour quels produits ou secteurs¹⁷. Les préférences accordées au titre de ces programmes vont des accès libres de droits de douane jusqu'à des remises sur les tarifs des NPF. Chaque pays bénéficiaire peut également avoir une liste de requêtes concernant les règlements relatifs à l'origine, à des clauses de sauvegarde spéciales ou d'autres conditions.

Les pays de la Quadrilatérale offrent l'accès au SGP pour des produits agricoles et industriels. Le tableau I.A.2. de l'annexe présente le nombre total de lignes tarifaires pour ces deux catégories de produits en 1999 pour les pays de la Quadrilatérale, ainsi que la proportion de ces lignes qui offre des préférences aux pays en développement. On peut constater que ce sont les lignes tarifaires relatives aux produits industriels qui offrent le plus de préférences aux pays en développement, ce qui confirme que les produits agricoles sont relativement plus protégés. C'est le barème de l'UE qui possède la plus grand nombre de lignes tarifaires comportant des préférences, tant dans le secteur industriel qu'agricole. Les barèmes des États-Unis et de l'UE comportent plus de lignes tarifaires avec préférences applicables aux pays moins développés. Il faut se rappeler que les bénéfices provenant du programme SGP pour les pays moins développés s'ajoutent à ceux qui proviennent du programme général du SGP dans la mesure où tous les pays concernés par le programme applicable aux pays moins développés participent déjà au programme général du SGP.

L'annexe tableau I.A.3 présente une autre indication des préférences accordées par les pays de la Quadrilatérale au titre des programmes du SGP. On y trouve la liste des pays ayant des accès préférentiels au titre des deux programmes SGP, le pourcentage de lignes tarifaires (pas uniquement agricoles) concernées par ces programmes et la part des importations. C'est l'UE qui montre la plus forte proportion de lignes tarifaires offrant un accès préférentiel, alors que les États-Unis et le Canada accordent cet accès pour environ un tiers de leurs lignes¹⁸. On y constate également que tous les pays accordent des accès préférentiels supplémentaires aux pays moins développés. Enfin, il est intéressant de constater que les importations des pays de la Quadrilatérale au titre des programmes SGP ne sont pas négligeables. Par exemple, en 1999, plus de la moitié des importations japonaises provenaient de pays en développement au titre du programme SGP. Cependant, en dépit de ces accès supplémentaires, les échanges des pays de la Quadrilatérale avec les pays moins développés demeurent très faibles.

Les données présentées ci-dessus sont indicatives de l'importance de l'utilisation des programmes SGP, mais ne permettent pas d'évaluer l'ampleur des remises ou des préférences accordées. Comme nous l'avons déjà évoqué, ceci représenterait une tâche écrasante. Le tableau I.7 permet néanmoins d'obtenir des indications quant à l'existence de remises accordées par les pays de la Quadrilatérale pour les 6 produits considérés. Le tableau I.A.4 montre les codes du Système harmonisé (SH) qui ont permis d'identifier les lignes tarifaires dans la base de données TRAINS, alors que le tableau I.A.5 présente les pourcentages de lignes tarifaires recevant des

Tableau I.A.2. **La distribution des tarifs réduits entre les produits agricoles et les produits industriels**

		Nombre de lignes de tarifs NPF	Pourcentage de lignes de tarifs NPF avec des réductions	
			SPG	SPG-PMD
Canada	Agriculture	1 397	23	26
	Industrie	6 778	36	38
Union européenne	Agriculture	3 389	44	64
	Industrie	10 184	80	41
Japon	Agriculture	1 932	15	11
	Industrie	7 087	54	15
États-Unis	Agriculture	1 785	29	34
	Industrie	8 391	36	13

Note : Agriculture = chapitres SH1 – 24 ; Industries = chapitres SH 25-97.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données UNCTAD TRAINS.

Tableau I.A.3. **Pourcentage de lignes tarifaires sous des programmes SGP, nombre de pays bénéficiaires et leur part des importations**

	Pourcentage de tous les produits ayant des tarifs réduits (2000)		Nombre approximatif de pays (dernière année)		En pourcentage des importations totales (1999) [*]	
	SGP	PMD	SGP	PMD	SGP	PMD
Canada	34	36	182	47	14	0.10
Union européenne	71	47	169	49	17	0.46
Japon	45	14	179	41	49	0.25
États-Unis	34	16	150	41	14	0.68

* En pourcentage de la valeur totale des importations.

Source : Base de données Statistiques du commerce extérieur de l'OCDE ; UNCTAD ; l'Agence des douanes et du revenu du Canada ; Europa.

Tableau I.A.4. **Produits inclus dans l'analyse**

Bœuf	0 201 0 202
Beurre	040 510 040 520 040 500 040 590
Fromage	0 406
Riz	1 006 110 230
Lait écrémé en poudre	04 021
Blé	1 001 1 101

Note : En pourcentage de la valeur totale des importations.

Source : Base de données Statistiques du commerce extérieur de l'OCDE ; UNCTAD ; l'Agence des douanes et du revenu du Canada ; Europa.

Tableau I.A.5. **Lignes tarifaires affectées par les accords SGP et PMD* (en pourcentage)**

	SGP	LDC
Canada	4	7
Union européenne	1	20
Japon	0	0
États-Unis	4	90

* Voir tableau I.A.4 pour la liste de positions SH inclus.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données UNCTAD TRAINS.

préférences au titre des deux programmes SGP. On constate ainsi que, pour les produits considérés, le programme SGP pour les pays en développement n'affecte qu'un nombre très réduit de lignes tarifaires. Les pays de la Quadrilatérale accordent un traitement plus privilégié aux pays moins développés, notamment les États-Unis pour lesquels 90 % des lignes tarifaires sont concernées pour les produits en question.

Le tableau I.A.6 montre également l'importance du programme SGP pour les échanges des pays de la Quadrilatérale. On peut y voir la valeur des importations des 6 produits pour chacun des pays de la Quadrilatérale en 1999, ainsi que la part des importations en provenance des pays en développement au titre des deux programmes SGP. Les données montrent ainsi les variations par produit dans chaque pays, la part des pays en développement dans les échanges étant généralement importante même sans bénéficier de remises substantielles sur les tarifs. Bien entendu, chacun des pays de la Quadrilatérale importe des quantités importantes de riz en provenance de pays en développement. Par contre, les données montrent que les importations en provenance de

Tableau I.A.6. Part des importations dans le cadre des accords SGP et PMD (1999)

	Canada			Union européenne			Japon			États-Unis		
	Importations totales	La part SGP	La part PMD	Importations totales	La part SGP	La part PMD	Importations totales	La part SGP	La part PMD	Importations totales	La part SGP	La part PMD
	1 000 USD	Pourcentage		1 000 USD	Pourcentage		1 000 USD	Pourcentage		1 000 USD	Pourcentage	
Bœuf	418 802	10.70	0.00	937 021	84.76	0.02	2 447 857	0.23	0.07	2 024 956	6.60	0.00
Lait écrémé en poudre	1 417	0.00	0.00	88 764	12.01	0.00	80 110	38.40	0.68	14 801	0.74	0.00
Beurre	10 284	8.70	0.00	238 309	13.22	0.00	1 694	0.00	0.00	36 505	4.55	0.00
Fromage	123 538	1.96	0.06	533 219	1.80	0.00	542 364	1.30	0.10	753 903	10.31	0.00
Blé	11 655	0.10	0.00	565 912	5.46	0.00	1 075 180	0.00	0.00	334 339	0.00	0.03
Riz	117 408	35.18	0.03	446 796	65.10	0.10	315 273	29.90	0.00	221 846	44.44	0.14

Source : Calculs de l'OCDE à partir de la base de données UNCTAD TRAINS.

pays moins développés sont quasi inexistantes, en dépit du fait qu'ils soient plus nombreux que les pays en développement à obtenir des préférences. Cependant, le propos de ce document n'est pas d'examiner les raisons qui sous-tendent cette situation mais d'étudier les produits choisis. La production des produits autres que le riz n'est probablement pas suffisante pour permettre des exportations consistantes.

Annexe B

Le but de cette annexe est d'illustrer par quelques exemples comment différentes données et hypothèses ont été combinées pour produire les contingents tarifaires (TRQ) en volume utilisés dans le modèle. Le tableau de concordance par produits employé pour déterminer les contingents tarifaires a aussi permis de calculer les droits de douane moyens au niveau des produits tels que définis dans AGLINK.

Comme indiqué dans le corps du texte, les données relatives aux contingents, aux échanges et aux droits de douane viennent de AMAD. Ces données ont dû être consolidées, ajustées et calées par rapport aux données d'AGLINK sur les importations. Notre point de départ était d'établir une concordance entre les divers contingents tarifaires et les produits AGLINK. Les pays étudiés mentionnent dans leur liste et notifient leurs contingents tarifaires sur la base des codes du Système harmonisé (SHC). Ces codes peuvent comprendre jusqu'à 10 chiffres, les 6 premiers étant harmonisés au plan international. En revanche, les importations et exportations dans AGLINK ne proviennent pas d'une source uniformisée. Les correspondants AGLINK fournissent directement les données de leur pays, ou bien elles proviennent de diverses sources pour les modules sur lesquels n'interviennent pas les correspondants. On ne connaît donc pas la définition exacte pour chaque produit et chaque pays. Pour certains produits comme le fromage, cette incertitude peut ne pas poser de problème parce que nous supposons que la définition du produit « fromage » dans AGLINK est de 4 chiffres. Mais pour d'autres produits, le blé par exemple, on ne sait pas, et ceci est valable pour tous les modules par pays dans AGLINK, si les importations et exportations notifiées incluent, en plus du blé, la farine de blé, le son de blé, le gluten de blé, etc. Pas plus qu'on ne sait, si toutefois ces produits sont inclus, s'ils ont été convertis en équivalents du blé et si oui, de quelle manière.

Pour calculer les droits de douane moyens figurant dans le texte principal, nous avons retenu l'hypothèse minimaliste que dans AGLINK les échanges portent seulement sur les produits primaires, tandis que dans le cas des céréales, nous supposons que la farine est aussi incluse. Nous nous sommes ensuite appuyés sur les codes SHC de ces produits pour calculer les droits de douane (moyenne simple) utilisés dans l'analyse économétrique. Ceci implique que dans la liste tarifaire d'un pays, des produits tels que le son de blé, par exemple, sont exclus du calcul des droits de douane moyens sur le blé.

Le même tableau de concordance a aussi été utilisé pour déterminer les contingents tarifaires à inclure dans l'analyse économétrique. Lorsqu'un code SHC qui a été identifié comme appartenant à un produit AGLINK est détecté dans un contingent tarifaire, ce contingent tarifaire est inclus dans l'analyse (ultérieurement, certains contingents tarifaires ont été retirés de l'analyse pour des raisons de modélisation ou d'autres considérations).

Après avoir identifié les divers contingents tarifaires à inclure, on les a regroupés en les additionnant (pour autant qu'ils étaient listés dans les mêmes unités). Parfois, les unités diffèrent ; par exemple, en plus des deux contingents tarifaires explicites sur le lait écrémé en poudre qui figurent dans la liste du Japon, on trouve des codes relatifs au produit (lait écrémé en poudre) dans un autre contingent tarifaire qui est exprimé en équivalent lait entier. Dans ces cas-là, on utilise un facteur de conversion (tiré si possible de la liste du pays) pour effectuer une conversion dans la même unité.

En général, les divers contingents tarifaires sont exprimés dans les mêmes unités et ils ont été simplement ajoutés les uns aux autres. Par exemple, les neuf contingents tarifaires du fromage dans la liste des États-Unis ont été additionnés pour constituer un seul contingent « fromage ». Cette valeur représente le contingent tarifaire inscrit dans la liste, tel qu'il apparaît à la ligne E du tableau I.B.1¹⁹. De même, pour les contingents tarifaires identifiés comme des produits AGLINK, les données notifiées ont été utilisées pour calculer un taux de remplissage (moyenne simple) qui figure à la ligne A. Ce taux de remplissage a ensuite servi à déterminer les importations à l'intérieur du quota, sur la base de la somme des contingents tarifaires inscrits dans les listes correspondant à la définition de produit AGLINK. Cette valeur qui figure à la ligne F est analogue aux importations notifiées dans le cadre du contingent tarifaire qu'un pays notifierait à l'OMC.

Le volume calculé du contingent tarifaire constitue seulement une partie de l'information qui est nécessaire pour déterminer quelle valeur utiliser dans AGLINK. Il nous faut replacer le contingent tarifaire dans le contexte du total des échanges des produits entrant dans le contingent. Les États-Unis sont seulement l'un des trois pays dont la liste, les notifications et les échanges sont tels que l'on peut identifier les échanges qui s'effectuent à l'intérieur du contingent, hors contingent et qui portent sur des produits non contingentés qui font partie de la catégorie AGLINK (les deux autres pays sont le Canada et le Japon). La liste et les notifications des États-Unis ont été utilisées

Tableau I.B.1. Exemple de calculs pour dériver le volume du contingent tarifaire à utiliser dans AGLINK : le fromage aux États-Unis

		1996	1997	1998	1999	2000
A.	Taux d'utilisation sur la base des notifications à l'OMC	0.89	0.77	0.85		
Données sur les échanges (AMAD)						
B.	Importations intra-quota sur la base des catégories AGLINK (tonnes)	111 207	99 746	113 799		
C.	Importations non contingentées sur la base des catégories AGLINK (tonnes)	37 562	38 340	37 411		
D.	Importations hors quota sur la base des catégories AGLINK (tonnes)	4 501	3 399	19 347		
E.	Somme des contingents figurant dans la liste (tonnes)	119 000	123 001	127 003	131 004	135 005
F.	Quantité notifiée à l'OMC (tonnes) (E*A)	105 750	95 179	107 964		
G.	Écart entre les taux de couverture des catégories de produit AGLINK et TRQ (%) (B/F)	1.05	1.05	1.05		
H.	Contingent remis à l'échelle (tonnes) (E*G)	125 141	128 903	133 866		
I.	Total des échanges (tonnes) (B + C + D)	153 270	141 485	170 557		
J.	Échanges tirés de la base de données AGLINK (1 000 t)	151 953	140 614	155 582	154 675	154 675
K.	Écart entre les chiffres des échanges dans AMAD et dans AGLINK (%) (J/I)	99 %	99 %	91 %		
L.	Consommation tirée de la base de données AGLINK (1 000 t)	3 340 485	3 412 153	3 480 418	3 706 272	3 845 537
1.	Contingent inclus dans le modèle (1 000 t)	124 065	128 110	103 807	107 078	110 348
2.	Importations intra-quota incluses dans le modèle (1 000 t) (B*K)	110 251	99 132	103 807		
3.	Importations hors quota incluses dans le modèle (1 000 t) (D*K)	4 462	3 378	17 648		
4.	Importations non contingentées incluses dans le modèle (1 000 t) (C*K)	37 239	38 104	34 126		
5.	Importations non contingentées en pourcentage de la consommation (%)	1.11	1.12	0.98		

Source : Secrétariat de l'OCDE.

pour établir une concordance entre les codes appliqués aux contingents et hors contingent avec les codes des données sur les échanges. Le résultat de cette concordance apparaît aux lignes B – D.

Il est évident que les importations identifiées comme intra-quota qui font partie de la catégorie AGLINK (ligne B), diffèrent de la valeur que les États-Unis ont notifié ligne F. Cette différence est d'environ 5 % pour chacune des trois années (ligne G). Le premier ajustement à effectuer par rapport au contingent tarifaire inscrit dans la liste et notifié consiste donc à supprimer cette différence. Étant donné que les données relatives aux échanges de AMAD sont différentes des valeurs notifiées, nous avons ajusté le contingent tarifaire du chiffre porté à la ligne H.

Le chiffre total des échanges provenant d'AMAD est inscrit à la ligne I, tandis que les données concernant les importations tirées d'AGLINK figurent à la ligne J. En 1996 et 1997, les importations sont assez semblables, mais en 1998 les importations AGLINK sont inférieures d'environ 10 %. Le deuxième ajustement vise donc à raccorder les données d'AMAD sur celles d'AGLINK et à les caler sur ces dernières. Le coefficient utilisé pour cette deuxième mise à l'échelle figure à la ligne K.

Étant donné que les données AGLINK sur les échanges ne peuvent être modifiées sans déséquilibrer le marché du fromage, il nous faut modifier les données dans les notifications et dans la liste, mais conserver les mêmes proportions que dans AMAD entre les importations intra-quota, hors quota et non contingentées. Les calculs utilisés pour déterminer le volume du contingent tarifaire du fromage aux États-Unis à intégrer dans AGLINK apparaissent aux lignes 1 à 5.

Il est intéressant de voir que les résultats de cet exercice font ressortir l'un des problèmes que pose le système des contingents tarifaires. Bien que le taux de remplissage ait été de 85 % en 1998, environ 11 % des importations sont entrées au taux hors contingent, plus élevé, probablement en raison de contraintes administratives ou autres. Comme on l'a indiqué dans le texte principal, le fait de laisser le modèle déterminer de manière endogène le taux de remplissage dépassait le cadre de cette analyse. Mais il faut que les données d'AGLINK rendent compte du fait qu'il y a eu des importations hors contingent et non contingentées. Nous avons donc réduit le contingent tarifaire de façon à ce que la somme des trois types d'importations soit égale aux importations figurant dans AGLINK. Pour 1998, par exemple, plutôt que d'utiliser le contingent tarifaire inscrit dans la liste qui est de 127 000 tonnes, nous avons pris un contingent de 103 800 tonnes, ce qui a permis de préserver

Tableau I.B.2. Exemple de calculs pour dériver le volume du contingent tarifaire à utiliser dans AGLINK : le bœuf dans l'UE

	1996	1997	1998	1999	2000
A. Taux d'utilisation sur la base des notifications à l'OMC	0.87	0.96	0.96	0.96	
Données sur les échanges (AMAD)					
B. Importations intra-quota sur la base des catégories AGLINK (tonnes)	228 000	256 000	223 000	235 000	
C. Importations non contingentées sur la base des catégories AGLINK (tonnes)		0	0	0	0
D. Importations hors quota sur la base des catégories AGLINK (tonnes)	0	0	0	0	
E. Somme des contingents figurant dans la liste (tonnes)	220 521	220 521	220 521	220 521	220 521
F. Quantité notifiée à l'OMC (tonnes) (E*A)	190 890	211 221	211 221	211 221.1	
G. Écart entre les taux de couverture des catégories de produit AGLINK et TRQ (%) (B/F)	1.19	1.21	1.06	1.11	
H. Contingent remis à l'échelle (tonnes) (E*G)	263 391	267 272	232 819	245 347.2	
I. Total des échanges (tonnes) (B + C + D)	228 000	256 000	223 000	235 000	
J. Échanges de bœuf tirés de la base de données AGLINK (1 000 t)	228 000	256 000	223 000	235 000	
K. Écart entre les chiffres des échanges dans AMAD et dans AGLINK (%) (J/I)	100 %	100 %	100 %	100 %	
L. Consommation de bœuf tirée de la base de données AGLINK (1 000 t)	6 929 000	7 109 000	7 395 000	7 554 512	
Échanges de BOEUF à exogénéiser (viandes préparées)	130 000	131 000	124 000	130 000	
1. Contingent inclus dans le modèle (1 000 t) (H*K)	263 391	267 272	232 819	245 347	245 347
2. Importations intra-quota incluses dans le modèle (1 000 t) (B*K)	228 000	256 000	223 000	235 000	
3. Importations hors quota incluses dans le modèle (1 000 t) (D*K)	0	0	0	–	
4. Importations non contingentées incluses dans le modèle (1 000 t) (C*K)	0	0	0	–	
5. Viandes préparées en pourcentage de la consommation	0.02	0.02	0.02	0.02	

Source : Secrétariat de l'OCDE.

dans le modèle la relation qui existe entre les importations qui entrent dans les limites du contingent, celles hors contingent et celles non contingentées dans la base de données sur les échanges AMAD. Comme indiqué à la ligne E, le contingent tarifaire est programmé pour augmenter les deux dernières années de la période de mise en œuvre. Nous avons appliqué le même taux d'accroissement à la valeur calculée du contingent tarifaire.

Bien sûr, dans AGLINK aucune distinction n'est établie entre les importations selon le régime sous lequel elles sont entrées. Celles qui nous intéressent sont les importations effectuées dans le cadre du système des contingents tarifaires. Cependant, plutôt que d'ignorer les importations importantes de produits non contingentés, nous avons supposé qu'elles sont une fonction de la consommation intérieure. Lorsque la demande de fromage varie, les importations de fromage changent dans une certaine proportion de la consommation. Le coefficient utilisé pour la période étudiée est celui calculé pour 1998 qui est inscrit à la ligne 5.

Pour la plupart des pays inclus dans la base de données, il n'est pas possible de distinguer entre les importations intra-quota, hors contingent et de produits non contingentés. Pour calculer le volume du contingent tarifaire à utiliser dans AGLINK, nous avons modifié la procédure ci-dessus. Nous avons utilisé le contingent tarifaire du bœuf dans l'UE pour illustrer les calculs effectués dans ces cas.

La définition du produit « bœuf » (uniquement la viande) dans AGLINK est supposée correspondre au code 0201 du SHC défini comme « Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées » et au code 0202 défini comme « Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées ». Les contingents tarifaires du bœuf (et les codes utilisés pour calculer les droits de douane moyens figurant dans le corps du texte) sont dérivés de cette définition.

Cette concordance a permis d'identifier 8 contingents pour le bœuf dans l'UE. Ils ont été regroupés en un seul que l'on trouvera à la ligne E du tableau I.B.2. A partir des données notifiées pour ces 8 contingents tarifaires, nous avons calculé un taux de remplissage (moyenne simple) qui figure à la ligne A.

A partir des données d'échanges d'AMAD, nous avons calculé les importations de bœuf sur la base des catégories de produit AGLINK ; elles figurent à la ligne B. En 1999, par exemple, les données d'échanges d'AMAD indiquent des importations de bœuf de 235 000 tonnes. Mais nous ne savons pas de quel type d'importation il s'agit

(intra-quota, hors quota ou non contingenté). Le quota calculé pour les 8 contingents tarifaires, reporté à la ligne E, est de 220 521 tonnes et cette valeur, selon les listes de l'UE, n'augmente pas durant la période de mise en œuvre. Avec le taux de remplissage moyen, nous calculons les importations correspondant à la catégorie de produit AGLINK qui peuvent être considérées comme intra-quota. Comme indiqué dans l'exemple des États-Unis ci-dessus, la valeur qui figure à la ligne F est analogue à la valeur que notifierait l'UE à l'OMC, mais pour le bœuf tel que défini dans AGLINK.

L'UE exporte du bœuf avec des subventions et a de nombreux accords commerciaux préférentiels qui permettent d'importer au taux intra-quota (ou à un meilleur taux) mais sans que cela soit nécessairement notifié à l'OMC dans le cadre du système de contingents tarifaires ; Puisqu'il y a sous-utilisation (bien que légère), et aussi en raison de l'écart relativement grand entre droits de douane appliqués au contingent et hors contingent, nous avons supposé que les importations hors contingent, s'il y en avait, étaient négligeables. C'est-à-dire que nous sommes partis du principe que la différence entre les données relatives aux échanges et les importations notifiées ne correspondaient pas au régime T2. Comme dans l'exemple précédent, nous avons donc remis le contingent tarifaire à l'échelle. Le coefficient utilisé est indiqué à la ligne G.

Les importations de bœuf (viande seulement) de l'UE dans AGLINK pour 1999 s'élèvent à 365 000 tonnes en poids carcasse à comparer avec 235 000 tonnes dans AMAD. L'écart entre les deux sources de données sur les échanges pose un dilemme qui a été résolu lorsque nous avons découvert que pour l'UE, les importations de bœuf comprennent les échanges de viandes préparées. En 1999, ces importations se montaient en équivalent de poids carcasse à 130 000 tonnes. Dans le système harmonisé (SHC), les codes associés aux viandes préparées sont au chapitre 16, « Préparations de viande, de poissons, de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques ».

Nous avons soustrait le volume des importations de viandes préparées des importations totales de viande d'AGLINK et obtenu la valeur qui figure à la ligne J, compatible avec les codes harmonisés du bœuf identifiés précédemment. Il est intéressant de constater que les données relatives aux importations qui en résultent dans AGLINK, données indiquées en équivalent de poids carcasse, sont étonnamment semblables aux données concernant les échanges en poids de produit dans AMAD.

Les résultats des calculs et la valeur des contingents tarifaires utilisés dans le modèle sont indiqués aux lignes 1 et 2. Le contingent tarifaire a été remis à l'échelle pour être compatible avec les données d'importations AGLINK et avec le taux de remplissage moyen. Les importations de viandes préparées ont été prises en compte, mais rendues exogènes. Nous avons supposé que les importations de viandes préparées représentent une part fixe de la consommation, et la constante utilisée dans le modèle se trouve à la ligne 5 pour 1999.

NOTES

1. Pour consulter en détail la couverture des produits et des pays, voir le chapitre sur le modèle AGLINK
2. Le nombre de lignes tarifaires utilisées pour calculer le taux moyen des droits de douane dans chaque pays est très variable, et ce pour le même groupe de produits (voir tableau I.6).
3. On peut trouver une description des différentes méthodes d'administration dans l'OMC du 26 mai 2000.
4. Lorsque l'agrégation s'effectue au niveau du produit, le détail des contingents tarifaires individuels n'apparaît plus (l'encadré et graphique I.3). Par exemple, le contingent tarifaire au niveau du produit peut être composé de plusieurs contingents tarifaires, chacun ayant son propre taux de remplissage. Le taux de remplissage moyen au niveau du produit est calculé comme le rapport de la somme des importations déclarées à la somme des contingents prévus, et ce pour chacun des composants du contingent agrégé. Dans ce cas, le taux de remplissage au niveau du produit agrégé est une moyenne pondérée des composants du contingent tarifaire agrégé, et les détails relatifs aux contingents individuels sont perdus.
5. Ces calculs excluent trois pays – l'Islande, la Norvège et la Suisse.
6. Ils sont basés sur les taux consolidés de chaque pays nation la plus favorisée (NPF).
7. Dans le cas de la mise en place des calculs économétriques qui est expliquée plus loin, les taux spécifiques ne seront pas convertis en EAV.
8. Pour la volaille, les œufs, la viande ovine, le lait et le lactosérum en poudre, nous utilisons les valeurs unitaires mondiales comme prix mondial de référence car ils ne sont pas disponibles dans les *Perspectives agricoles*.
9. Toutes les données proviennent de la base de données TRAINS de l'UNCTAD, version 8.0 du printemps 2001.
10. Le 1^{er} septembre 2000, le Canada a ajouté 570 lignes tarifaires à la listes des produits en franchise de douane pour les pays moins développés. Ces lignes tarifaires comprennent des produits figurant au tableau I.7 mais ne figurent pas forcément parmi les données de TRAINS qui ont été utilisées pour les calculs. Le Canada offre désormais un accès exempté de droits de douane aux importations en provenance des pays les moins développés pour environ 90 % de ses lignes tarifaires (OMC/WT/COMTD/N/15).
11. Les pays peuvent intervenir pour des produits particulièrement protégés, mais pendant une durée limitée. Ce n'est pas l'objet de cette étude.
12. Il s'agit de taux de remplissage moyens au niveau agrégé du produit.
13. Cette procédure n'a pu être appliquée qu'au Canada, au Japon et aux États-Unis où il a été possible d'identifier des données relatives aux échanges exprimées en code SH et classifiées en dehors du quota ou non contingentées. Pour les autres pays, lorsque les taux de remplissage étaient faibles mais que les données sur les échanges indiquaient des importations supérieures au quota, nous avons dû consulter d'autres sources afin de déterminer le régime adéquat.
14. La « marge de fluctuation » peut être décrite comme la différence entre un prix intérieur et le prix mondial comprenant les droits de douane. Une différence positive signifie que le pays possède un système de soutien des prix du marché ou autres barrières non tarifaires qui nuisent à la transmission des prix. Dans l'analyse économétrique, un prix intérieur est généralement déterminé par le prix mondial et le plus bas des taux appliqués ou prévus pour la NPF, c'est-à-dire que l'on suppose que les barrières non tarifaires sont supprimées. Mais lorsqu'un prix de soutien du marché existe, comme dans le cas du beurre au Japon ou du beurre et du fromage au Canada, le prix intérieur est le prix de soutien sauf s'il est supérieur au taux tarifaire des produits en dehors du quota et au prix mondial.
15. Il n'est pas possible de prendre en compte les sous-catégories des contingents tarifaires dans l'analyse empirique. Par exemple, un contingent tarifaire agrégé au niveau du produit peut consister en plusieurs contingents tarifaires, chacun d'eux pouvant figurer dans un régime différent. Un accroissement des quotas peut donc entraîner une hausse des importations pour certains de ces contingents tarifaires mais non pour d'autres. Lorsque nous agrégeons les contingents individuels en un seul contingent tarifaire au niveau du produit dans notre analyse, nous perdons ainsi les détails relatifs à leurs composants.
16. Il est rappelé au lecteur que les équations relatives aux exportations n'ont en général pas été modifiées pour cet exercice. Des limites aux subventions à l'exportation sont encore en place et respectées.

17. Il est possible de consulter la liste des pays ayant passé des accords au titre du SGP sur les sites suivants : Canada : source www.ccr-aadrc.gc.ca/E/pub/ct/loceq/loc-e.pdf ; UE : source <http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1994/en.394R3281.html> ou Source <http://europa.eu.int/comm/trade/miti/devel/eba2.html> Japon : source www.unctad.org/gsp/japan/pdfs/japwhole.pdf États-Unis : source www.unctad.org/gsp/usa/usapdf/usaAppen1.pdf.
18. Le 1^{er} septembre 2000, le Canada a ajouté 570 lignes tarifaires à la listes des produits en franchise de douane pour les pays moins développés. Ces produits additionnels comprennent à la fois des lignes tarifaires pour des produits agricoles et non agricoles. En mars 2001, les États-Unis ont signé l'accord « tout sauf des armes » qui procure un accès en franchise de douane à la plupart des biens provenant des pays moins développés.
19. Les données de 1995 ne sont pas indiquées en raison des difficultés rencontrées pour harmoniser les données d'échanges avec les données notifiées. 1995 a été la première année de mise en œuvre. Différents pays ont démarré le processus à différents moments de l'année et les données ne sont pas homogènes.

RÉFÉRENCES

- Alston, Julian M., Colin A. Carter, Richard Greene et Daniel Pick,
« Whither Armington Trade Models? ». *Amer. J. Agr. Econ.*, mai 1990, pp. 455-467.
- Abbott, Philip C., et Philip L. Paarlberg,
« Tariff rate quotas : structural and stability impacts in growing markets ». *Agr. Econ.* 19 1998, pp. 257-267.
- Abbott, Phillip, et Adair Morse,
« TRQ Implementation in Developing Countries », paper presented at The Conference on Agriculture and the New Trade Agenda in the WTO 2000 Negotiations, 1^{er}-2 octobre, Genève, Suisse.
- DeGorter, Harry et Ian Sheldon,
« Agriculture in the WTO : Issues in reforming tariff-rate import quotas in the Agreement on agriculture in the WTO », document commissionné N. 13, St. Paul, Minnesota, Université du Minnesota, département d'économie appliquée, International agricultural trade research consortium, 2001.
- Elbehri, Aziz, Merlinda Inco, Thomas Hertel et Ken Pearson,
« L'agriculture et l'OMC en 2000 : évaluation quantitative de la libéralisation multilatérale des politiques agricoles », document présenté à la Conférence sur l'agriculture et le nouvel agenda des échanges, lors des négociations 2000 de l'OMC, 1^{er}-2 octobre, Genève.
- Gibson, Paul, John Wainio, Daniel Whitley, et Mary Bohman,
« Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets ». Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, Report n° 796.
- Hertel, Thomas W., et Will Martin,
« Liberalising Agriculture and Manufactures in a Millennium Round : Implications for Developing Countries » *World Economy* 23 : 455-470, 2000.
- Larivière, Sylvain et Karl Meilke.
« An Assessment of Partial Dairy Trade Liberalization on the US, EU(15) and Canada », Paper presented at : Policy Research Symposium, National and Trade Dairy Policies : Implications for the Next WTO Negotiations, Kansas City, 8-9 octobre 1999.
- OCDE,
« Review of Tariffs Synthesis Report », [TD/TC(99)7/FINAL], juillet 1999, Paris.
- OCDE,
« L'Accord d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en place dans les pays de l'OCDE ». 2001.
- Shaw Ian et Graham Love,
« Impacts of liberalising world trade in dairy products », ABARE research report n° 01.4, mai 2001.
- Skully David W.,
« Economics of tariff-rate quota administration », USDA, service des recherches économiques, Bulletin technique n° 1893, avril 2001.
- Tsigas, Marinos E.,
« How Should Tariff Rate Quotas be Liberalized? » Paper presented at Annual meeting of the American Agr. Econ. Ass., Tampa, Floride, 30 juillet-2 août 2000.
- UNCTAD,
« Generalized System of Preferences : handbook on special provisions for least developed countries (under the schemes of E.C, Japan, US and Canada) », (INT/97/A06) draft, mai 2001.
- Winters, L. Alan,
« Separability and the Specification of Foreign Trade Functions » *J. Inter. Econ.* 17 (1984), pp. 239-263.
- WTO,
« Tariffs and Other Quotas », [G/AG/NG/5/7], mai 2000.
- WTO,
« Tariff quota Administration Methods and Tariff Quota Fill », [G/AG/NG/S/8], mai 2000.
- WTO,
« Generalized System of Preferences : notification by Canada », [WT/COMTD/N/15].
- WTO,
Market Access – Unfinished business, post-Uruguay inventory and issues, avril 2001.

UNE ANALYSE PROSPECTIVE DES SUBVENTIONS A L'EXPORTATION POUR LE SECTEUR AGRICOLE

Cet analyse se concentre sur une politique qui fausse la compétitivité des exportations de produit agricoles : les subventions à l'exportation telles que définies dans l'article 9 de l'Accord d'Uruguay sur l'Agriculture (AUA) et notifiées à l'OMC. Les subventions à l'exportation qui suivent cette définition (appelées ci-après subventions à l'exportation) sont soumises aux limites acceptées dans le cadre de l'accord relatif à l'Agriculture du Cycle de l'Uruguay. Comme d'autres travaux de l'OCDE le montrent, beaucoup de pays ont diminué leurs subventions aux exportations bien en dessous de ces limites ou même ont suspendu unilatéralement leur utilisation. De plus, avec les réformes entreprises au sein de l'Union européenne, le plus grand utilisateur de subventions à l'exportation, et dans le contexte d'une augmentation des prix mondiaux telle que prévue dans les *Perspectives agricoles de l'OCDE 2000-2005* (appelées ci-après les *Perspectives*), il est vraisemblable que dans le futur les subventions à l'exportation soient de moins en moins utilisées. Dans ce cadre, cette étude estime que les résultats relatifs à l'élimination des subventions à l'exportation sont relativement modestes. Les plus gros impacts se trouveraient sur des marchés domestiques particuliers et sur les marchés mondiaux des produits laitiers pour lesquels, selon les *Perspectives*, une grande part des exportations reste subventionnée à moyen terme. Bien sûr, si les pays venaient à renverser leur décision unilatérale de réduire les subventions aux exportations alors l'élimination aurait des effets significativement plus larges que ceux estimés dans cette étude. Donc, dans les conditions que l'on s'attend à prévaloir sur la période des *Perspectives*, l'importance d'un accord multilatéral destiné à réduire ou à éliminer les subventions à l'exportation réside dans le fait qu'il assurerait que les suspensions actuelles ou les réductions dans l'utilisation des subventions en deçà des limites de l'OMC deviennent permanentes, que leur utilisation future soit dissociée des conditions du marché ou des changements politiques unilatéraux et que les distorsions potentielles futures en matière de concurrence aux exportations soient ainsi réduites.

Les implications et les résultats reposent sur certaines hypothèses fondamentales. La première série d'hypothèses est implicite dans le modèle utilisé pour l'analyse et le point de départ ou la base de comparaison que sont les *Perspectives*. Le modèle AGLINK est un modèle d'équilibre partiel basé sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite sur les marchés mondiaux des produits de base, sauf là où les différences de qualité sont considérées empêcher une forte concurrence entre les fournisseurs. AGLINK, qui est entretenu par le Secrétariat de l'OCDE et les membres qui coopèrent avec l'OCDE, est utilisé pour les *Perspectives* et l'analyse politique tournée vers l'avenir. Le centre d'intérêt de ce rapport se limite aux effets sur les marchés des produits de base des subventions à l'exportation dans le contexte de ces hypothèses sous-jacentes. Changer ces hypothèses pourrait affecter les résultats. Par exemple, si les marchés mondiaux de la viande étaient considérés comme plus concurrentiels qu'ils ne sont modélisés actuellement, l'élimination hypothétique des subventions à l'exportation pourrait avoir des implications différentes sur les marchés de la viande. Si on regarde la base de comparaison, les *Perspectives* prévoient une augmentation des prix mondiaux de la plupart des produits à moyen terme alors que les taux de change se maintiennent globalement aux niveaux prévalant au début de l'année 2000. Dans ces conditions, l'importance des subventions à l'exportation devrait décroître sur la plupart des marchés de l'OCDE. A l'inverse, si les prix mondiaux s'avéraient plus faibles que prévu ou si les taux de change se raffermisssaient, notamment pour ceux des pays possédant un système de prix

de soutien internes, certains d'entre eux pourraient bien être tentés de réintroduire voir d'augmenter les subventions aux exportations, tout en demeurant dans les limites imposées par l'Accord d'Uruguay. Dans ce cas, les conséquences de la suppression de ces subventions à l'exportation en seraient augmentées d'autant.

La seconde hypothèse clé concerne l'attitude des décideurs politiques face à la suppression des subventions à l'exportation. En effet, leur élimination exerce une pression sur les programmes de soutien interne des prix. Dans ce scénario, on a postulé que les politiques internes seront ajustées de façon à permettre une baisse des prix intérieurs et ce même s'il existe d'autres options permettant d'assurer la stabilité des prix de soutien. Au lieu d'autoriser la baisse des prix intérieurs, les gouvernements peuvent maintenir la stabilité des prix internes en introduisant d'autres politiques de distorsion des marchés. Celles-ci pourraient inclure l'introduction et le renforcement des autres mesures de distorsion des marchés telles que le contrôle de l'offre, le stockage public ou des politiques alternatives de concurrence aux exportations, dans les limites multilatérales.

Il y a plusieurs instruments que le gouvernement peut utiliser pour affecter la compétitivité des produits agricoles sur les marchés mondiaux. Les politiques relatives à la compétitivité des exportations pourraient influencer les décisions des importateurs en diminuant de façon artificielle les prix des biens du pays exportateur par rapport à celui de ses concurrents (après ajustement des différences possibles telles que celles relatives à la qualité ou aux coûts de transport). L'OCDE est actuellement engagée dans toute une série d'analyse relatives à ces mesures. Alors que la présente étude se concentre sur les subventions à l'exportation, cette politique n'opère pas séparément des autres politiques qui faussent également la concurrence. Les limites relatives à l'une de ces options pourraient en théorie être compensées par le biais de l'utilisation croissante de la part des gouvernements d'autres instruments politiques, dans les limites d'accords multilatéraux existants ou nouveaux. Comme tel, un accord visant à éliminer les subventions à l'exportation représenterait une étape importante vers la réduction des distorsions au niveau de la compétitivité des exportations. Toutefois, un tel accord serait insuffisant à lui seul. D'autres politiques de compétitivité des exportations qui peuvent servir à perpétuer les distorsions et les inefficacités des marchés devraient aussi être « contrôlées ».

Introduction

Les subventions aux exportations telles que définies dans l'article 9 de l'Accord d'Uruguay et notifiées à l'OMC (font référence tout simplement par la suite aux subventions aux exportations) abaissent les prix mondiaux et faussent les flux d'échange dans la mesure où les importateurs n'achètent plus les biens les moins chers des exportateurs les plus performants mais au contraire se fournissent auprès de n'importe quelle source proposant les prix les plus bas nets des subventions des gouvernements. Par conséquent, la quantité livrée sur les marchés étrangers ne dépend pas du prix de l'exportateur ou de ceux de ses concurrents sur ces marchés mais plutôt de la décision du gouvernement quant à la quantité qui devra être soustraite du marché intérieur. En outre, les pays peuvent utiliser les subventions aux exportations pour limiter les fluctuations sur le marché intérieur en augmentant les exportations pendant les périodes de forte production et en les diminuant dans le cas inverse. Le recours aux subventions aux exportations pour stabiliser les marchés intérieurs augmente l'instabilité sur le marché mondial dans la mesure où les courants d'échange dépendent moins des conditions sur les marchés mondiaux et plus des politiques de soutien internes présentes dans les pays. Par conséquent les exportations subventionnées faussent le marché en gonflant les échanges du pays entraînent une diminution des prix mondiaux et réduisent, voire éliminent, la transmission des prix du marché mondial au marché domestique.

Comme résultat de l'Accord d'Uruguay sur l'agriculture, les subventions aux exportations ont été plafonnées et soumises à des engagements de réductions annuelles au cours de la période de mise en œuvre. A la fin de l'année 2000 les primes à l'exportation dans les pays développés devraient s'établir à des niveaux de dépenses ou de quantités respectivement de 36 % et 21 % au-dessous de ceux de la période de base 1986-88. Le Rapport de l'OCDE intitulé *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : Une*

évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE, dénommé ci-après Rapport de l'OCDE sur la mise en œuvre de l'Accord d'Uruguay sur l'agriculture, se concentre sur la période d'exécution. Ce rapport collecte et évalue les données provenant des notifications des pays auprès de l'OMC ainsi que les échéances. Le présent document se propose d'analyser à partir du modèle AGLINK l'impact de l'élimination des subventions à l'exportation. Cette analyse compare les projections du scénario de base telles que publiées dans les *Perspectives agricoles de l'OCDE 2000-2005* (auquel nous ferons référence dans la suite de l'étude par le mot « *Perspectives* ») avec un scénario alternatif dans lequel les limites des primes à l'exportation sont réduites graduellement et de manière égale à partir de 2001 pour être complètement éliminées en 2005.

Cette partie est structurée comme suit : après l'introduction, une première section introduit les données relatives aux notifications et qui sont pertinentes pour l'étude. Une troisième section présente le modèle AGLINK et se concentre sur les niveaux des primes à l'exportation utilisées dans les *Perspectives*. L'annexe fournit de plus amples informations quant à ces valeurs. Le lecteur y trouvera également des renseignements quant aux méthodes employées pour la mise en œuvre du scénario dans le contexte du modèle AGLINK. Les deux sections suivantes présentent les résultats du scénario en même temps qu'une alternative basée sur des mesures politiques différentes. Une sixième section met l'accent sur les hypothèses critiques pouvant affecter les résultats. Les conclusions seront présentées dans la section finale de ce papier.

Les données relatives aux déclarations des pays auprès de l'OMC.

Comme fait mention dans le Rapport de l'OCDE *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE*, beaucoup de pays ont éliminé ou suspendu les primes de quelques ou même tous les produits exportés au-delà des exigences du cycle de l'Uruguay. Cette action unilatérale peut être due en partie aux prix mondiaux élevés lors des premières années de mise en œuvre, ce qui a permis à plus de pays d'exporter sans subvention. Mais certaines des réductions peuvent être attribuées aux changements des politiques. Selon les données récentes sur les déclarations beaucoup de pays continuent d'éviter d'avoir recours aux subventions pour au moins certains produits et ce, malgré la baisse des prix mondiaux. Par conséquent, l'emploi des primes à l'exportation n'est plus aussi largement répandu au sein des pays Membres de l'OCDE. Environ 90 % des dépenses relatives à l'emploi de subventions aux exportations sont imputables à l'Union européenne. Cette tendance générale sous-tend les *Perspectives* selon lesquelles le recours aux primes à l'exportation demeure faible et celles-ci sont employées de façon étroite relativement aux limites de l'Accord d'Uruguay.

Un deuxième résultat important du rapport du Secrétariat sur l'emploi des primes à l'exportation au cours de la période de mise en œuvre est l'importance relativement grande des limites exprimées en volume en comparaison de celles exprimées en valeur. Les tableaux publiés dans le Rapport de l'OCDE *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE* montrent que les limites en volume sont le plus souvent près de deux fois supérieures aux limites en valeur. Il doit être noté que l'utilisation des subventions à l'exportation au cours d'une année donnée de la période de mise en œuvre jusqu'à une date donnée peut excéder le niveau correspondant d'engagement du fait de l'application de reports de provisions pour exportations non subventionnées de l'année antérieure, mais que cela n'est pas possible dans la période retenue. En se concentrant sur le plus grand utilisateur de subventions à l'exportation, une part de 50-80 % des engagements en volume de l'Union européenne est employée contre une part de 40-60 % des limites en valeur. L'importance des limites en volume se vérifie quand on se concentre sur les produits et pays intégrés dans le modèle AGLINK. L'annexe rapporte une comparaison des résultats du scénario de base avec les limites en valeur des primes à l'exportation pour montrer qu'en général les limites en valeur ne devraient vraisemblablement pas être plus contraignantes au cours de la période de prévisions. Suite à cette découverte il a été décidé de se concentrer dans l'étude sur les limites en volume sans tenir compte des limites en valeur.

Résumé d'AGLINK et des Perspectives

Les projections des *Perspectives* sont utilisées comme base de comparaison dans la présente étude. Les hypothèses concernant les subventions à l'exportation ont été changées pour introduire leur élimination et les résultats ont été comparés au scénario de base afin de mesurer les effets des subventions au cours de la période de prévisions. Il est donc important que le lecteur comprenne le modèle AGLINK ainsi que les hypothèses et les résultats des *Perspectives* de base elles-mêmes.

AGLINK est un modèle économétrique structurel conçu afin de simuler les principaux marchés des pays de l'OCDE et du monde. Les produits du modèle sur lesquels l'étude s'est concentrée sont le blé, les céréales secondaires, les oléagineux, le riz, la viande bovine, la viande porcine, la volaille, le lait, le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre (LEP), le lait entier en poudre et quelques autres produits laitiers. Certains autres produits sont inclus dans le modèle à divers degrés mais ne seront pas directement mentionnés dans la présente étude soit en terme de primes à l'exportation soit en terme de résultats, bien que ceux-ci seront affectés par les changements sur les marchés des produits concernés. Dans ce cadre, la présente étude néglige les effets produits-croisés entre les produits AGLINK et ceux non modélisés. Lorsque ces interactions sont significatives, les résultats pourraient être altérés si le modèle était développé pour être plus inclusif. Par exemple, omettre l'alimentation animale non céréalière pourrait impliquer que la présente étude sous-estime les effets prix d'une élimination d'une subvention à l'exportation. Les changements du modèle spécifiques à cette analyse sont décrits dans l'annexe. Le modèle se concentre sur un horizon de moyen terme avec 2005 comme année finale pour les *Perspectives*.

Tableau II.1. Subventions aux exportations dans les Perspectives

	Produits	2000/01 Limites (milliers de tonnes)	Exportations : moyennes des Perspectives 2001-05	
			Total	Subventionnées
Canada	Beurre	4	3	3
	LEP	45	28	28
	Fromage	9	27	9
République tchèque	Produits laitiers (sauf poudre)	63	n.d.	41
	Beurre	n.d.	34	34
	Fromage	n.d.	16	16
Union européenne	Blé	14 439	17 067	14 295
	Céréales secondaires	10 400	10 400	10 400
	Riz (y compris intra-UE)	145	1 129	144
	Beurre	399	197	197
	LEP	273	222	222
	Fromage	321	463	321
	Lait entier en poudre	489	489	489
	Viande bovine	822	822	822
	Viande porcine	402	1 067	402
Norvège	Viande volaille	290	718	290
	Beurre	6	3	3
	Fromage	16	24	16
États-Unis	Beurre	21	2	2
	LEP	68	142	68
	Fromage	3	62	3
Total des autres	Céréales secondaires	n.d.	n.d.	164
	Autres produits laitiers	n.d.	n.d.	652
	Viande ovine	n.d.	n.d.	1
	Viande bovine	n.d.	n.d.	7
	Viande de porc	n.d.	n.d.	5
	Viande de volaille	n.d.	n.d.	27

Source : Rapport de l'OCDE L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE.

Dans les Perspectives les exportations subventionnées sont faibles pour les céréales mais plus élevées pour les produits de l'élevage

Comme rapporté en annexe, les niveaux prévus pour les exportations subventionnées sont basés sur les données relatives aux déclarations, les limites finales et les niveaux d'exportations des *Perspectives*. Les décisions de l'OMC concernant le régime laitier canadien sont incluses du fait que la plupart des exportations laitières canadiennes sont considérées comme étant subventionnées, mais les *Perspectives* n'ont pas été ajustées pour refléter les changements subséquents de la politique laitière du Canada, ni les récentes décisions concernant les sociétés de ventes à l'étranger des États-Unis. Étant donnée l'augmentation des prix mondiaux dans les *Perspectives* et l'élimination ou la suspension unilatérale des subventions à l'exportation de plusieurs pays déjà, le rôle de ces dernières dans les *Perspectives* est important mais n'affecte pas directement tous les marchés des produits. Les quantités exportées avec ou sans subventions, sont résumées dans le tableau II.1. Les dernières colonnes montrent la moyenne annuelle sur la période 2001-2005 des exportations totales et des exportations subventionnées. Les quantités limites des *Perspectives* (qui sont égales aux limites finales de l'Accord d'Uruguay) sont également présentées. Ce tableau montre seulement les pays et produits représentés dans le modèle AGLINK et dont les exportations sont vivement subventionnées. Les autres exportations subventionnées ont été additionnées dans les dernières lignes du tableau II.1 sous la rubrique « Total Autres » ainsi que certains produits des pays de la liste pour lesquels il n'y a pas de série correspondante dans AGLINK.

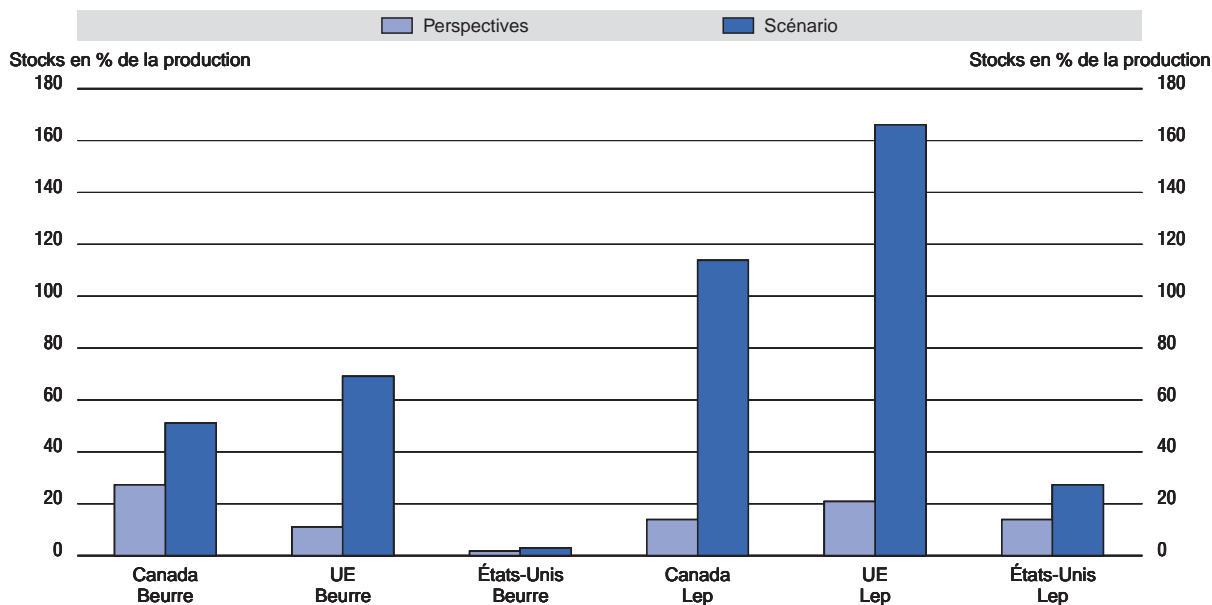
Le tableau II.1 met l'accent sur l'importance relative de l'Union européenne quant à l'utilisation des subventions à l'exportation. Dans le cas des céréales, l'Union européenne est la seule source d'exportations subventionnées dans les *Perspectives*. Au sein des récentes déclarations des pays, il apparaît que la Hongrie a également subventionné des exportations de céréales, ce qui ne devrait pas perdurer d'après les *Perspectives* dans la mesure où les prix hongrois et mondiaux ne présentent pas de différences. La dépendance de l'Union européenne à l'égard des subventions pour le blé diminue au cours de la période de prévisions comme conséquence des changements des politiques, de la hausse des prix mondiaux et de la faiblesse de l'euro. À l'opposé, les exportations subventionnées de l'Union européenne pour les céréales secondaires, les produits de l'élevage et les produits laitiers devraient se maintenir aux limites de volume ou se fixer à des niveaux proches de celles-ci. Dans ce cas, le scénario requiert des réductions importantes des exportations dans le cas où les primes à l'exportation seraient supprimées, sauf dans le cas où une partie des exportations peut être effectuée sans avoir recours aux primes en raison des variations de prix. En dehors de l'Union européenne les réductions des primes à l'exportation pour les produits laitiers ont été requises au Canada, en République tchèque, en Norvège et aux États-Unis ainsi que des quantités supplémentaires provenant d'autres pays comme le montre la composante « Autre ». Les autres pays offrent également quelques petites primes à l'exportation pour la viande, qui ne seront pas prises en considération dans le scénario.

Contrôle des quantités ou prix de soutien

Les subventions à l'exportation servent comme instruments de politique par lesquels les pays peuvent maintenir les prix aux producteurs à des niveaux de soutien supérieurs aux prix mondiaux. Il existe des instruments supplémentaires comme les stocks publics ou les contrôles de l'offre. Face à un programme d'élimination des primes à l'exportation les responsables des politiques doivent choisir soit de laisser les prix tomber en dessous des niveaux de soutien soit de contrôler les quantités (augmenter les stocks ou diminuer la production) pour maintenir les prix aux niveaux de soutien. Souvent les contrôles de quantité en fait explicitent ou résultent des politiques dans certains pays qui peuvent spécifier les schémas de gestion de l'offre ou les prix d'intervention pour l'achat des stocks publics ; mais appliquer de telles politiques dans le scénario donne des résultats qui sont moins comparables entre pays et pourrait ne pas représenter de solutions à long terme.

Par exemple, l'option consistant à détenir des stocks publics requiert de la part du gouvernement qu'il achète et entrepose les quantités qui auraient été exportées avec subventions. Les stocks peuvent être

Graphique II.1. Stocks publics par rapport à la production en 2005 – si utilisés pour compenser les réductions des exportations subventionnées



Source : Secrétariat de l'OCDE.

constitués chaque année en fonction de la taille de la réduction des primes à l'exportation. Si les détentions de stocks étaient utilisées à maintenir le prix de marché que les producteurs reçoivent et que les consommateurs paient au niveau existant de soutien des prix, alors il n'y aurait pas de possibilité de réduire la production ou d'accroître la consommation puisque le niveau de la distorsion de prix sur le marché domestique resterait inchangé ; seul le mécanisme pour atteindre ce résultat changerait. Le scénario de l'élimination des subventions à l'exportation a d'abord été simulé en permettant aux stocks publics de compenser la réduction annuelle des primes à l'exportation. Les stocks de certains produits laitiers au Canada, Union européenne et États-Unis montrent les conséquences de ce choix politique. Ceci est illustré par le graphique II.1. qui montre l'impact sur les stocks publics relativement à la production intérieure en 2005. Les stocks passent de valeurs relativement faibles dans le cas des *Perspectives* (qui dépendent des exportations subventionnées), à des niveaux importants dans le cas du scénario d'élimination des primes à l'exportation. Pour le LEP au Canada, dans l'Union européenne et aux États-Unis, les stocks relativement à la production augmentent respectivement de 114, 166 et 27 % afin de maintenir les prix au niveau présenté dans les *Perspectives*. Ces amplitudes relativement à la production reflètent l'importance que peuvent avoir sur ces marchés les subventions à l'exportation. Des stocks conséquents seraient de même requis sur les marchés d'autres produits pour lesquels les pays subventionnent fortement leurs exportations. Ces résultats mettent en évidence la pression pour réformes les politiques intérieures et trouver des mesures alternatives, mais compatibles avec les règles de l'OMC, au soutien des producteurs puisque l'accumulation des stocks exigée par le maintien des prix de soutien face à l'élimination des primes à l'exportation ne serait vraisemblablement pas soutenable.

Des mesures de politiques alternatives telles que les contrôles de production pourraient être employées plutôt que d'accumuler des stocks de plus en plus grands. Dans ce cas, les limites de production existantes seraient réduites ou de nouvelles limites seraient imposées pour éliminer l'écart entre la production et la consommation intérieures répondant aux niveaux de soutien des prix observés. Dans ce cas, de nouveau, le niveau de distorsion de prix resterait inchangé, et la consommation ne serait pas touchée par l'élimination de la subvention à l'exportation. Les producteurs recevraient le même prix produit

pour une plus petite quantité de quota de production. Cela les encouragerait uniquement à demander des rentes de contingentement plus fortes plutôt qu'à faire une offre plus sensible au prix.

Bien entendu, l'autre option possible consisterait à réformer les politiques en réduisant le soutien et en permettant aux prix intérieurs de tomber au-dessous des prix de soutien. Dans la présente étude nous avons fait l'hypothèse que les décideurs politiques répondront ainsi à l'élimination des primes à l'exportation, sans supposer que les paiements directs ou les mécanismes alternatifs de soutien au producteur seront appliqués pour compenser la diminution conséquente des prix aux producteurs. Ce changement de politique a été imposé dans tous les pays qui appliquent cette politique. L'hypothèse implicite, lorsque les quotas de production laitière sont en place, est que la chute dans le prix produit serait reflétée par une baisse dans les prix du loyer des droits au quota, de telle manière que les contraintes de la production offerte restent astreignantes même si les prix chutent. Selon cette hypothèse qui permet une réponse du prix interne, la politique laitière du Canada qui fixe la production à partir du niveau estimé de la consommation pour des prix de soutien donnés, a été modifiée pour permettre aux prix intérieurs de décroître comme cela est expliqué dans l'annexe. En permettant aux prix de répondre, plutôt qu'aux quantités, les effets entre les pays sont plus comparables.

Résultats du scénario

Le tableau II.2 figurant présente une comparaison des résultats du scénario avec ceux des *Perspectives*. Alors que les *Perspectives* supposent une continuation des politiques actuelles, le scénario impose sur la période 2001 à 2005 une élimination progressive entre 2001 et 2005 des exportations subventionnées demeurant au titre de la mise en place de l'Accord d'Uruguay. Les changements cités doivent donc être interprétés comme changements relatifs aux *Perspectives* pour une année donnée qui résulteraient d'une élimination programmée des primes à l'exportation et non d'un changement par rapport à l'année précédente.

L'élimination des exportations subventionnées contribue à la baisse des prix sur les marchés intérieurs

Les effets d'une élimination des primes à l'exportation pour les produits laitiers aux États-Unis et au Canada sont présentés dans le tableau II.2. Les exportations de ces produits sont plus faibles quand les primes à l'exportation sont supprimées, dans les deux pays. Dans le cas du fromage au Canada, les réductions des subventions sont partiellement compensées par des exportations non subventionnées en raison de la chute des prix internes et de la hausse des prix mondiaux. Les exportations de produits laitiers du Canada sont très importantes relativement au marché intérieur, par conséquent l'effet sur les prix est plus grand qu'aux États-Unis. L'élimination des exportations subventionnées se traduit par un prix du lait industriel en 2005 de 18 % plus faible au Canada comparé à la baisse de seulement 1 % du prix du lait aux États-Unis par rapport au scénario de base. Il doit être noté que dans le cas du Canada, cette réduction de prix n'est pas supposée être suffisante pour amener les producteurs à tomber à court de quotas de production, mais plutôt doit servir à réduire la valeur du loyer du quota. De plus, en ce qui concerne le Canada, les changements de politique laitière avaient pour but d'apporter les arrangements de fixation des prix laitiers en conformité avec les décisions de l'OMC, mais celles-ci n'ont pas été incorporées dans le modèle AGLINK au moment des *Perspectives* ni dans ce document. Les récentes révisions visant à allouer l'excédent laitier de la demande domestique et les limites de l'Accord d'Uruguay sur les subventions à l'exportation pour alimentation animale ne sont pas incluses dans ce document. Les conséquences de cette politique seraient que l'élimination des subventions à l'exportation pourrait engendrer de plus grosses quantités de lait allant dans des utilisations en alimentation animale plutôt que d'abaisser les prix au consommateur de produits laitiers domestiques. Mais cela dépendra de la capacité de la demande en alimentation animale à absorber les quantités croissantes de la production excédent la consommation aux prix de soutien.

La suppression des exportations subventionnées a de grandes conséquences pour de nombreux marchés des produits laitiers et de l'élevage de l'Union européenne. La baisse des exportations non compensées par des stocks plus élevés conduit à la chute des prix intérieurs et par conséquent à la diminution de la production et à la hausse de la consommation de ces produits. Qui plus est, la chute

Tableau II.2a. Scénario de l'élimination des subventions à l'exportation – Conséquences pour le marché de l'Union européenne

		2001	2002	2003	2004	2005
Produits de l'élevage – Viandes						
Exportations de viande bovine (milliers de tonnes)	Scénario	657	517	329	343	231
	Variation	-20 %	-37 %	-60 %	-58 %	-72 %
Prix de la viande bovine (euro/100 kg)	Scénario	247	179	240	201	236
	Variation	-16 %	-32 %	-9 %	-25 %	-14 %
Exportations de viande de porc (milliers de tonnes)	Scénario	935	953	862	798	762
	Variation	-6 %	-9 %	-20 %	-27 %	-32 %
Prix de la viande de porc (euro/100 kg)	Scénario	88	79	116	84	117
	Variation	-15 %	-23 %	10 %	-23 %	2 %
Produits de l'élevage – Produits laitiers						
Exportations de beurre (milliers de tonnes)	Scénario	193	173	149	80	7
	Variation	-3 %	-14 %	-27 %	-59 %	-96 %
Prix du beurre (euro/100 kg)	Scénario	354	347	333	312	266
	Variation	-2 %	-4 %	-8 %	-14 %	-25 %
Exportations du LEP (milliers de tonnes)	Scénario	218	164	109	53	2
	Variation	-12 %	-33 %	-52 %	-75 %	-99 %
Prix du LEP (euro/100 kg)	Scénario	199	189	193	207	232
	Variation	-5 %	-10 %	-9 %	-3 %	8 %
Exportations de fromage (milliers de tonnes)	Scénario	402	456	549	650	712
	Variation	-9 %	1 %	19 %	35 %	48 %
Prix du lait (euro/100 kg)	Scénario	29	27	27	27	26
	Variation	-4 %	-9 %	-10 %	-11 %	-10 %
Céréales						
Exportation de blé (milliers de tonnes)	Scénario	12.5	12.9	14.3	14.1	27.4
	Variation	-18 %	-15 %	-7 %	-9 %	14 %
Prix du blé (euro/tonne)	Scénario	100	105	106	112	114
	Variation	-15 %	-11 %	-9 %	-1 %	-3 %
Exportations de céréales secondaires (milliers de tonnes)	Scénario	8.3	6.2	4.2	2.1	4.2
	Variation	-20 %	-40 %	-60 %	-80 %	-59 %
Prix de céréales secondaires (euro/tonne)	Scénario	92	89	85	93	87
	Variation	-13 %	-14 %	-15 %	-7 %	-14 %
Importation de graines oléagineuses (milliers de tonnes)	Scénario	20.9	20.0	18.0	16.8	17.2
	Variation	0 %	-7 %	-15 %	-21 %	-17 %
Prix de graines oléagineuses (euro/tonne)	Scénario	177	175	182	191	209
	Variation	0 %	0 %	-2 %	-4 %	-4 %

Source : Résultats du modèle AGLINK de l'OCDE comparés aux données des *Perspectives*.

des prix intérieurs augmente la probabilité d'avoir des exportations non subventionnées pour les produits de l'élevage alors que les *Perspectives* n'entrevoient guère de telles opportunités. En fait, les exportations non subventionnées de fromage augmenteraient de façon substantielle, faisant plus que compenser l'élimination des primes à l'exportation, alors que les prix intérieurs dans l'Union européenne chuteraient de 5 % et que le prix mondial du fromage augmenterait en moyenne de 10 %. Des exportations non subventionnées de bœuf pourraient également apparaître étant donné la baisse moyenne de 19 % des prix de la viande bovine de l'Union européenne, bien qu'il soit difficile de comparer les prix de cette dernière avec les prix mondiaux comme cela est expliqué dans l'annexe. Les baisses des prix entraînent en 2005 une baisse de la production dans l'Union européenne de 6.5 % pour la viande bovine, 5.4 % pour la viande porcine et 4.0 % pour la viande de volaille. Ces résultats ne figurent pas dans les tableaux. Un quota fixe la production laitière qui par conséquent ne réagit pas, bien que la part destinée à l'emploi industriel diminue, alors que les prix des produits laitiers chutent ainsi que les loyers du quota. Comme dans le cas du Canada, on n'anticipe pas de changements du prix du lait de l'Union européenne suffisamment importants pour amener les producteurs laitiers de l'union à ne pas remplir leurs quotas, et donc le quota de production laitier de l'Union européenne est supposé demeurer contraignant. Ainsi, même si l'utilisation du lait change comme conséquence de l'élimination des subventions, en privilégiant l'emploi du lait liquide et des produits frais au détriment

Tableau II.2b. Scénario de l'élimination des subventions à l'exportation – Conséquences pour les marchés du Canada, des États-Unis et le marché mondial

		2001	2002	2003	2004	2005
Canada – Produits laitiers						
Exportations de beurre (milliers de tonnes)	Scénario	3	2	1	1	0
	Variation	-20 %	-41 %	-61 %	-82 %	-100 %
Exportations de LEP (milliers de tonnes)	Scénario	28	27	18	9	0
	Variation	0 %	-3 %	-37 %	-66 %	-100 %
Exportations de fromage (milliers de tonnes)	Scénario	24	24	23	22	20
	Variation	-7 %	-8 %	-16 %	-19 %	-26 %
Prix du lait (industriel) (CAN/hltr)	Scénario	57	58	55	54	51
	Variation	0 %	-1 %	-8 %	-12 %	-18 %
États Unis – Produits laitiers						
Exportations de beurre (milliers de tonnes)	Scénario	1	1	2	2	0
	Variation	0 %	0 %	0 %	0 %	-100 %
Exportations de LEP (milliers de tonnes)	Scénario	125	112	100	90	79
	Variation	-10 %	-20 %	-29 %	-38 %	-46 %
Exportations de fromage (milliers de tonnes)	Scénario	61	60	60	59	59
	Variation	-1 %	-2 %	-3 %	-4 %	-5 %
Prix du lait (USD/100 kg)	Scénario	34	35	35	36	37
	Variation	0 %	-1 %	-1 %	-1 %	-1 %
Indicateurs du marché mondial – Produits de l'élevage						
Prix du beurre (USD/100 kg)	Scénario	160	168	176	201	232
	Variation	3 %	6 %	7 %	15 %	26 %
Prix du LEP (USD/100 kg)	Scénario	157	173	187	200	203
	Variation	6 %	12 %	14 %	14 %	9 %
Prix du lait entier en poudre (USD/100 kg)	Scénario	180	187	210	216	227
	Variation	15 %	15 %	18 %	17 %	15 %
Prix de la viande bovine, Argentine (USD/100 kg)	Scénario	210	218	214	217	219
	Variation	1 %	3 %	3 %	1 %	1 %
Prix de la viande bovine, États-Unis (USD/100 kg)	Scénario	253	247	253	252	258
	Variation	0 %	0 %	1 %	-1 %	-1 %
Prix de la viande de porc, États-Unis (USD/100 kg)	Scénario	125	121	119	118	121
	Variation	1 %	1 %	2 %	1 %	0 %
Indicateurs du marché mondial – Céréales						
Prix du blé (USD/tonne)	Scénario	126	135	138	147	152
	Variation	2 %	3 %	2 %	3 %	-1 %
Prix du maïs (USD/tonne)	Scénario	102	106	114	119	119
	Variation	3 %	3 %	4 %	4 %	1 %
Prix des graines oléagineuses (USD/tonne)	Scénario	190	200	204	223	242
	Variation	1 %	-1 %	-4 %	-4 %	-4 %

Source : Résultats du modèle AGLINK de l'OCDE comparés.

des autres produits industriels, la quantité totale de lait reste prédéterminée par le quota de production totale de lait, et la baisse des prix réduira la valeur du quota.

L'élimination des primes à l'exportation a des conséquences pour le marché des céréales de l'Union européenne. Même si lors des premières années des *Perspectives* (jusqu'en 2004 dans le cas du blé), l'Union européenne dépend fortement des primes à l'exportation, les politiques européennes d'ajustement du secteur agricole sous l'Accord de Berlin diminueront les prix de soutien à partir de 2000 réduisant d'autant cette dépendance. Dans le contexte de prix mondiaux à la hausse et d'un euro faible, des prix internes moins élevés résultant de ces changements des politiques favoriseraient l'existence d'exportations non subventionnées, de blé en particulier en 2004. Par conséquent, l'impact le plus important est observé lors des premières années de réduction des limites aux exportations subventionnées comme c'est aussi durant ces années que les marchés des céréales sont les plus dépendants des primes à l'exportation. La baisse des exportations de blé (compte tenu de la mise de côté d'un volume fixe correspondant à l'aide alimentaire) n'atteint pas en 2002 la totalité des engagements de réduction requis pour parvenir à la complète élimination des subventions à

l'exportation. Au lieu de cela, les exportations non subventionnées interviennent car les prix intérieurs chutent en moyenne de 8 %, ce qui est suffisant pour rendre les exportations de l'Union européenne plus compétitives. Les subventions à l'exportation demeurent significatives pour les céréales secondaires durant la période de projections. De plus, en raison de l'écart important entre les prix internes à l'Union européenne et les prix mondiaux des céréales secondaires, les exportations non subventionnées ne commencent qu'en 2005 dans ce scénario. En conséquence, la suppression éventuelle des primes à l'exportation aura des répercussions plus importantes sur les exportations de céréales secondaires de l'Union européenne.

Dans le scénario, les marchés des céréales et des produits de l'élevage ne subissent pas seulement les effets directs de l'élimination des primes à l'exportation. Les marchés du bétail et des céréales sont liés par le biais de la demande en alimentation animale, ces effets croisés entre produits étant incorporés au modèle AGLINK. Ainsi, une conséquence indirecte d'une baisse de la production de produits animaux, résultant d'une diminution graduelle des primes aux exportations, serait un fléchissement de la demande d'aliments du bétail (bien que l'incitation à réduire la production animale soit en partie freinée par la baisse des prix des aliments du bétail). L'élimination des exportations subventionnées, en plus d'avoir des répercussions directes sur les marchés des céréales de l'Union européenne, aura donc également des effets indirects au travers de la baisse de la demande en tourteaux d'oléagineux et en céréales fourragères. Ces conséquences sont encore plus visibles dans le cas du blé, qui pourrait devenir compétitif sur le marché mondial, étant ainsi moins affecté que les céréales secondaires par la suppression des primes à l'exportation. Cette situation devrait par la suite déboucher sur une substitution du blé aux céréales secondaires dans l'Union européenne. Au final, l'écart augmente entre la production intérieure de blé et la consommation au niveau des prix mondiaux et non de soutien. L'élimination des primes à l'exportation a un effet direct limité sur le blé d'ici 2005 mais l'effet indirect de la baisse de la demande intérieure et de la concurrence entre les prix des céréales au cours de la période donne lieu à des exportations non subventionnées plus grandes.

La baisse de la demande en alimentation animale affecte également l'utilisation des tourteaux d'oléagineux. Dans une certaine mesure, la diminution de la demande en alimentation animale et les effets consécutifs sur les céréales et les oléagineux pourraient être compensés si l'analyse incluait les alimentations animales non céréalères, qui sont utilisées pour une part relativement petite de l'alimentation. Il doit aussi être noté qu'un autre effet indirect de l'élimination des primes à l'exportation au sein de l'Union européenne se traduit par une modification de la surface consacrée aux cultures. Avec la baisse des prix intérieurs des céréales les producteurs se tournent vers des exploitations plus rentables, ce qui se traduit par une hausse en 2005 des surfaces consacrées aux oléagineux de 27 % par rapport aux *Perspectives*. L'augmentation de l'offre d'oléagineux, comme conséquence de la hausse de la production intérieure, diminue les importations d'oléagineux et de produits oléagineux de l'Union européenne.

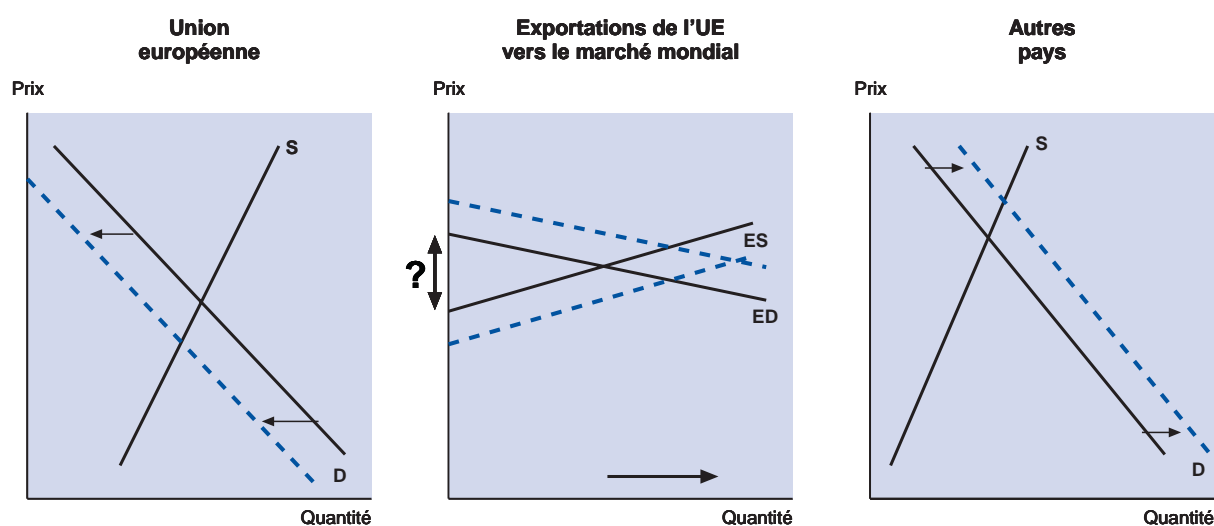
L'élimination des exportations subventionnées augmente les prix mondiaux des produits laitiers mais a un faible impact sur les prix mondiaux des céréales

La conséquence de l'élimination des primes à l'exportation pour un produit est d'en augmenter son prix sur le marché mondial. Toutefois, l'ampleur dépend de l'importance des exportations subventionnées relativement au volume total des échanges et peut être compensée par les effets croisés entre produits. Les marchés mondiaux des céréales dans les *Perspectives* sont directement touchés par les subventions jusqu'en 2005, quoique seulement dans une faible mesure comparativement à l'ensemble des marchés. Comme nous l'avons fait observer ci-dessus les effets indirects *via* le marché de l'alimentation des animaux peuvent aussi être importants. La faible production de viande dans l'Union européenne diminue la demande en nourriture animale libérant plus de céréales pour les exportations et une baisse de la demande d'importations de graines oléagineuses et de leurs produits dérivés. En même temps d'autres pays, réagissant à la hausse des prix mondiaux de la viande et des produits laitiers, augmentent leur production de produits animaux pour compenser la réduction de la part de ces produits exportés par l'Union européenne, et bien que

cette augmentation soit tempérée par l'augmentation du prix des céréales fourragères sur le marché mondial. Ainsi une part de la baisse de la demande en aliments pour animaux se transmet aux autres pays. L'effet net d'une baisse de la demande dans l'Union européenne et d'une demande plus élevée dans les autres pays est sans ambiguïté positif pour les exportations nettes de céréales de l'UE. Ceci est représenté par le graphique II.2., qui ne prend pas en compte les exportations subventionnées de céréales secondaires de l'Union européenne. Le déplacement à gauche de la courbe de demande de céréales dans l'Union européenne reflète la baisse de l'alimentation animale dans l'Union européenne, et le déplacement à droite de la courbe de demande mondiale reflète l'augmentation de l'utilisation mondiale de l'alimentation animale. Toutefois, l'effet sur les prix mondiaux des céréales est incertain comme l'illustre le point d'interrogation sur le graphique. Les résultats dépendront de la taille relative des exportations de l'Union européenne comparée au marché mondial et du degré selon lequel la réduction de la demande d'aliments pour animaux de l'UE sera remplacée par la hausse de celle des autres pays, qui elle-même dépend à son tour des élasticités du marché de la viande, des méthodes de production et de l'efficacité des capacités de conversion des aliments pour animaux. Bien entendu, la suppression des primes aux exportations amplifie la complexité de la situation mais va en s'atténuant vers la fin de la période de prévisions (2005). Le tableau II.2 montre que les résultats nets finaux sont très petits. Les prix mondiaux des céréales augmentent légèrement avec les réductions initiales et significatives des exportations subventionnées mais par la suite tombent au niveau des *Perspectives*, alors que les prix mondiaux des graines oléagineuses chutent au-dessous du niveau de celles-ci.

La baisse des subventions à l'exportation des produits de l'élevage de l'Union européenne ainsi que celle des produits laitiers du Canada et des États-Unis et des autres pays cités dans le tableau II.1 et l'annexe, ont un effet positif sur les prix des marchés mondiaux des produits d'origine animale. L'ampleur de cet effet varie en fonction des produits mais les prix du marché de la viande dans le cas du scénario tel que rapportés dans les tableaux ne diffèrent pas des *Perspectives* de manière très significative. Une raison à cela est la part relativement faible des exportations subventionnées de viande relativement aux marchés mondiaux. La faible relation entre les exportations de l'Union

Graphique II.2. **Marchés mondiaux des céréales – Effets indirects de l'élimination des subventions à l'exportation**



Source : Secrétariat de l'OCDE.

européenne et les indicateurs des prix mondiaux explique aussi l'impact relativement faible sur les marchés des viandes. Ces derniers pour ce qui est des viandes bovine et porcine sont définis dans AGLINK comme étant soit des marchés régionaux soit des marchés basés sur la qualité et qui sont peu connectés entre eux. Par exemple, les exportations de bœufs subventionnées de l'Union européenne étaient d'une certaine nature, en termes de prix ou de qualité, ou étaient destinées à des marchés où la viande bovine en provenance de la plupart des pays de l'OCDE n'était pas un substitut. Un autre facteur est l'accord d'Andriessen selon lequel l'Union européenne s'est engagée à ne pas utiliser les primes à l'exportation de viande bovine au sein du marché pacifique. Finalement les répercussions de la hausse des prix des produits de l'élevage sur la production mondiale seront quelque peu compensées par le fait que les prix mondiaux des céréales fourragères augmentent légèrement. En bref, le rôle des exportations subventionnées de viande bovine de l'Union européenne sur les marchés mondiaux, tel qu'il apparaît dans AGLINK, est modeste et même potentiellement compensé par des exportations non subventionnées de viande plus élevées dans le cas du scénario dans la mesure où les prix de l'Union européenne chutent à des niveaux leur permettant d'entrer en concurrence avec les autres exportateurs.

Alors que les exportations de viande de l'Union européenne sont faibles relativement à celles du monde, voire même inexistantes sur ces marchés, et que celles-ci ne sont pas toutes subventionnées, ses exportations de produits laitiers représentent une plus grande part du marché mondial et la plupart d'entre elles sont subventionnées. En plus, d'autres pays comme le Canada et les États-Unis doivent éliminer les exportations subventionnées de produits laitiers qui représentent une grande part de leurs exportations totales. Par conséquent, les plus fortes augmentations des prix mondiaux dans le cas du scénario sont observées sur les marchés des produits laitiers. Les prix mondiaux des produits laitiers augmentent en même temps que sont éliminées les primes à l'exportation. Ces changements dans les prix provoquent un ajustement de l'offre dans des pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui dépendent des conditions du marché et qui dans le cas des *Perspectives* n'utilisent pas de subventions aux exportations.

Hypothèses fondamentales

L'effet de l'élimination des primes à l'exportation dépend du degré de leur utilisation. Dans les *Perspectives*, leur emploi est limité en raison des décisions politiques unilatérales, de la hausse des prix mondiaux et des hypothèses sur les taux de change. Les déclarations des pays auprès de l'OMC révèlent une grande quantité de potentiels non employés, ce qui, étant données les hypothèses de base des *Perspectives* concernant les politiques actuelles, n'est pas pertinent dans cette analyse. Bien sûr, si l'hypothèse s'avère fautive et si quelque pays qui s'abstiennent actuellement d'utiliser des subventions à l'exportation changent leurs politiques en faveur de ces politiques qui faussent les échanges, les effets d'une élimination des subventions seraient alors beaucoup plus significatifs.

L'importance des subventions à l'exportation dans tout marché dépend aussi de leur magnitude par rapport à la taille totale du marché concerné. Comme telle, la construction du modèle en ce qui concerne la structure du marché comporte des hypothèses importantes. Les marchés des produits végétaux et des produits laitiers sont considérés comme des marchés mondiaux dans lesquels toutes les exportations subventionnées et non subventionnées de toutes les sources se concurrencent dans tous les marchés libéralisés. Les résultats du scénario sur les marchés mondiaux des produits laitiers démontrent les conséquences de cette hypothèse dans la mesure où l'élimination des subventions à l'exportation augmentent les prix payés par tous les importateurs et ceux reçus par tous les exportateurs. D'un autre côté, les marchés des viandes bovine et porcine sont considérés comme segmentés par régions et par des différences significatives en terme de qualité, et sont considérés comme des substituts imparfaits voire même comme n'étant pas substituables du tout entre certains marchés. Les exportations subventionnées de viande bovine de l'Union européenne, par exemple, entrent en concurrence seulement de façon limitée dans le modèle avec les exportations des autres pays de l'OCDE. En continuant avec cet exemple, quand ces exportations subventionnées sont éliminées, on estime que les importateurs des pays tiers de cette viande n'entrent pas sur le marché

pour acheter de la viande d'autres exportateurs. Suite à cette élimination des subventions à l'exportation, cela réduit l'augmentation de prix dont ces exportateurs bénéficient par rapport au cas où les marchés de la viande bovine sont complètement intégrés. D'un autre côté, des marchés de la viande plus concurrentiels pourraient également entraîner des exportations non subventionnées de viande bovine, porcine et de volaille par l'Union européenne potentiellement plus élevées dans la mesure où les prix de l'alimentation diminuent, d'où des diminutions plus faibles de la production de viande et de la demande d'aliments du bétail de l'UE ainsi que des réductions de l'augmentation des prix mondiaux de la viande causées par l'élimination des subventions à l'exportation.

De plus, afin de reconnaître l'importance des hypothèses concernant le degré de concurrence entre les marchés, il est nécessaire de considérer également les produits de base concernés. En coopération avec les membres de l'OCDE, AGLINK a été développé en partie pour estimer les effets des politiques sur les marchés de certains produits de base. L'objectif de cette liste de produits de base n'est pas que celle-ci soit complète mais plutôt qu'elle se concentre sur certains produits importants pour la majorité des pays Membres de l'OCDE et pour lesquels les politiques des pays Membres de l'OCDE sont perçues comme affectant les échanges d'autres pays de l'OCDE. Si les produits non inclus dans cette analyse étaient également pris en compte, les résultats pourraient changer en fonction du degré selon lequel ces produits se substituent ou sont complémentaires des produits inclus dans l'étude.

La nécessité de recourir aux subventions à l'exportation dépend également de la taille des écarts, s'ils existent, entre les prix de soutien et les prix mondiaux. Les *Perspectives* prévoient une hausse des prix mondiaux basée sur le redressement de la demande et les ajustements de l'offre mondiale sur la période 2000-2005. De la même façon, les hypothèses de taux de change aident à la détermination des écarts entre les prix internes et les prix mondiaux. En fait, des prix mondiaux plus forts ou des taux de change plus faibles pourraient supprimer la dépendance vis-à-vis des subventions à l'exportation à condition que l'écart entre les prix de soutien internes et les prix mondiaux soit éliminé. De l'autre côté, si la chute des prix mondiaux venait à être plus forte que celle anticipée dans les *Perspectives* ou si les fluctuations des taux de change des pays exportateurs sont plus importantes que celles attendues, cela se traduirait alors par des quantités plus grandes d'exportations subventionnées que celles des *Perspectives*. Si les écarts entre les prix de soutien et les prix mondiaux se maintenaient, la pression sur les politiques intérieures serait alors plus forte. Dans ce cas, il est peu vraisemblable que l'on ait des exportations non subventionnées et les mécanismes de soutien interne dépendraient bien plus des exportations subventionnées. De plus, si les prix mondiaux étaient inférieurs à ceux anticipés, les pays seraient tentés d'avoir recours aux primes à l'exportation dont les limites n'auraient pas été pleinement employées. Dans ce cas, l'élimination des subventions à l'exportation aurait également des effets plus grands et plus largement disséminés.

Sensibilité des résultats : les conséquences des hypothèses alternatives relatives à l'euro

Dans la mesure où l'Union européenne est responsable de la plus grande part des subventions à l'exportation dans les *Perspectives*, la valeur de l'euro représente une hypothèse extrêmement importante dans le contexte de la présente étude. Les conséquences d'une élimination des subventions à l'exportation sous des hypothèses alternatives concernant l'euro sont détaillées dans le tableau II.3, immédiatement après les résultats de l'élimination des subventions à l'exportation en utilisant le taux de change des projections de base. Le scénario d'élimination des subventions à l'exportation est répété deux fois, chacune selon une hypothèse de taux de change différente. Le scénario alternatif de « l'euro faible » emploie le taux de 1.133 euro par dollar des États-Unis du 27 septembre 2000 sur la période des *Perspectives*. Ce taux est approximativement 22 % plus faible que celui des projections de base. Le scénario alternatif « euro fort » part de l'hypothèse de 0.80 euro par dollar des États-Unis, ce qui représente un retour aux niveaux de l'ECU qui prévalait au milieu des années 90 et est approximativement 14 % plus fort que la valeur de l'euro dans les *Perspectives*. Les résultats des projections de base, qui emploie la valeur des *Perspectives* d'environ 0.93 euro par dollar des États-Unis, sont également résumés dans le tableau II.3. Les résultats sont présentés de telle façon

qu'ils indiquent le changement en pourcentage des prix européen et mondiale suite à l'élimination hypothétique des subventions à l'exportation. Chaque paire de colonne correspond au taux de change donné et les changements en pourcentage le sont par rapport à des projections de base avec des subventions à l'exportation et le même taux de change. Ainsi, les changements en pourcentage peuvent être interprétés comme les conséquences estimées d'une élimination des subventions à l'exportation à moyen terme selon une certaine valeur de l'euro.

Si l'euro s'avère plus faible que celui estimé dans les *Perspectives*, alors les prix mondiaux seront plus élevés une fois convertis en euros ou, alternativement, les prix à l'exportation de l'Union européenne seront plus faibles une fois convertis dans d'autres monnaies. Dans la mesure où la différence entre les prix européen et mondial est réduite ou même éliminée par un euro plus faible, l'Union européenne est moins dépendante des exportations subventionnées. Ainsi, les effets du scénario d'élimination des subventions à l'exportation sont plus faibles. Ainsi que le montre le tableau II.3 le changement en pourcentage du prix du lait de l'Union européenne suite à l'élimination des subventions à l'exportation correspond environ à la moitié des effets constatés dans les projections de base. L'euro faible permet aux exportations non subventionnées de remplacer les exportations subventionnées existantes plus rapidement, particulièrement pour le fromage, en réduisant les conséquences négatives sur les prix de l'Union européenne. De la même façon, les effets sur les céréales secondaires de l'Union européenne sont substantiellement différents dans la mesure où l'euro plus faible permet aux exportations non subventionnées de remplacer la plupart des exportations subventionnées dans le scénario relatif à l'élimination, suite simplement à une légère réduction des prix internes. Les conséquences pour les prix mondiaux sont également plus faibles dans le cas du scénario de l'euro faible. L'impact positif sur les prix mondiaux des produits laitiers causé par l'élimination des subventions à l'exportation est réduit dans le cas d'un euro plus faible. Ainsi, les effets du scénario « euro plus faible » sur tous les marchés sont réduits dans la mesure où les prix internes de l'Union européenne sont beaucoup plus proches des niveaux mondiaux même avant l'élimination des subventions à l'exportation.

Un euro plus fort que celui utilisé dans les *Perspectives* élargirait les écarts entre les prix de l'Union européenne et les prix mondiaux, augmentant ainsi la dépendance de l'Union européenne vis-à-vis des subventions à l'exportation. Dans ce cas, la réduction des subventions à l'exportation aurait des effets correspondants plus importants que ceux indiqués dans le tableau II.3. Les effets de scénario sont plus grands pour tous les produits de base. Les prix internes doivent tomber à un niveau du prix mondial exprimé en euros beaucoup plus faible avant que les exportations non subventionnées soient possibles. En fait, ce n'est que dans les cas de blé et du fromage que les exportations non subventionnées remplacent entièrement les exportations subventionnées suite à l'élimination hypothétique à cette valeur de l'euro. Cependant, les exportations non subventionnées de blé atteignent les niveaux subventionnés uniquement durant la dernière année de la période de projection, si bien que les diminutions de prix sont plus élevées que celles constatées dans les projections de base durant les premières années du scénario. Pour les céréales secondaires, la viande et les produits laitiers, les résultats d'une élimination des subventions à l'exportation ont des effets plus importants sur le marché de l'Union européenne dans le cas où l'euro est plus fort que celui estimé dans les *Perspectives*. Les prix des produits de base diminuent d'une manière significative dans la mesure où les exportations non subventionnées restent en général assez faibles voire nulles suite à l'élimination des subventions à l'exportation car les prix mondiaux exprimés en euro restent faibles par rapport aux prix internes. De même, le fromage est une exception dans la mesure où il est fort probable que les exportations non subventionnées augmentent car les prix diminuent (toujours en comparaison avec les projections de base qui utilisent la même hypothèse de taux de change). Mais cette importance relative des exportations non subventionnées est compensée par le fait que l'on s'attend à ce qu'une grande quantité de lait utilisée pour fabriquer les autres produits laitiers soit transférée à la production de fromage. Dans ce cas les prix mondiaux des produits végétaux vont probablement augmenter mais les changements demeureront modestes. Par contre, la hausse des prix des produits laitiers sur les marchés mondiaux sera nettement plus importante suite à l'élimination des subventions à l'exportation dans le contexte d'un euro fort, contrairement au cas où on utilise le taux de change des *Perspectives*.

Tableau II.3. **Résultats de l'élimination des subventions aux exportations sous différentes hypothèses relatives à la valeur de l'euro**

Changement en pourcentage dû à l'élimination des subventions à l'exportation

	Euro faible		Hypothèse de base		Euro fort	
	Moyenne 2001-05	2005 Résultats	Moyenne 2001-05	2005 Résultats	Moyenne 2001-05	2005 Résultats
Prix de l'Union européenne						
Viande bovine	-15	-18	-19	-14	-23	-25
Viande porcine	-8	-9	-10	2	-13	-14
Beurre	-9	-19	-10	-25	-12	-27
LEP	0	10	-4	8	-5	6
Lait	-6	-5	-9	-10	-11	-13
Blé	-2	-2	-8	-3	-12	-2
Céréales secondaires	-6	-4	-13	-14	-15	-20
Prix des marchés mondiaux						
Viande bovine (zone Pacifique)	1	-1	2	1	2	1
Viande bovine (Mercosur)	-1	-2	0	-1	0	-1
Beurre	11	22	11	26	13	30
LEP	8	6	11	9	12	11
Lait entier en poudre	11	9	16	15	20	21
Blé	-1	-2	2	-1	5	2
Céréales secondaires	1	0	3	1	4	2
Oléagineux	-1	-2	-2	-4	-2	-4

Source : Résultats du modèle AGLINK de l'OCDE en cas d'élimination des toutes les subventions à l'exportation (comparaison du scénario par rapport au scénario de base sous la même hypothèse concernant le taux de change).

Conclusions

En utilisant AGLINK comme modèle sous-jacent à l'analyse et les *Perspectives* comme base de comparaison, cette étude examine le rôle à moyen terme des subventions à l'exportation telles que définies sous l'article 9 de l'AUA et notifiées à l'OMC pour certains marchés mondiaux des produits de base dans le contexte d'une concurrence parfaite entre des produits homogènes. Les estimations montrent que l'élimination des primes à l'exportation entraîne des changements mineurs au niveau des marchés mondiaux des céréales et de la viande mais augmente fortement les prix mondiaux des produits laitiers. Ces résultats diffèrent des anticipations *a priori* selon lesquelles mettre fin aux exportations subventionnées provoque de fortes hausses des prix mondiaux (en particulier pour les céréales) et ce, car les exportations subventionnées ne sont pas très utilisées, que ce soit selon les notifications récentes des pays auprès de l'OMC ou les *Perspectives* à l'horizon 2005. Par conséquent, l'élimination des exportations subventionnées affecte principalement les marchés où une part importante des échanges se fait avec subventions c'est-à-dire les marchés des produits laitiers et les marchés de l'Union européenne.

La baisse des primes à l'exportation selon les *Perspectives* dépend de la hausse des prix mondiaux relativement aux niveaux de 1999, des changements dans les principales politiques de l'Union européenne et d'un certain ensemble d'hypothèses sur les taux de change. Si les prix mondiaux étaient plus hauts que prévu ou si les taux de change clés étaient plus bas, alors le rôle des subventions à l'exportation dans les marchés mondiaux serait plus faible. Dans ce contexte, une élimination des subventions à l'exportation aurait des effets plus faibles sur les marchés mondiaux et intérieurs. Par contre, si les prix mondiaux venaient à diminuer ou les taux de change des pays avec des prix de soutien venaient à se renforcer, alors les pressions pour subventionner les exportations se feraient plus fortes. Par conséquent, les pays qui utilisent actuellement les subventions à l'exportation pourraient y recourir encore plus et les pays ayant suspendu de façon unilatérale leurs exportations subventionnées pourraient se tourner à nouveau vers ces mesures. Ainsi, dans le contexte de prix mondiaux plus faibles

ou de taux de change plus favorables aux pays utilisant des subventions à l'exportation, les effets d'une élimination des primes à l'exportation seraient plus importants pour les marchés mondiaux et bien plus de marchés domestiques seraient touchés. Ceci souligne l'avantage d'une élimination multilatérale des primes à l'exportation par rapport à l'élimination unilatérale actuelle ou la suspension dans plusieurs pays : même si en l'état actuel du marché les répercussions de la suppression des primes aux exportations sont faibles, l'accord multilatéral exclurait une reprise des exportations subventionnées, ce qui est actuellement légal au-delà des limites de l'Accord d'Uruguay.

Les exportations subventionnées sont l'un des nombreux instruments que les décideurs politiques peuvent employer pour maintenir les prix intérieurs au-dessus des prix mondiaux, étant données les limites aux importations. En excluant la possibilité que les pays imaginent des moyens non traditionnels de faciliter les exportations (tels que l'emploi abusif de primes à l'exportation, l'aide alimentaire, ou des arrangements d'échanges de type monopolistiques) dans les limites d'accords multilatéraux existants ou à venir, l'élimination des exportations subventionnées met des pressions sur les politiques internes qui doivent soit permettre aux prix de soutien de diminuer grâce à la chute des prix, soit se tourner vers des instruments alternatifs. Les pays peuvent choisir de perpétuer les distorsions de marché domestique en contrôlant les offres ou achetant les surplus de production à un prix fixe. Dans tous les cas, le pays cesserait de dépendre des primes à l'exportation sans toutefois abandonner les prix de soutien. Les marchés mondiaux bénéficieraient toujours de l'élimination des exportations subventionnées et les importateurs se tourneraient vers les sources les plus efficaces plutôt que celles dépendant le plus de l'aide des gouvernements. Toutefois, le contrôle de l'offre ou la détention des stocks par l'État continueront à isoler les marchés internes, en interdisant toute transmission des prix entre les producteurs et les consommateurs, et ce tant au niveau intérieur qu'international. Ces politiques continueront donc à encourager l'offre et à décourager la consommation. De plus, il est vraisemblable que la gestion de stocks soit une politique peu soutenable en raison de la forte accumulation de stocks chaque année. Clairement, chacune des réponses politiques visant à maintenir inchangé le niveau des prix de soutien se traduit par une continuation des distorsions du marché. Les prix de soutien, même avec des contrôles rigoureux de l'offre, attirent les capitaux dans l'industrie et créent des rentes économiques et des droits acquis tout en décourageant la consommation. Cependant la distorsion créée ne concernerait que le marché intérieur et aurait moins de conséquences sur les marchés mondiaux que les primes à l'exportation.

La réponse des pouvoirs publics pour une élimination des subventions à l'exportation avec le moins de conséquences pour les marchés serait un abandon radical des prix de soutien. Si les pays voyaient dans l'élimination des subventions à l'exportation une opportunité de mettre fin aux prix de soutien comme moyen de soutien interne sans remplacer ces mesures par des mesures alternatives faussant le marché, alors les signaux du marché seraient transmis sans être entravés par l'intervention du gouvernement. En bref, les producteurs et consommateurs sur les marchés nationaux et étrangers interagiraient par le biais de la libéralisation des marchés pour décider si les utilisations optimales des biens pour chaque pays se trouvent sur les marchés domestiques ou les marchés d'exportation.

ÉLABORATION DANS AGLINK DU SCÉNARIO SUR LES SUBVENTIONS A L'EXPORTATION

Subventions à l'exportation dans les *Perspectives*

Pour extrapoler les subventions à l'exportation les principales données disponibles sont les déclarations des pays auprès de l'OMC et les *Perspectives* elles-mêmes. Le texte suivant présente les données issues du rapport de l'OMC *Les subventions aux exportations : document de base du Secrétariat* [G/AG/NG/S/5], qui résume les déclarations des pays ainsi que du Rapport de l'OCDE intitulé *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : Une évaluation de sa mise en œuvre de dans les pays de l'OCDE* (désigné désormais sous le nom de Rapport de l'OCDE sur la mise en œuvre des Accords d'Uruguay sur l'agriculture). En général les déclarations disponibles les plus récentes sur l'emploi des subventions à l'exportation se réfèrent à la période 1998/99 de l'OMC ou à l'année civile 1998.

L'aspect le plus intéressant peut-être des subventions à l'exportation rapportées dans les déclarations est leur faible nombre relativement aux limites de l'Accord d'Uruguay. Beaucoup de pays ont le droit de subventionner nombre de leurs produits agricoles selon les limites établies par l'Accord d'Uruguay. Certains toutefois ont choisi de façon unilatérale de les éliminer. Pour cette analyse nous avons seulement tenu compte des combinaisons de pays et de produits qui sont inclus de façon explicite dans le modèle AGLINK et qui n'ont pas été éliminés de façon unilatérale. Supposer le contraire aurait rendu impossible toute comparaison des résultats du scénario avec les *Perspectives*. Si les pays par la suite changent leurs politiques et exercent à nouveau leur droit de recourir aux exportations subventionnées, alors les *Perspectives* et cette analyse devront être réexaminées pour incorporer ce changement.

Pour les produits qui sont intégrés dans le cadre du modèle AGLINK, les informations concernant les déclarations des pays Membres de l'OCDE sont résumées dans le tableau II.A.1. Il existe d'autres produits ou d'autres pays possédant un potentiel non utilisé de primes aux exportations, mais il n'en sera pas fait état ici. Dans le cas du Canada la récente déclaration quant aux exportations de produits laitiers pour chaque ligne de produits laitiers est égale à zéro. Toutefois, suivant le rapport d'appel de l'OMC de novembre 1999, et conformément aux hypothèses communes du Secrétariat et de ses collaborateurs à Agriculture et agro-alimentaire Canada qui sous-entendent que les subventions se poursuivent dans les *Perspectives*, les exportations totales enregistrées dans le rapport du groupe spécial sont utilisées ici. D'un autre côté, le règlement de la Foreign Sales Corporation des États-Unis n'a pas été incorporé dans les *Perspectives* et n'est pas considéré par cette étude. Alors que les changements induits par la mise en conformité avec le Rapport de l'organe d'appel [WT/DS108/AB/R] auront probablement quelques conséquences pour les marchés, aucune information sur l'évolution des politiques n'est actuellement disponible et ne figure donc pas dans les *Perspectives*. Les produits qui sont incorporés dans cette étude sont le blé, les céréales secondaires, le riz, les oléagineux, les viandes bovine, porcine, ovine et viande de volaille, le lait, le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre (LEP), et le lait entier en poudre. L'analyse prend également partiellement en compte les autres produits laitiers. Le modèle se concentre principalement sur les pays de l'OCDE, et par conséquent un pays non membre est inclus seulement quand ses échanges peuvent affecter les marchés mondiaux.

Le tableau met l'accent sur quelques résultats critiques du Rapport de l'OCDE *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de* dont la plupart des données sont extraites. L'utilisation des subventions à l'exportation au cours de la période de mise en œuvre a été dominée par l'Union européenne. Là où les autres pays exportent des milliers de tonnes avec subventions, l'Union européenne en exporte, elle, des millions. De même, bien que ce ne soit pas un résultat critique, la liste des produits cités dans le tableau contient également plus d'entrées pour les produits animaux et laitiers que les céréales. En fait, à part l'Union européenne et les exportations de céréales de la Hongrie, les subventions à l'exportation sont plus importantes (en nombre si non en quantité) pour les produits animaux quand on considère les produits et les pays Membres étudiés dans le modèle AGLINK. Dans le tableau II.A.1, le biais général des subventions à l'exportation envers les produits animaux par rapport aux produits céréaliers confirme les résultats du scénario selon lesquels les subventions à l'exportation, ont des impacts plus grands sur les marchés laitiers mondiaux en particulier que sur les marchés mondiaux des céréales.

Tableau II.A.1. **Données quantitatives notifiées à l'OMC pour les produits AGLINK**

Milliers de tonnes

Produits		Notifications à l'OMC – Quantités données		
		De l'année 1998 du GATT		Limite finale
		Appliquée	Limite	En 2000
Australie	Autres produits laitiers			
	Graisses	1	16	13
	Matières solides non grasses	1	66	51
Canada	Beurre	11	7	4
	Lait écrémé en poudre	30	51	45
	Fromage	27	11	9
République tchèque	Autres produits laitiers	71	34	30
	Lait en poudre	19	73	67
	Tous produits laitiers (sauf poudre)	40	68	63
Union européenne	Beurre	24	(part de l'agrégat ci-dessus)	
	Fromage	14	(part de l'agrégat ci-dessus)	
	Autres produits laitiers	2	(part de l'agrégat ci-dessus)	
Union européenne	Blé et farine de blé	14 017	16 82	14 439
	Céréales secondaires	14 775	11 982	10 843
	Riz	144	145	145
	Beurre et huile de beurre	165	435	399
	Lait écrémé en poudre	222	298	273
	Fromage	226	363	321
	Autres produits laitiers	951	1 049	958
	Viande bovine	722	947	822
	Viande de porc	743	483	402
	Viande de volaille	343	345	290
Hongrie	Blé	1	1 242	1 141
	Céréales secondaires	481	592	164
	Fromage blanc crémeux	0	2	2
	Porc abbatus	5	38	35
	Porc	4	99	91
Islande	Poulets de chair	20	121	111
	Viande ovine	0	2	2
Norvège	Viande bovine	2	2	1
	Viande de porc	1	4	4
	Viande ovine	1	1	1
	Beurre	2	6	6
	Fromage	23	19	16
Suisse	Produits laitiers	54	68	62
	Bovins reproducteurs (000 têtes)	0	12	11
Turquie	Viande de volaille	2	2	2
	Crème	0	0	0
États Unis	Beurre et huile de beurre	0	30	21
	Lait écrémé en poudre	130	84	68
	Fromage	3	3	3
	Autres produits laitiers	5	5	0
	Viande de volaille	4	30	28

Sources : Colonnes 1 et 2 – Subventions à l'exportation de l'OMC : document de base du Secrétariat, Canada d'après *Les Mesures affectant l'importation du lait et l'exportation de produits laitiers au Canada, Rapport du groupe spécial [WT/DS113R]* ; colonne 3 – Rapport de l'OCDE sur *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE*.

Plus grande pertinence des limites de l'Uruguay en volume plutôt qu'en valeur

Un second point mis en avant par le Rapport de l'OCDE sur *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de* est l'importance relative des limites en quantité sur les limites des dépenses. Ce document montre que les limites en volume sont environ deux fois plus souvent dépassées que les limites en valeur. On retrouve également ce résultat quand on se concentre sur les produits du modèle AGLINK. Dans le cas de l'Union européenne, le plus gros utilisateur des subventions à l'exportation, le rapport rassemble les déclarations de 1995-97 et montre que 50-80 % des engagements en volume sont utilisés contrairement aux 40-60 % des engagements en valeur.

Les limites en valeur n'ont guère été importantes dans le passé mais elles pourraient le devenir dans le futur. Pour cette analyse prévisionnelle les niveaux de dépenses sur la période de projections doivent être considérés. Les *Perspectives* anticipent des prix des biens dans plusieurs pays qui indiquent si les limites en valeur peuvent être un obstacle aux exportations subventionnées. En prenant le niveau des exportations des *Perspectives* et en le multipliant par l'écart des prix, une dépense équivalente peut être calculée pour chaque année de la période de projections. Ce calcul ne sera bien entendu pas applicable dans les cas où les prix ne sont pas directement comparables ou si une fraction des exportations s'effectue sans subventions, ce qui est souvent le cas pour les produits de l'élevage. Toutefois, ces calculs sont comparés aux limites finales en valeur dans le tableau II.A.2.

Le tableau fait apparaître seulement les produits et pays pour lesquels un prix intérieur est inclus dans le modèle AGLINK et pour lesquels un niveau de dépenses peut-être calculé. La première colonne de chiffres présente la valeur limite à la fin de la période de mise en œuvre convertie en dollars, en utilisant les taux de changes qui figurent dans les *Perspectives*. La deuxième colonne de données présente l'écart moyen entre le prix intérieur et le prix mondial, en utilisant les données issues du modèle, sans aucun ajustement pour tenir compte de la qualité, des coûts de transport, ou de la nature des prix (*i.e.* prix à la production, prix de gros ou prix au détail). Les différences au niveau de la qualité peuvent s'avérer particulièrement importantes pour les biens les moins homogènes tels que les viandes et les fromages. Par conséquent ces marges donnent parfois des estimations imprécises de l'écart entre les prix internes et prix mondiaux. Quand cet écart n'est pas positif l'abréviation « n.d. » (non disponible) figure dans le tableau. Les dépenses des autres produits laitiers pour l'Union européenne qui sont calculées dans le tableau se réfèrent seulement au lait entier en poudre et par conséquent ne reflètent pas de façon précise la dépense totale de la plus grande gamme de produits qui se trouvent sous ces limites. Il est important de noter que, à l'exception des produits laitiers pour le Canada, de la viande de porc pour la Hongrie et du LEP pour les États-Unis, les écarts entre les prix mondiaux et les prix intérieurs en 2005 sont inférieurs à ceux de 1998, la dernière année pour laquelle les données sur les déclarations étaient disponibles. C'est pour l'Union européenne, le plus gros utilisateur d'exportations subventionnées, que la diminution de l'écart entre prix domestiques et prix mondiaux est la plus évidente, ce en raison de l'intégration des réformes récentes des politiques agricoles qui vont diminuer les prix de soutien.

La troisième colonne de données du tableau montre le produit moyen sur la période 2001-2005 entre l'écart de prix des *Perspectives* et les exportations. La comparaison de la première avec la dernière colonne du tableau montre que les dépenses implicites des *Perspectives* sont généralement proches des niveaux requis pour atteindre les valeurs

 Tableau II.A.2. Moindre importance des limites en valeur dans les *Perspectives*

Produits	Limites des valeurs finales dans l'Accord d'Uruguay (millions USD)	Moyennes des <i>Perspectives</i> 2001-05		
		Écart de prix (si positive) (USD/tonne)	Dépenses implicites (marge* exportations totales) (millions USD)	
Canada	Beurre	16	2 373	8
	Lait écrémé en poudre	44	2 127	62
	Fromage	23	4 034	109
Union européenne	Blé et farine de blé	1 218	n.d.	n.d.
	Céréales secondaires	942	19	194
	Riz	43	n.d.	n.d.
	Beurre et huile de beurre	905	2 183	428
	Lait écrémé en poudre	253	615	141
	Fromage	300	2 851	1 311
	Autres produits laitiers	688	989	475
	Viande bovine	1 344	398	325
	Viande de porc	125	n.d.	n.d.
Hongrie	Viande de volaille	98	n.d.	n.d.
	Blé	5	n.d.	n.d.
	Céréales secondaires	1	0	n.d.
États Unis	Porc	12	212	45
	Poulets de chairs	14	n.d.	n.d.
	Beurre et huile de beurre	30	1 443	3
	Lait écrémé en poudre	82	1 093	156
	Fromage	4	1 591	98
	Volaille	14.6	n.d.	n.d.

Sources : Colonnes 1 et 2 – Subventions à l'exportation de l'OMC : document de base du Secrétariat ; colonne 3 – Rapport de l'OCDE sur L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE.

limites. Les exceptions concernent le fromage et le LEP pour le Canada, le fromage pour l'Union européenne, la viande porcine pour la Hongrie et le fromage et le LEP pour les États-Unis. Toutefois, dans la plupart de ces cas les dernières subventions à l'exportation ne sont pas bornées par les limites en valeur même si les prix du modèle AGLINK indiquent un écart de prix positif. Ceci implique que la comparaison des prix utilisées ci-dessus ne peut pas représenter la dépense effective de subvention par unité ou que toutes les exportations ne sont pas subventionnées. Par exemple, la diversité des fromages rend suspecte toute comparaison des prix et les limites en valeur pourraient être évitées en sélectionnant de façon prudente les variétés bénéficiant de subventions. Pour certaines catégories du tableau telle que le fromage et la viande porcine en Hongrie, le commerce a lieu avec et sans subvention dans les données historiques et on s'attend à ce qu'il en soit de même dans les *Perspectives*. Par conséquent il est probable que les restrictions de l'Accord d'Uruguay quant au niveau de subvention de ces exportations soient contraignantes comme cela serait alors mis en évidence par les calculs du tableau. Une hypothèse similaire s'applique aux données relatives aux exportations de LEP des États-Unis dans les *Perspectives*, qui dépassent les limites de volume bien que les prix internes soient plus élevés que les prix mondiaux. Dans ce cas, c'est la situation géographique qui est déterminante, car le prix mondial est mesuré en Europe du nord alors que le Mexique est un gros importateur de lait écrémé en poudre. Les produits laitiers canadiens posent plus de difficultés dans la mesure où il n'y a pas de données dans les notifications du Rapport du groupe spécial pouvant servir de référence afin de déterminer si les limites des dépenses ont été contraignantes par le passé.

Comme cela a été le cas jusqu'à présent dans la période de mise en œuvre, les *Perspectives* prévoient que les limites en terme de dépenses seraient moins importantes que celles en quantité. De plus, dans le contexte du scénario d'élimination des subventions aux exportations, les limites en valeur devraient être moins contraignantes que celles en volume. La diminution des subventions aux exportations d'un pays se traduit par la chute des prix intérieurs et la hausse des prix mondiaux, ce qui réduit les écarts entre les deux même quand les quantités diminuent. Avec les dépenses égales aux marges multipliées par les quantités, il est peu probable que les limites en valeur qui ne sont pas contraignantes dans la plupart des notifications et dans les *Perspectives* le soient beaucoup plus rapidement dans le cas du scénario d'élimination des subventions que les limites en volume. En conclusion, les données sur les déclarations provenant de l'OMC et résumées dans le Rapport de l'OCDE sur *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE*, ainsi que les résultats des *Perspectives* et du scénario nous autorisent dans ce document à nous concentrer sur les limites en volume qui sont les plus à même d'être une contrainte. En fin de compte, que les limites en valeur ou celles en volume soient réduites à zéro, les conséquences de l'élimination des primes aux exportations seront les mêmes en ce que les exportations subventionnées seront supprimées.

Selon les Perspectives, les subventions aux exportations sont faibles en quantité, en particulier pour les céréales

Étant donné le fait que l'on se concentre sur les limites en volume plutôt que sur celles en valeur la prochaine étape dans cette analyse est d'identifier les subventions aux exportations dans les *Perspectives* et de les comparer au plan de réduction. Ce dernier est une hypothèse du scénario. À partir des limites finales en 2000 de l'Accord d'Uruguay, le scénario d'élimination des subventions consiste à une réduction progressive jusqu'à zéro de ces limites en cinq étapes identiques de 2001 à 2005. Les conséquences dépendront bien évidemment du rôle des primes aux exportations dans les *Perspectives*.

Les exportations subventionnées de blé, de céréales secondaires, de viande bovine et de produits laitiers dans l'Union européenne sont des variables endogènes dans AGLINK. Elles figurent dans le modèle au titre d'outils politiques permettant aux décideurs de maintenir les prix internes au-dessus du niveau des prix de soutien. Pour ce qui concerne l'agrégation des autres produits laitiers, les *Perspectives* se concentrent sur le lait entier en poudre en supposant qu'une certaine part du total est allouée au lait entier en poudre et que cette allocation est utilisée quelle qu'en soit son importance dans la mesure où elle est nécessaire au maintien des prix du lait au niveau ou au-dessus des prix de référence. Par conséquent, le modèle AGLINK possède pour la plupart des produits de l'Union européenne des variables et des équations spécifiques pour les exportations non subventionnées qui s'appliquent conformément aux politiques internes.

Pour les autres produits de l'Union européenne du modèle AGLINK, tels que le riz ou la viande de volaille, ainsi que pour d'autres pays les exportations totales sont déterminées plutôt que les exportations subventionnées. Dans certains cas, les deux sont égales et l'on ne s'attend pas à ce qu'il y ait des exportations non subventionnées sur la période de prévisions. Pour d'autres produits, seule une partie des exportations sont subventionnées. Le tableau II.A.3 présente les quantités rapportées dans les déclarations récentes, ainsi que les quantités limites finales et les données des *Perspectives*. Concernant les données des *Perspectives* des deux dernières colonnes, ce sont les moyennes annuelles sur la période 2001-2005 des exportations totales et des exportations subventionnées qui figurent dans le tableau. Les données citées sont seulement celles qui correspondent aux produits et pays du modèle AGLINK. Par exemple, lorsque les données du modèle incluent une variable correspondant aux limites des exportations subventionnées fixées par l'Accord d'Uruguay, et que celles-ci diffèrent complètement des données du plan de mise en œuvre, ce seront les données d'AGLINK qui seront présentées dans le tableau car on postule qu'elles correspondent plus exactement aux définitions des produits figurant dans le modèle.

Tableau II.A.3. Quantités des exportations subventionnées dans les Perspectives

Milliers de tonnes

Produits	Quantité subventionnée GATT 98	Limite quantité finale	Moyenne des Perspectives 2001-05		
			Exportations Perspectives	Quantité subventionnée	
Canada	Beurre	11	4	3	3
	Lait écrémé en poudre	30	45	28	28
	Fromage	27	9	27	9
	Autres produits laitiers	71	30	n.d.	30
République tchèque	Lait en poudre	19	67	0	0
	Tous produits laitiers (sauf poudre)	40	63	n.d.	41
	Beurre	24	n.d.	34	34
	Fomage	14	n.d.	16	16
	Autres produits laitiers	2	n.d.	n.d.	2
Union européenne	Blé et farine de blé	14 017	14 439	17 067	14 295
	Céréales secondaires	14 775	10 843	10 400	10 400
	Riz (y compris intra UE)	144	145	1 129	144
	Beurre et huile de beurre	165	399	197	197
	Lait écrémé en poudre	222	273	222	222
	Fromage	226	321	463	321
	Autres produits laitiers (Lait entier en poudre)	951	958	489	489
	Viande bovine	722	822	822	822
	Viande ovine	743	402	1 067	402
	Viande de volaille	343	290	718	290
Norvège	Beurre	2	6	3	3
	Fromage	23	16	24	16
États-Unis	Beurre et huile de beurre	0	21	2	2
	Lait écrémé en poudre	130	68	142	68
	Fomage	3	3	62	3
	Autres produits laitiers (Lait entier en poudre)	5	0	13	0

Sources : Colonnes 1 et 2 – Subventions à l'exportation de l'OMC : document de base du Secrétariat, Canada d'après *Les Mesures affectant l'importation du lait et l'exportation de produits laitiers au Canada, Rapport du groupe spécial [WT/DS113R]* ; colonne 2 – Rapport de l'OCDE sur *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE* ; colonnes 3 et 4 *Perspectives agricoles de l'OCDE* et hypothèses de la présente étude.

Dans la troisième colonne du tableau, une notation « n.d. » signifie qu'il n'y a pas de donnée sur les exportations correspondant dans AGLINK. Il est également important de noter que la rubrique exportations de lait entier en poudre se réfère parfois à l'agrégation des autres produits laitiers, dans ce cas les deux premières colonnes et la troisième peuvent ne pas être homogènes par définition. Des questions se posent quant aux unités, en raison notamment du fait que les données d'AGLINK ne correspondent pas toujours précisément à celles des notifications des pays. Les unités quant aux produits laitiers sont également incertaines puisque certains d'entre eux peuvent en fait être en équivalent lait pour des pays alors que le tableau ci dessus considère que toutes ces entrées sont en poids produit. Certaines exportations subventionnées sont très petites comparées soit aux limites finales soit aux exportations totales. Par exemple les subventions aux exportations de produits laitiers en Australie, celles accordées au blé et aux produits animaux en Hongrie et à la viande de volaille aux États-Unis sont assez modestes. Celles-ci sont supposées égales à zéro au cours de la période de projection et ne sont pas présentées dans le tableau II.A.3. Dans le cas de l'Australie, les changements dans les politiques de soutien interne à partir de juillet 2000 appuie l'hypothèse selon laquelle il n'y a pas d'exportations laitières subventionnées dans les Perspectives. Quant aux données relatives aux exportations subventionnées de céréales secondaires en Hongrie, bien qu'importantes dans les données de notification, elles ne seront pas incluses dans la mesure où les Perspectives ne prévoient pas d'écart entre les prix intérieurs et mondiaux. Les exportations subventionnées de produits laitiers du Canada sont extraites du rapport du groupe spécial de l'OMC plutôt que des déclarations elles-mêmes.

Le tableau II.A.3 ne présente pas les niveaux de primes à l'exportation même pour les combinaisons de produits et de pays dont les flux d'échange ne sont pas représentés dans le modèle. En d'autres termes, le tableau II.A.3 ne présente pas de données pour les pays de l'OCDE s'il n'y a pas de variable d'exportation correspondante dans le modèle AGLINK. Cependant, l'on s'attend à ce que ces subventions aux exportations aient un impact sur les marchés où elles sont importants relativement au commerce mondial. Ces quantités de subventions aux exportations qui ne peuvent être liées directement et de façon individuelle aux variables du modèle AGLINK sont additionnées dans le

Tableau II.A.4. Subventions à l'exportation figurant dans cette étude

Produit et code des produits	Notifications à l'OMC		Inclus dans cette analyse		Supprimé		Partie incluse			
	Engageant [G/AG/NG/S/5]	Notifié	Engageant	Notifié	Engageant	Notifié	Engageant (Relatif)	Notifié		
							(Milliers de tonnes)		(Pour cent)	
1. Blé et farine de blé	48 277	14 023	14 439	14 017	33 838	6	30	100		
2. Céréales secondaires	21 129	15 311	10 843	14 775	10 286	536	51	96		
3. Riz	628	144	145	144	483	0	23	100		
4. Oléagineux	2 491	0	0	0	2 491	0	0	n.d.		
5. Huiles végétales	1 529	10	0	0	1 529	10	0	0		
6. Tourteaux d'oléagineux	308	0	0	0	308	0	0	n.d.		
7. Sucre	4 243	1 884	0	0	4 243	1 884	0	0		
8. Beurre et huile de beurre	529	167	426	167	103	0	81	100		
y compris le Canada	529	178	430	178	99	0	81	100		
9. Lait écrémé en poudre	646	380	341	351	305	29	53	92		
y compris le Canada	646	410	386	381	260	29	60	93		
10. Fromage	460	253	341	252	119	1	74	100		
y compris le Canada	460	280	350	280	110	1	76	100		
11. Autres produits laitiers	1 342	1 060	557	512	785	548	41	48		
y compris le Canada	1 342	1 131	557	512	785	619	41	45		
12. Viande bovine	1 258	729	822	722	436	7	65	99		
13. Viande de porc	605	748	444	743	162	5	73	99		
14. Viande de volaille	644	370	290	343	354	27	45	93		
15. Viande ovine	26	1	0	0	26	1	0	0		
16. Animaux vivants	123	5	0	0	123	5	0	0		
17. Oeufs	114	116	0	0	114	116	0	0		
18. Vin	485	7	0	0	485	7	0	0		
20. Fruits et légumes	6 904	2 407	0	0	6 904	2 407	0	0		
21. Tabac	222	7	0	0	222	7	0	0		
22. Coton	89	0	0	0	89	0	0	n.d.		

Sources : Colonnes 1 et 2 – Subventions à l'exportation de l'OMC : document de base du Secrétariat, Canada d'après *Les Mesures affectant l'importation du lait et l'exportation de produits laitiers au Canada, Rapport du groupe spécial* [WT/DS113R] ; colonnes 3 et 4 *Perspectives agricoles de l'OCDE* et hypothèses de la présente étude ; colonnes 5 et 6 – égales respectivement à col. 1 moins col. 3) et (col. 2 moins col. 4) ; colonnes 7 et 8 égales respectivement à (col. 5 divisée par col. 1) et (col. 6 divisée par col. 2).

tableau II.A.4. Les premières colonnes du tableau II.A.4 sont extraites des colonnes 1 et 2 des données de 1998 du tableau II.3 de l'OMC *Les subventions aux exportations : document de base du Secrétariat* (page 5). Ces données correspondent au total des engagements en volume et des notifications au GATT pour l'année 1998. Comme l'indique l'OMC, ces agrégations « ne peuvent être considérées qu'à titre indicatif » car il est possible que les unités ne soient pas comparables d'un pays à l'autre. Cependant, les volumes agrégés des exportations subventionnées de tous les pays sont comparés avec ceux qui figurent dans cette analyse (troisième et quatrième colonne du tableau II.A.4) ce qui met en évidence à la fois la quantité omise en terme absolu (cinquième et sixième colonnes) et la part des subventions à l'exportation totales qui est contenue dans la présente étude (septième et huitième colonne). En d'autres termes, nous pouvons tester le degré suivant lequel les primes aux exportations ont été incluses dans cette analyse en identifiant les pays et les produits qui sont inclus dans le modèle par rapport aux données historiques de notification (colonnes finales du tableau II.A.4.). Par exemple, cette étude a incorporé des variables relatives aux exportations subventionnées qui représentent seulement 30 % des engagements totaux pris pour le blé mais quasiment 100 % de son utilisation actuelle. D'un autre côté, aucun des engagements ou des applications relatives aux produits oléagineux ne sont incluses en raison du très petit montant qui est utilisé. Le tableau II.A.4 montre également les données de l'OMC relatives à des produits qui ne sont pas couverts par AGLINK et qui ne sont donc pas inclus dans la présente analyse. En ce qui concerne les produits d'AGLINK, la part manquante de l'utilisation des exportations subventionnées est généralement très étroite.

Le tableau II.A.4 montre qu'il est difficile d'incorporer à AGLINK les exportations subventionnées des autres produits laitiers. Le modèle exclurait 619 milliers de tonnes d'entre elles à moins d'une démarche plus poussée pour les besoins de cette étude. La raison pour laquelle les produits laitiers canadiens sont présentés séparément dans le tableau II.A.4 réside dans les décisions de l'OMC selon lesquelles une certaine partie de ces exportations n'aurait pas été subventionnée. La notification originale canadienne ne rendait compte d'aucune subvention d'exportation laitière en 1998, ce qui correspond à l'entente du Canada au moment de la notification. En conséquence, le document général de l'OMC qui résume les données notifiées n'en relève aucune. Ainsi, pour être complet sur les

exportations subventionnées de 1998, les quantités de produits laitiers canadiens exportées du Rapport du Panel (tableau II.2, page 10) sont ajoutées dans le tableau II.A.4, bien qu'il doit être mis en évidence que les décisions de l'OMC ne s'appliquent qu'à certaines catégories de lait utilisé aux exportations. De la même manière, suite aux décisions sur les sociétés de ventes à l'étranger, les subventions à l'exportation des États-Unis auraient été corrigées si ces quantités avaient pu être identifiées. Mais cela n'est pas possible pour l'instant. Étant données les données sur les subventions à l'exportation de produits laitiers, si cette méthode avait été utilisée pour évaluer la période correspondante à l'année 1998 du GATT, il aurait alors manqué la moitié de l'agrégation autres produits laitiers (en incluant les autres produits laitiers du Canada). L'agrégat pour les autres produits laitiers est important à cause principalement de l'Union européenne. Pour ce qui est des produits laitiers échangés cette étude se concentre sur le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre et le lait entier en poudre qui ont tous déjà été pris en compte dans le cas de l'Union européenne. Les pays qui subventionnent leurs exportations de produits laitiers mais qui ne sont pas modélisés par AGLINK, tels que la Suisse, représentent une autre source de difficultés. Ces exportations subventionnées des autres produits laitiers seraient également réduites dans le scénario, ce qui aurait des répercussions sur les marchés mondiaux. Les effets des échanges de produits laitiers qui ne figurent pas explicitement dans le modèle sont relativement importants. Pour tenter d'évaluer ces effets, on a augmenté la demande mondiale de beurre, de fromage, de LEP et de lait entier en poudre d'un quart de la réduction des primes à l'exportation des autres produits laitiers, bien que dans les faits cette répartition ne soit pas équitable. Cette méthode est débattue dans la prochaine section.

Mise en œuvre du scénario dans le modèle AGLINK

En coopération avec les pays participants Membres de l'OCDE, le Secrétariat assure la maintenance du modèle AGLINK, un modèle économétrique structurel représentant pour certains produits agricoles les marchés mondiaux et les marchés domestiques d'une sélection de pays Membres et non membres. Le scénario sur les primes à l'exportation, dont il est fait mention dans la première section de ce papier, a été réalisé à partir du modèle AGLINK en imposant un ensemble d'hypothèses alternatives relatives aux subventions aux exportations qui remplacent celles utilisées dans les *Perspectives agricoles* de l'OCDE. La solution du scénario est alors comparée à celle des *Perspectives* pour déterminer les effets d'une élimination des subventions aux exportations. Le texte ci-après explique les méthodes employées par le Secrétariat pour mettre en œuvre le changement de politique au sein d'un système large et complexe.

Le texte suivant fait l'hypothèse que le lecteur est familier avec les modèles structurels en général et le modèle AGLINK en particulier. Les pays Membres de l'OCDE peuvent se procurer la documentation du modèle sur le site Internet du Secrétariat. Ce texte explicatif concerne les lecteurs qui souhaiteraient reproduire ou au moins comprendre les méthodes de cette analyse et est cohérent avec la démarche du Secrétariat qui vise à améliorer l'interaction entre les utilisateurs du modèle. Les explications pourront ne pas être suffisamment générales pour être accessibles aux lecteurs peu familiers au modèle.

La mise en œuvre du scénario sur les subventions aux exportations a nécessité plus qu'un simple changement des hypothèses. AGLINK poursuit deux buts celui de l'analyse des politiques et celui de la création des *Perspectives*. En tant que tel certains leviers politiques ont été introduits dans les pays modélisés, bien que la méthode d'introduction ne vise pas uniquement à l'analyse future des politiques. Pour certains produits dans certains pays le modèle a dû être transformé pour passer d'une structure de perspectives vers une structure plus appropriée à la simulation des politiques, tout en préservant les relations fondamentales et la solution des *Perspectives* de base. En général, la mise en œuvre d'un scénario dans le contexte du modèle AGLINK peut être de trois types : changements dans le modèle, changements des hypothèses ou modifications exogènes au niveau des valeurs estimées. Le scénario requiert de prendre en considération le module de l'Union européenne pour divers produits, les marchés des produits laitiers au Canada et aux États-Unis ainsi que plusieurs petits changements dans les modules d'autres pays.

Laisser les prix de soutien du Canada chuter tout en maintenant l'offre constante

Comme noté précédemment certaines parties des exportations du Canada sont supposées être subventionnées selon les règles du groupe spécial de l'OMC et celles des collaborateurs au processus des *Perspectives*. Dans le modèle de base utilisé pour les *Perspectives* 2000, toutefois, les exportations de beurre sont exogènes et celles de lait écrémé en poudre sont les résidus des identités permettant d'équilibrer le marché, les prix étant fixés par des paramètres politiques. Les exportations de fromage sont estimées comme étant une fonction à la fois des limites du GATT et des prix relatifs mondiaux et canadiens du fromage. De plus, comme le quota de production du lait au Canada est en pratique basé sur des estimations de l'utilisation, il en sera donc de même dans le modèle AGLINK. L'hypothèse sous-jacente à cette structure est que toute quantité produite de produits laitiers qui excède la quantité consommée est exportée sur les marchés mondiaux. Il est nécessaire de comprendre que cette structure n'est pas compatible avec les récents changements de la politique laitière du Canada suite aux décisions de l'OMC. La présente analyse est basée sur les *Perspectives* et repose sur les hypothèses politiques qui y figurent.

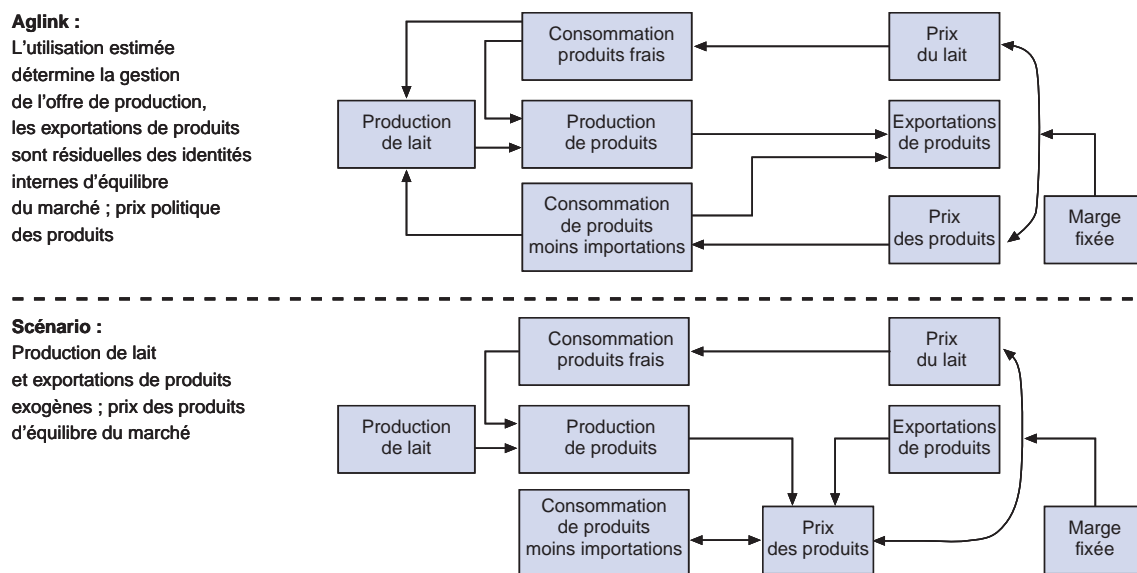
Pour diminuer les exportations selon un plan de réduction des subventions à l'exportation les politiques laitières du Canada ne peuvent continuer à utiliser les exportations pour libérer cette partie de la production qui

n'est pas consommée aux prix de soutien. Pour réduire les subventions aux exportations le Canada peut soit diminuer les quotas de production pour diminuer les exportations de produits laitiers sans changer les prix de soutien soit réduire les prix de soutien pour augmenter la consommation sans changer la production, voire une combinaison de ces deux options. C'est la règle politique consistant à réduire les prix qui a été imposée afin de respecter une certaine cohérence entre les pays, comme cela est discuté dans le texte principal.

A partir de l'hypothèse fondamentale de cette étude, les premiers changements au sein du modèle ont commencé par la transformation des prix du beurre et du lait écrémé en poudre en prix d'équilibre du marché qui ne dépendent donc plus des décisions politiques. Les exportations de LEP produits deviennent donc exogènes et par conséquent plus faciles à ajuster dans le cadre du scénario de réduction des subventions aux exportations. En d'autres termes, les prix relatifs montrent que les exportations canadiennes non subventionnées de lait écrémé en poudre sont peu vraisemblable, et donc ces exportations doivent être subventionnées et peuvent être traitées comme exogènes et réduites dans le scénario, tandis que le prix interne peut être déterminé comme un prix d'équilibre interne. Les exportations canadiennes de fromage non subventionnées existent dans le scénario de base et peuvent augmenter ou diminuer comme conséquence des prix relatifs, par conséquent cette équation n'a pas été supprimée. En fait, puisqu'une partie est supposée être exportée avec subventions, la limite du GATT a été ajustée à la baisse de façon exogène de la quantité de subventions devant être réduites. Alors que la production de lait du Canada dans le modèle AGLINK au moment des *Perspectives* 2000 est déterminée par l'utilisation intérieure moins les importations fixées par l'OMC, en suivant les règles qui sous tendent la gestion de l'offre, la production dans le scénario est fixée de façon exogène au niveau des *Perspectives* et maintenue au niveau des *Perspectives*. On a supposé que les niveaux de contrôle de l'offre n'étaient pas modifiés même quand les prix chutent. Afin de maintenir cette hypothèse, les équations de détermination des prix et de la production de lait ont du être inversées ou remplacées par les niveaux exogènes des *Perspectives*.

Le résultat final est que l'offre de lait du Canada est exogène et non modifiée tandis que les prix de soutien ont été changés en prix d'équilibre de marché avec possibilité de baisser quand les subventions aux exportations sont supprimées. Les versions originales et du scénario sont présentées dans le graphique II.A.1. Dans ce schéma, les marchés des produits laitiers ne figurent pas de façon individuelle et le diagramme ne reflète pas le marché du fromage en particulier. Il est important de noter que le modèle a été préservé dans le sens qu'aucune nouvelle équation n'a été estimée ou d'équation existante ré-estimée. La structure a été modifiée pour fixer les exportations de quelques produits laitiers aux niveaux requis pour le scénario, fixer l'offre de lait aux niveaux des *Perspectives* et faire que les prix équilibrent l'offre et la demande sur le marché.

Graphique II.A.1 Composante laitière du Canada



Les stocks de l'Union européenne ont été fixés aux niveaux des Perspectives et les exportations modifiées quand cela s'est avéré nécessaire

Le module de l'Union européenne intègre déjà beaucoup de contraintes sur les quantités de subventions aux exportations fixées dans le cadre de l'Accord d'Uruguay. Pour le blé, les céréales secondaires, la viande bovine et les produits laitiers les subventions à l'exportation sont modélisées comme une règle politique basée sur le prix intérieur relativement au prix de soutien. Quand le prix de marché d'un produit tombe au niveau ou en dessous du prix de soutien les exportations subventionnées de ce produit augmentent jusqu'au niveau maximum autorisé par l'Accord d'Uruguay. Inversement si les prix augmentent bien au-dessus des niveaux de soutien alors les quantités de subventions aux exportations tombent à zéro. Comme précédemment discuté les limites concernant les dépenses en subventions aux exportations ne sont pas introduites dans la mesure où celles-ci n'ont jamais été aussi importantes que les limites en quantité et on considère qu'il est peu probable qu'elles le soient. La règle politique rend endogène les exportations subventionnées de ces produits et les contraint à se situer entre 0 et les limites de l'Accord d'Uruguay basées sur les efforts de l'Union européenne pour maintenir les prix aux niveaux de soutien. Dans le scénario ces limites exogènes de l'Accord d'Uruguay sont diminuées selon un échéancier hypothétique. Des règles de politiques identiques pour les stocks d'intervention de blé, de céréales secondaires et de viande bovine ont été supprimées du modèle dans le scénario et remplacées par les niveaux des stocks dans les Perspectives, bien que quelques variations par rapport aux stocks de viande bovine tels qu'ils figurent dans les Perspectives aient été introduites, afin de lisser ce qui serait apparu comme une réponse à un cycle de la viande bovine déprimé. Cela fait suite à l'hypothèse, décrite en section 4 du texte principal, selon laquelle la réponse politique à l'élimination éventuelle des subventions à l'exportation est de permettre aux prix internes de chuter plutôt que d'utiliser des instruments de politique alternatifs pour maintenir les prix internes aux niveaux de soutien.

Il est important de noter que les équations existantes du modèle AGLINK pour les exportations non subventionnées de blé, céréales secondaires, beurre, fromage, lait écrémé en poudre et lait entier en poudre ont été maintenues dans ce scénario. En fait, ces équations deviennent beaucoup plus importantes puisque des subventions aux exportations plus faibles diminuent les prix internes et augmentent les prix mondiaux, comme cela est discuté dans le texte principal. Dans le cas des céréales, considérées comme homogènes, une marge entre les prix mondiaux et les prix de l'UE est calculée. Les exportations non subventionnées augmentent de façon exponentielle quand cette marge est positive. Cette spécification est la même à la fois pour les Perspectives et le scénario puisqu'elle est utilisée pour représenter le changement des conditions reflétant le cas où les prix de marché de l'Union européenne sont supérieurs aux prix mondiaux (et les exportations sont subventionnées) et le cas où les prix mondiaux s'élèvent jusqu'au ou au-dessus des prix de marché de l'Union européenne. Pour l'Union européenne, AGLINK autorise des exportations non subventionnées de produits laitiers, lesquelles sont particulièrement importantes dans le cas du fromage. Ces équations sont calibrées selon les données sur les notifications. Les produits laitiers ont été modélisés comme ayant une substitution imparfaite entre les sources domestique et étrangère bien que les élasticités soient très élevées. La conséquence de ces formulations se traduit par une augmentation rapide des exportations non subventionnées dès que les prix de l'Union européenne deviennent plus compétitifs que les prix mondiaux.

Comme nous l'avons dit précédemment, une part importante des limites aux exportations subventionnées de produits laitiers de l'Union européenne n'est pas directement modélisée par AGLINK. Mais l'importance de ces produits peut faire supposer qu'ils auront des répercussions importantes sur les autres produits. En conséquence, afin d'estimer les implications du marché intérieur de l'Union européenne, l'équation de production du lait concentré est ajustée à la baisse de façon exogène par le montant de la réduction des exportations subventionnées. Le modèle des Perspectives (tel que celui des Perspectives 2000) estime la production de lait concentré mais pas sa consommation ni ses exportations. L'hypothèse implicite de cette méthode qui intègre les exportations subventionnées dans le scénario est que l'effet global de la réduction des exportations subventionnées est assumé par la production. Il n'y a pas de tolérance pour des exportations non subventionnées ni pour une augmentation de la consommation, dont les prix intérieurs sont probablement inférieurs. Néanmoins, les conséquences pour l'ensemble du marché des produits laitiers de l'Union européenne demeureront très faibles dans la mesure où ce produit ne représente qu'une part infime de l'utilisation totale du lait. Afin d'évaluer les conséquences pour les marchés mondiaux d'une diminution des exportations d'autres produits laitiers de l'Union européenne, le pourcentage de réduction du lait entier en poudre qui n'est pas pris en compte est ajouté à la demande de produits laitiers du reste du monde, comme cela est expliqué ci-dessous.

Les exportations de riz, viande porcine et de volaille en provenance de l'Union européenne dans le modèle AGLINK n'incluent pas de façon explicite les subventions aux exportations. Les exportations et importations de riz (qui comprennent les échanges intra-européens) et de la viande de volaille sont exogènes et selon les Perspectives les exportations excèdent les limites fixées par l'Accord d'Uruguay. Dans les deux cas, les exportations exogènes ont été diminuées d'une quantité correspondant à la réduction des subventions aux exportations. Pour la viande porcine les exportations sont divisées en deux parts, une part qui entre en concurrence sur le marché Pacifique et qui dépend du prix relatif de l'Union européenne et des États-Unis et une seconde part « autre » qui est exogène. Les données indiquant la destination des exportations subventionnées n'étant pas faciles à obtenir, on a supposé que les parts de chaque marché dans les exportations totales puissent s'appliquer aussi aux quantités subventionnées. Ainsi, les

exportations endogènes vers les marchés du Pacifique ont été ajustées à la baisse, du montant total de la réduction des subventions multiplié par cette part de marché, tandis que les « autres » marchés d'exportations ont été diminués de façon exogène du montant restant de la réduction des exportations subventionnées. Il faut savoir que les exportations des « autres » marchés n'ont pas d'impact direct sur les prix des marchés mondiaux, bien que la réduction des exportations de l'Union européenne puisse intervenir dans l'augmentation des exportations de certains pays d'Europe de l'est (voir ci-dessous), ce qui permettrait d'expliquer le peu d'effets sur le marché mondial de la viande de porc.

Analyse des relations entre les exportations de l'Union européenne et les autres marchés de la viande dans l'OCDE

Alors que les marchés mondiaux des céréales et des produits laitiers intègrent tous les exportateurs et importateurs, y compris l'Union européenne, ceux de la viande n'incluent pas toutes les exportations de l'Union européenne. Dans le cas de la viande bovine, il se trouve que seulement un tiers environ des exportations de l'Union européenne peuvent remplacer les autres offres concurrentielles sur le marché du Mercosur tandis que les autres deux tiers n'entrent pas en concurrence directe avec les autres fournisseurs du modèle. Le modèle n'inclut aucun mécanisme par lequel les exportations non subventionnées de l'Union européenne pourraient voir le jour sur les marchés de la viande bovine du Pacifique ou du Mercosur. Pour prendre en compte cette éventualité, le modèle a été modifié pour introduire des équations relativement simples permettant de modéliser les écarts entre les prix et les exportations non subventionnées et identiques à celles des produits laitiers de l'Union européenne avec toutefois une réponse des exportations moins forte aux prix relatifs. Une équation pour les exportations non subventionnées basée sur les notifications comme celles des exportations laitières de l'Union européenne a donc été utilisée en dépit de la difficulté qu'il peut y avoir à faire coïncider les quantités des exportations totales et subventionnées de viande bovine figurant dans les notifications ou à comparer les prix de l'Union européenne avec les prix mondiaux. La quantité de viande bovine exportée sans subvention dans ce scénario reflète seulement et de façon peu exacte la quantité des exportations non subventionnées que l'on observerait dans le cas d'écarts positifs entre les prix de l'Union européenne et les prix mondiaux. Mais celle-ci vise surtout à introduire un élément important dans le marché étant donné les mouvements relatifs des différents prix de marché. On postule que les exportations non subventionnées de viande bovine se partagent également entre les marchés Atlantique et Pacifique. D'un autre côté, il est peu probable que les importateurs à qui il est déjà arrivé d'acheter de la viande bovine subventionnée par l'Union européenne se tournent vers l'un ou l'autre de ces marchés. Les conséquences de cette méthode sont importantes puisque les deux tiers de la baisse des exportations subventionnées de viande bovine de l'Union européenne ne bénéficient à aucun pays du modèle alors que des prix de la viande bovine suffisamment bas permettent aux exportations non subventionnées de se trouver en concurrence directe sur les marchés Pacifique ou du Mercosur. Les conséquences de cette situation pour les prix mondiaux sont complexes. Cependant elles peuvent être résumées par une légère tendance à la hausse dans le cas où les exportations subventionnées de l'Union européenne seraient supprimées, ou au contraire par une très forte pression à la baisse dans le cas où le rapport des prix de l'Union européenne aux prix mondiaux de la viande bovine autoriserait des exportations non subventionnées.

Comme précédemment discuté, les exportations de viande porcine de l'Union européenne sont divisées en deux parts. D'une part les exportations endogènes vers le marché pacifique auxquelles on a déduit la quantité totale de la réduction des exportations subventionnées multipliée par la part des exportations de l'Union européenne par rapport aux exportations totales sur ce marché et d'autre part les autres exportations qui elles sont exogènes et diminuées du restant de la réduction des exportations subventionnées. Les premières auront des effets directs sur les pays concurrents puisque ce sont les prix de la viande porcine aux États-Unis qui équilibrent le marché du Pacifique. Les autres exportations n'affectent pas toutefois les prix ou les échanges de viande porcine des autres pays. Puisqu'un niveau plus faible des exportations de viande porcine de l'Union européenne ne cause aucune augmentation de la demande pour les exportations de Hongrie ou de Pologne, les pays censés être les plus touchés, il n'y a pas de raison pour que les exportations de ces pays augmentent dans AGLINK. Afin de tenir compte de l'interaction entre les exportations de l'Union européenne et celles de la Pologne et la Hongrie la baisse des autres exportations, qui sont exogènes, est introduite de façon artificielle dans les exportations de ces deux concurrents en modifiant les exportations endogènes de chacun de ces pays d'une partie de la réduction des autres exportations de l'Union européenne. Un prix d'équilibre du marché pour le commerce de la viande porcine dans cette région pourrait être préférable pour ce scénario mais insérer et tester de tels changements au niveau du système auraient été au-delà des objectifs fixés par cette étude.

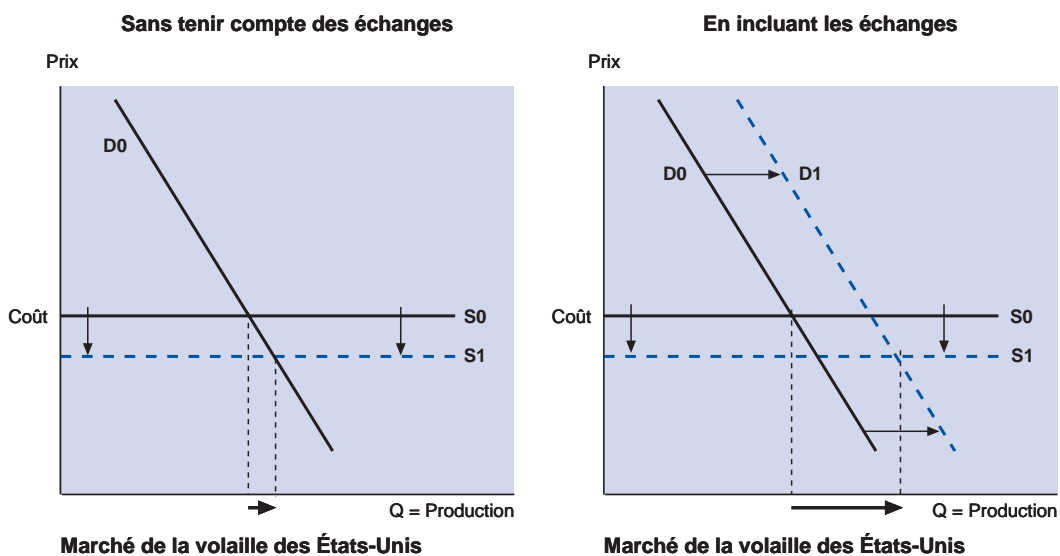
Dans AGLINK, l'offre de viande de volaille de la plupart des pays est modélisée en supposant une élasticité parfaite au prix égal au coût marginal. Ce dernier dépend des coûts d'aliments pour animaux et autres coûts (représenté par un indice composite des prix). Par conséquent, les coûts des intrants déterminent le prix de la viande de volaille qui lui-même détermine la consommation comme une fonction de son propre prix. La consommation de volaille et le commerce exogène sont additionnés pour obtenir l'utilisation totale. L'identité d'équilibre du marché détermine la production plutôt que le prix et cette production apparaîtra alors comme un élément du système d'équations de la demande en aliments pour animaux. Ainsi, pour les simulations des politiques qui n'affectent pas les échanges de viande de volaille cette structure permet de mesurer l'effet sur la

consommation et la production de viande de volaille ; la consommation réagissant avec les prix de la volaille et ceux des autres viandes concurrentes, la production étant cohérente avec le complexe de détermination de l'alimentation animale et la demande agrégée.

Cette structure est insuffisante pour une simulation des politiques qui se concentre sur les échanges et c'est pourquoi d'autres hypothèses permettent de montrer les conséquences éventuelles d'une diminution des exportations subventionnées de l'Union européenne. On s'attend à ce que l'élimination des exportations subventionnées de viande de volaille de l'Union européenne entraîne une augmentation des exportations des pays concurrents. Comme présenté dans le schéma A.2, ne tenir aucun compte des échanges peut biaiser les résultats des autres marchés. Ici le marché des États-Unis est représenté en supposant que les exportations américaines bénéficieront de la baisse des exportations de l'Union européenne. Si la mesure politique entraîne une réduction des coûts de l'alimentation animale cela aura alors comme conséquence une baisse des prix de la volaille ce qui augmentera la consommation et par conséquent la production comme le montre le graphique de gauche du schéma A.2. Toutefois, selon le graphique de droite, pour une variation identique de l'offre (causée par un abaissement du coût de l'alimentation animale) la hausse des exportations entraîne une augmentation de la demande totale. Le changement dans la production est donc susceptible d'être encore plus important si l'on y introduit à la fois les répercussions du coût de l'alimentation animale et celles des échanges, avec des effets évidents sur la demande en alimentation animale.

Des étapes supplémentaires ont été introduites afin de tenir compte des conséquences d'une baisse des exportations subventionnées de viande de volaille de l'Union européenne pour les fournisseurs concurrents sur ce marché. Selon les données du commerce sur les exportations de volaille de l'Union européenne environ 60 pour cent est sous forme de morceaux et le reste sous forme de volailles entières. On suppose que le commerce de volailles entières est moins concurrentiel que celui des morceaux de sorte qu'aucun substitut ne peut être acheté pour compenser la baisse des exportations de l'Union européenne. Il reste donc 60 % des exportations susceptibles d'être encore remplacées en partie ou en totalité par les exportations des autres pays. Pour mettre en pratique le scénario de façon à intégrer l'effet du commerce, les exportations des États-Unis ont été augmentées de façon exogène d'un montant égal à 60 % que multiplie la quantité des exportations subventionnées de l'Union européenne devant être réduites. Le marché choisi comme source de ces échanges dans ce scénario est celui des États-Unis. Ces derniers sont les principaux producteur et exportateur de volailles et ont aussi un marché de l'alimentation animale très ouvert et très important. En réalité bien sur plus d'un concurrent bénéficierait de la réduction des exportations subventionnées de volailles de l'Union européenne. Toutefois, les marchés de volaille et d'aliments pour animaux des États-Unis sont suffisamment importants pour représenter un substitut convenable à la baisse des exportations de l'Union européenne. Une plus large dispersion des effets du commerce aurait quelques impacts sur les lieux de production de volaille et de la demande en aliments pour animaux.

Graphique II.A.2 Effets des échanges de viande de volaille



Source : Secrétariat de l'OCDE.

Diminution des exportations de produits laitiers des États-Unis

Les subventions aux exportations des produits laitiers des États-Unis ne sont pas intégrées dans AGLINK de façon explicite. Les exportations de beurre et de lait écrémé en poudre sont des fonctions des stocks et des prix relatifs des États-Unis avec les prix mondiaux. La première variable explicative vise à prendre en compte la quantité d'exportations subventionnées. Ces fonctions sont appropriées dans le cadre des *Perspectives* mais présentent des difficultés dans le contexte de cette analyse. Étant données les marges positives entre le prix des États-Unis et le prix mondial, les équations d'exportation de beurre et de LEP sont éliminées et les quantités transférées vers des variables exogènes qui sont alors diminuées selon un plan de réduction des subventions à l'exportation. Pour le lait écrémé en poudre, l'écart entre le prix des États-Unis et le prix mondial est faible et il est fort probable qu'il disparaîtra avec la hausse du prix mondial du LEP dans le cadre du scénario. Bien entendu, les *Perspectives* supposent implicitement que les États-Unis exportent du LEP avec et sans subventions, en raison notamment des avantages dus à la proximité géographique. Le marché mexicain notamment est un gros marché plus proche des États-Unis que les marchés de référence pour lesquels le prix mondial détermine celui qui est utilisé dans AGLINK (fab Europe du Nord). Dans ce scénario, l'écart entre le prix mondial et celui des États-Unis demeure positif bien que plus faible que celui des *Perspectives*. Il est donc possible qu'une partie de la réduction des exportations subventionnées soit compensée par des exportations non subventionnées dans un contexte de perspectives où les deux systèmes cohabitent. Dans les deux cas la quantité exportée peut être alors diminuée du montant de la réduction des subventions aux exportations.

Les exportations des autres modules nécessitent des changements similaires

Comme mis en évidence par les données sur les notifications d'autres pays ont également recours aux subventions aux exportations. Les échanges de produits laitiers de la république tchèque et de la Norvège qui sont introduits de façon exogène dans le modèle ont été réduits directement. En plus de modules spécifiques à certain pays, comme déjà fait mention, il reste quelque montant de subventions figurant dans les notifications de 1997/98 qui ne sont pas imputables à aucun module d'AGLINK. Sur la quantité des emplois de subventions non allouées les plus importants sont ceux des produits laitiers. Cette quantité est divisée en quatre parts égales et ajoutée aux réductions d'exportations subventionnées des autres produits laitiers de l'Union européenne, à l'exception du lait entier en poudre. Cette somme est incorporée dans les quatre principaux produits laitiers du modèle à savoir le beurre, le fromage, le lait écrémé en poudre et le lait entier en poudre du module représentant le « Reste du Monde » (c'est-à-dire les pays non explicitement modélisés dans AGLINK). Le commerce net pour chacun de ces produits est le résidu de l'identité traduisant l'équilibre du marché. La méthode pour introduire les réductions des subventions aux exportations est d'augmenter en amont la consommation du « reste du monde » de chaque produit laitier.

Limites de la méthode

Les données sur les primes à l'exportation employées pour certaines des projections de cette étude sont basées sur les notifications des pays auprès de l'OMC, telles qu'elles se présentent dans le document de base de l'Organisation mondiale du commerce. Comme déjà mentionné ces données restreignent le champ de cette étude aux limites en quantité qui sont plus importantes et aux seuls pays et produits d'AGLINK qui sont concernés par des primes à l'exportation. Toutefois, comme on l'a vu, le choix d'AGLINK comme outil et des *Perspectives* comme base de comparaison restreint l'étude aux effets sur le marché mondial d'une élimination de subvention à l'exportation dans un contexte de concurrence parfaite et de biens en grande partie homogènes.

ANALYSE DES CRÉDITS A L'EXPORTATION AGRICOLE BÉNÉFICIAIRE D'UN SOUTIEN PUBLIC

Cette étude se concentre sur une politique qui fausse la compétitivité des exportations : les crédits à l'exportation agricole bénéficiant d'un soutien public. Les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public peuvent prendre des formes variées et offrir à un importateur des conditions de financement permettant d'acquérir le produit à un coût bien en dessous des coûts alternatifs du marché privé. Comme ces politiques peuvent servir en réalité à subventionner les exportations, elles ont fait l'objet de discussions lors des négociations ayant conduit à la conclusion de l'Accord d'Uruguay, mais les pays signataires se sont engagés à continuer les négociations vers un accord qui gouvernerait leur emploi. En Octobre 2000, un tel accord n'était pas encore atteint.

Dans ce contexte, cette étude fera une évaluation du degré de distorsion des marchés mondiaux, induit par les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Cette analyse est basée sur une source de données unique. Les participants à l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation ont permis l'utilisation des données d'enquête pour compléter cette analyse sous conditions de protection de la confidentialité des données sur les échanges bilatéraux. Au regard des études passées et en prenant en compte les données disponibles il semble que le calcul des valeurs actualisées soit d'un point de vue économique l'outil le plus approprié pour évaluer l'influence des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public sur les décisions des importateurs achetant des produits agricoles. La méthode retenue intègre des caractéristiques importantes du programme, tels que la durée du crédit, le niveau de garantie et les acomptes. Ainsi la possibilité qu'un crédit à l'exportation bénéficiant d'un soutien public distorde les échanges dépend de la variation de ces paramètres. Par exemple, la distorsion des échanges augmente avec la durée des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public toute chose égale par ailleurs. La question du délai de remboursement est étudiée dans la section 3 du texte principal. Dans la section 3 de l'annexe on trouvera des informations sur les caractéristiques du programme ainsi que les détails de la méthode. Les tests de sensibilité des résultats sur les données de soutien valident les conclusions pour différentes hypothèses.

Cette étude empirique a mis en évidence le fait que certains crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public offrent aux importateurs des bénéfices qui vont au-delà de ceux qu'ils pourraient retirer d'arrangements privés. Elle est fondée sur des calculs effectués sur des données de l'année 1998, les années plus récentes n'étant pas disponibles. Bien que l'on trouve que dans l'ensemble ces équivalents subvention estimés sont relativement faibles, les programmes de certains pays faussent néanmoins les échanges. Aux États-Unis, les crédits à l'exportation semblent créer près de deux fois plus de distorsions que n'importe quel autre pays, sur la base d'un calcul unitaire, ce qui, compte tenu de l'importance du programme américain, les rend responsables de la majorité des distorsions du marché mondial dues aux crédits à l'exportation.

L'emploi de crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public de la part du groupe de pays qui participent à l'Arrangement sur les crédits à l'exportation est en hausse, pour la période couverte par l'enquête, à la fois en termes absolus et relativement au commerce. Cependant, en 1998, le niveau des crédits à l'exportation par rapport au commerce mondial, ainsi que les éléments de subvention unitaires qui sont estimés dans cette étude sont faibles. Ce qui signifie que, bien que des transactions individuelles relatives à certains programmes de crédit à l'exportation créent des distorsions, leur

impact global sur les marchés mondiaux est modeste. Par exemple, une analyse préliminaire des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public dans le cas du marché mondial du blé et basée sur des données relatives aux crédits à l'exportation en début d'année 1998 a été exploitée. Le marché du blé a été sélectionné puisque la composante subvention des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public qui s'applique aux marchés mondiaux des céréales représente plus de la moitié de la composante subvention totale et est également importante relativement au marché mondial des céréales. Selon l'analyse préliminaire, les prix intérieurs du blé aux États-Unis sont légèrement supérieurs et ceux du Canada et de l'Union européenne (agrégée) ont peu changé. Les prix du blé en Australie et les prix mondiaux sont légèrement inférieurs aux niveaux qui auraient été les leurs sans les crédits à l'exportation de ces pays. En l'absence d'accord régissant l'utilisation des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, les pays peuvent développer des programmes visant à réduire le coût des importations ou à augmenter la quantité de crédits à l'exportation, avec pour résultat un effet de distorsion sur la compétitivité des exportations.

Les programmes de crédit à l'exportation bénéficiant d'un soutien public sont fréquemment justifiés par le fait qu'ils peuvent permettre aux pays en développement de circonvenir aux contraintes de liquidités et d'acheter la nourriture qui leur est nécessaire et qu'ils n'auraient pas eu les moyens d'importer autrement. En effet, dans la mesure où les conditions du crédit peuvent éliminer les contraintes de liquidité des pays importateurs et donc générer de nouveaux échanges, les distorsions créées sur les marchés des autres pays seront moindres à condition que les échanges à financement privé ne s'y substituent pas. Toutefois, ce phénomène devrait demeurer sans importance dans la mesure où la plupart des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public concernent des échanges entre pays Membres de l'OCDE dans lesquels les contraintes de liquidité sont quasi inexistantes. La part très faible des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public relatifs aux pays en développement est l'une des raisons qui remet en cause le bien fondé de ces programmes. De même, la justification de ces programmes par l'aide aux pays en développement est remise en question par le fait que les bénéfices de ceux-ci pour les importateurs sont extrêmement faibles, comme le montre cette étude, et donc peu susceptibles d'apporter une aide à des pays qui nécessitent une aide financière et alimentaire solide. Ces deux éléments empiriques par nature ne permettent pas de conclure que ces programmes n'aideront pas les importateurs, ayant besoin d'aide alimentaire, à surmonter leur contrainte de liquidité. Ce qui rend par conséquent plus difficile à justifier l'emploi de crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public.

Il y a plusieurs instruments que le gouvernement peut utiliser pour affecter la compétitivité des produits agricoles sur les marchés mondiaux. Les politiques relatives à la compétitivité des exportations, comme les subventions aux exportations, le comportement de certaines entreprises de commerce publiques ou l'utilisation de l'aide alimentaire comme moyen d'augmenter les prix intérieurs plutôt que de bénéficier exclusivement à son bénéficiaire, influencent les décisions des importateurs en diminuant de façon artificielle les prix ou les coûts des biens du pays exportateur par rapport à ceux qui sont offerts par le marché privé. L'OCDE est actuellement engagée dans toute une série d'analyses relatives à ces mesures. Alors que la présente étude se concentre sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, ces programmes n'opèrent pas séparément des autres politiques qui faussent également la concurrence. Les limites relatives à l'une de ces options peuvent être compensées par le biais de l'utilisation croissante de la part des gouvernements d'autres instruments politiques dans le cadre autorisé par l'Accord d'Uruguay. Un accord visant à limiter ou éliminer les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public pour l'agriculture, représenterait une étape importante vers la réduction des distorsions au niveau de la compétitivité des exportations. Toutefois, un tel accord à lui seul serait insuffisant. D'autres politiques de compétitivité des exportations qui peuvent servir à perpétuer les distorsions et les inefficacités des marchés devraient aussi être « contrôlées ».

Introduction

Les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public peuvent prendre la forme de crédits ou de financements directs, de garanties ou assurances pour les prêts ou d'un soutien d'intérêt de la part

des gouvernements. La conséquence peut en être que l'importateur bénéficie d'un crédit à un taux d'intérêt inférieur au taux normal du marché, pour une durée supérieure à celle qui serait offerte sur le marché ou selon le calendrier de remboursement anormal du point de vue de l'échelonnement des échéances, sans pouvoir avoir à verser de prime suffisante pour compenser ces conditions spéciales. Dans ce cas, le coût total de financement de l'achat des produits fournis par cet exportateur est inférieur à celui qu'il serait autrement, si bien que le programme subventionne effectivement l'importateur. De plus le programme des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public subit des pertes si les opérateurs ne remboursent pas leur dette (« faire défaut » dans le texte).

Par rapport à cette potentialité de fausser le marché, les crédits à l'exportation de produits agricoles bénéficiant d'un soutien public ont aussi été examinés dans le cadre du cycle de l'Uruguay. En vertu de l'accord sur l'agriculture de l'OMC, les pays signataires s'engagent « à œuvrer à l'élaboration de disciplines convenues au niveau international pour régir l'octroi de crédits à l'exportation, de garanties de crédit à l'exportation ou de programmes d'assurance ». Depuis plus de 20 ans, il existe dans le cadre de l'OCDE un Arrangement relatif à des lignes directrices pour des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Cet arrangement est généralement considéré comme ayant bien réussi à atteindre son objectif qui est d'éliminer les subventions et les distorsions des échanges de façon à ce que les exportateurs soient en concurrence sur le prix et la qualité de leurs produits et services, plutôt que sur ceux des produits et services qui bénéficient du soutien public le plus élevé. Les produits agricoles sont toutefois expressément exclus du champs de l'Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Lors d'une réunion en juillet 1994 les négociateurs sont tombés d'accord pour prendre en considération le secteur des produits agricoles en utilisant des travaux précédents, en particulier, une enquête sur les caractéristiques des crédits à l'exportation pour ce secteur. Des négociations se poursuivent à l'OCDE sur une entente concernant les crédits à l'exportation de produits agricoles, mais il subsiste des divergences de vues entre les parties négociantes. Le communiqué de la réunion au niveau ministériel de l'OCDE de l'an 2000 précise que les ministres « regrettent que les Participants à l'Arrangement sur les crédits à l'exportation n'aient pu parvenir à un accord concernant le secteur agricole qui leur avait été délégué par l'Accord d'Uruguay » et font état de la nécessité « de reprendre les négociations et de les conclure avec succès d'ici la fin juillet 2000 si possible ou au plus tard d'ici la fin de l'année 2000 » (paragraphe 21). Cependant, aucun accord n'avait été conclu en octobre 2000. C'est ainsi que les gouvernements sont libres de fournir des crédits aux importateurs à n'importe quelles conditions, quel que soit le degré auquel ils subventionnent effectivement l'importateur, tant qu'aucun protocole ne régit ou ne limite le recours aux subventions dans l'agriculture.

La présente étude considère seulement les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Par la suite nous ferons référence dans cette étude au terme de crédit à l'exportation sans faire mention d'aucun soutien public. Les évaluations de ce rapport ne tiennent donc pas compte des crédits à l'exportation à titre privé. Les crédits à l'exportation arrangés entre les exportateurs, les importateurs et les institutions financières sans l'intervention du gouvernement (garanties ou assurances) ou sans soutien direct ne sont pas un élément de la présente étude relative aux crédits à l'exportation. En effet, les crédits à l'exportation privés en termes commerciaux, pour lesquels il n'y a aucune implication publique directe ou indirecte, représentent en fait des transactions normales qui ne créent pas de distorsions sur les marchés, mais qui au contraire facilitent les échanges.

Cette étude est structurée de la façon suivante. Après l'introduction, la section suivante décrit l'utilisation des crédits à l'exportation en termes absolus et relatifs par rapport aux échanges sur la base des pays exportateurs. La troisième section fournit des estimations relatives aux taux de subvention des crédits à l'exportation par exportateur et par produit. La quatrième section discute de l'impact des défauts de paiement. La section suivante présente différentes agrégations de ces résultats pour mettre en évidence, d'une part la capacité des crédits à l'exportation à créer de la demande tout en surmontant les problèmes de liquidité, d'autre part la possibilité qu'ils distordent les marchés. La sixième section du document présente d'autres utilisations relatives aux crédits à l'exportation, qui ne seront pas analysées ici, telles que les agences bénéficiant d'une autorité législative qui leur permet de s'engager sur les crédits à l'exportation et qui agissent au nom de l'État, ou encore l'aide alimentaire. La

septième section du texte principal replace les crédits à l'exportations dans le contexte du marché mondial tel qu'il est envisagé dans les *Perspectives agricoles de l'OCDE*, par l'intermédiaire d'un exemple unique. La dernière section propose quelques conclusions quant aux politiques. L'annexe procure des détails quant à la méthode et les données utilisées pour calculer les taux de subvention.

Emploi des crédits à l'exportation

Une enquête sur les crédits à l'exportation faite de 1995 à 1998 par les Participants à l'Arrangement des crédits à l'exportation (dénommés ci-après les Participants), les négociateurs à l'OCDE, montre que le montant des crédits à l'exportation alloué a augmenté au cours de cette période. L'usage des crédits à l'exportation par exportateur et par année figure dans le tableau III.1 qui inclut également les valeurs

Tableau III.1. **Crédits à l'exportation et valeur des exportations**

	1995	1996	1997	1998	Total
(Millions USD)					
Crédits à l'exportation					
Australie	1 106	2 014	2 130	1 553	6 803
Canada	570	697	1 239	1 108	3 613
Union européenne	985	989	1 151	1 254	4 379
Autriche	10	9	11	11	40
Belgique	83	121	133	153	491
Finlande	6	5	11	11	32
France	0	153	293	330	776
Allemagne	21	2	1	0	25
Grèce	1	1	3	4	8
Pays-Bas	392	341	361	411	1 506
Portugal	6	4	0	0	10
Espagne	467	353	338	334	1 491
Hongrie	0	38	12	19	68
Corée	0	33	46	46	126
Norvège	0	0	0	0	0
États-Unis	2 843	3 188	2 845	3 929	12 806
Total	5 504	6 959	7 423	7 910	27 796
(Millions USD)					
Total des exportations					
Australie	10 526	11 325	12 583	10 501	44 936
Canada	14 866	16 664	18 153	17 555	67 237
Union européenne	57 272	58 348	59 934	57 028	232 582
Hongrie	2 922	2 768	2 881	2 788	11 359
Corée	3 198	3 268	3 179	2 875	12 519
Norvège	3 544	3 875	3 857	4 086	15 361
États-Unis	60 996	65 531	61 413	57 395	245 334
Total	153 323	161 778	161 999	152 228	629 329
(En pourcentage)					
Parts avec crédits					
Australie	10.5	17.8	16.9	14.8	15.1
Canada	3.8	4.2	6.8	6.3	5.4
Union européenne	1.7	1.7	1.9	2.2	1.9
Hongrie	0.0	1.4	0.4	0.7	0.6
Corée	0.0	1.0	1.5	1.6	1.0
Norvège	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
États-Unis	4.7	4.9	4.6	6.8	5.2
Total	3.6	4.3	4.6	5.2	4.4

Note : Les exportations totales en valeur sont issues de *Statistiques du commerce extérieur*. Les crédits à l'exportation et les échanges intra-communautaires sont exclus pour tous les membres de l'Union européenne.

Source : Les données relatives aux crédits à l'exportation proviennent d'une enquête confidentielle réalisé auprès des Participants à l'Accord.

des prêts garantis, le financement direct ou les autres formes de crédits à l'exportation. Pratiquement, les données de l'enquête montrent que les crédits à l'exportation alloués par les participants prennent généralement la forme d'une couverture (c'est-à-dire une garantie ou une assurance) plutôt que d'un financement direct ou de taux d'intérêt subventionnés. Les crédits à l'exportation et les données relatives aux échanges concernant les transactions réalisées entre pays membres de l'union européenne (échanges intra-communautaires) ne figurent pas au tableau III.1¹. Ces données sont converties en dollars des États-Unis pour tous les pays pour faciliter les comparaisons entre pays et en raison de l'utilisation courante du dollar américain pour exprimer les prix des produits agricoles.

L'usage global des crédits à l'exportation a augmenté durant la période de l'enquête (1995-98) en termes absolus...

Les crédits à l'exportation des quinze pays de l'OCDE ont augmenté entre 1995 et 1998 de 2.4 milliards de USD ou 44 %. Les plus fortes augmentations en termes absolus se sont produites aux États-Unis, au Canada, en Australie et en France. La France et la Hongrie n'ont pas accordé de crédits à l'exportation en 1995, mais en fournissent avant la fin de la période d'enquête. D'autres pays présentent des augmentations importantes au niveau des crédits à l'exportation entre 1995 et 1998 en terme relatif, comme la Corée, la Grèce, le Canada, la Finlande et la Belgique. De plus les augmentations entre 1997 et 1998 ont été motivées en partie par la crise financière qui a rendu les programmes de crédit à l'exportation existant plus attirant et qui a encouragé les exportateurs à fournir plus de ressource dans les programmes de crédit à l'exportation. Trois pays (l'Allemagne, le Portugal et l'Espagne) rapportent une baisse des crédits à l'exportation entre 1995 et 1998. L'Allemagne et le Portugal ont affirmé qu'ils proposaient toujours des programmes de crédit à l'exportation mais aucune demande n'avait été faite par les exportateurs.

De nombreux pays Membres de l'OCDE ont répondu à l'enquête de 1995 à 1998 qu'ils ne fournissaient aucun crédits à l'exportation (du moins concernant l'agriculture) correspondant à la définition « faisant l'objet d'un soutien public ». Ces pays sont le Danemark, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Nouvelle-Zélande, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni. Plusieurs réponses, comme celle du Japon ou de la Nouvelle-Zélande, indiquent qu'il n'existe aucune sorte de programme, ou qu'ils ont de tels programmes mais que ceux-ci n'accordent pas de crédits à l'exportation (c'est-à-dire qu'ils n'ont pas été utilisés à cet effet). Le dernier cas de figure concerne l'Irlande, l'Italie, la Suède et le Royaume-Uni. Certains de ces pays, dont le Danemark, mais également d'autres pays ayant reporté quelques crédits à l'exportation faisant l'objet d'un soutien public, indiquent que leurs programmes de crédits à l'exportation sont différents en ce que, pour partie ou pour totalité, ils opèrent à un niveau commercial. La Pologne indique la présence d'un programme d'assurance mais ne fournit aucune donnée sur les montants. La réponse de la République tchèque à l'enquête indique qu'un faible pourcentage du commerce total est couvert par des crédits à l'exportation mais ne fournit pas d'informations quant aux niveaux absolus.

Les plus gros utilisateurs de crédits à l'exportation parmi les Participants, durant la période de l'enquête, sont les États-Unis avec 46 % en moyenne, suivis par l'Australie avec 25 %. Quant à l'Union européenne, elle compte pour 16 % et le Canada pour 13 %. A eux quatre, ces pays représentent 99 % du total de l'usage de crédits à l'exportation. Ces pays continuent d'être les plus gros utilisateurs de crédits au sein des Participants, même si la part des États-Unis peut varier de 38 % en 1997 à 52 % en 1995. Dans l'Union européenne, et en excluant les échanges intra-communautaires, les part des pays varient de même considérablement. En moyenne, les plus gros utilisateurs sont les Pays-Bas et l'Espagne, qui représentent chacun plus d'un tiers des crédits à l'exportation vers des pays tiers sur toute la période. La part de l'Espagne est passée de la moitié du total de l'Union européenne en 1995 à un quart de celle-ci en 1998, alors que la part de la France comptait pour 26 % en 1998.

... et a également augmenté en termes relatifs par rapport aux échanges

On peut mesurer l'importance relative des crédits à l'exportation dans le commerce en comparant le montant des crédits à l'exportation au montant des échanges, comme le montre la seconde partie du

tableau III.1. Les données relatives aux crédits à l'exportation sont issues de l'enquête tandis que les données relatives aux échanges proviennent des statistiques de l'OCDE (*Statistiques du commerce extérieur*, SH1 chapitres 1 à 24, 41.01 à 41.03 et 51.01 à 51.05). Cette comparaison n'est pas précise. Premièrement les définitions des deux sources peuvent ne pas être entièrement comparables. Par exemple, le coton n'est pas cité comme un produit dans l'enquête et par conséquent n'est pas inclus dans la valeur du commerce agricole total, mais certains pays ayant répondu à l'enquête incluent les données relatives aux crédits à l'exportation pour le coton. De même, l'enquête ne donne pas de précisions quant à la base caf ou fab des données, bien qu'il soit clair que ces données se réfèrent à l'ampleur de la transaction. Un autre problème est que l'essentiel des données de l'enquête est sur une base autre que l'année civile et par conséquent ne recoupe pas de façon précise les données du commerce extraites d'autres sources (comme les *Statistiques du commerce extérieur*) ou d'autres données d'enquêtes de pays.

Néanmoins, le tableau III.1 indique que si les crédits à l'exportation totaux ont augmenté de près de la moitié entre 1995 et 1998, la valeur des exportations agricoles totales de ces pays a stagné. Par conséquent, une portion croissante du commerce se retrouve dans les crédits à l'exportation. En 1995, 3.6 % du commerce était facilité par les crédits à l'exportation. Cette part est passée à 5.2 % en 1998. Même si les années 1997 et 1998 de la crise financière peuvent être considérées comme des années atypiques, c'est en 1996 que les crédits à l'exportation relatifs aux échanges ont le plus augmenté. L'importance relative entre les pays varie. L'Australie est le pays pour lequel la part des échanges couverts par les crédits à l'exportation est la plus grande, avec une moyenne de 15 %. D'un autre côté, l'Australie et le Canada sont les seuls pays à rapporter une part en diminution, tout au moins au cours des dernières années de l'enquête. Les autres pays présentés rapportent une augmentation de la part des exportations qui reçoivent des crédits à l'exportation. En 1998, la part des échanges de la Hongrie et de la Corée qui est facilitée par l'emploi de crédits à l'exportation est assez faible, ce qui est surtout dû au fait qu'elle commence à zéro. Quant à la part des États-Unis, elle est passée de 4.7 % en 1995 à 6.8 % en 1998 mais est restée relativement constante autour de 4.7-4.9 % pour les deux années de l'enquête antérieures à la crise financière de 1997-1998. Dans le cas de l'Union européenne, l'ampleur des crédits à l'exportation relativement au commerce avec des pays tiers est passée de 1.7 % à 2.2 %, ce qui demeure modeste comparé à la moyenne des autres pays qui a augmenté de 3.6 % à 5.2 %.

Le tableau III.1 met en évidence l'importance relative et croissante des crédits à l'exportation spécifiques aux échanges des produits agricoles, au moins parmi les Participants à l'Arrangement qui fournissent les crédits à l'exportation. Il est clair que même si plusieurs pays ont suspendu unilatéralement leurs activités en matière de subventions à l'exportation, peu ont supprimé les programmes de crédits à l'exportation et beaucoup rapportent des utilisations croissantes. Une fois de plus, les données pour l'année 1998 sont discutables dans la mesure où la crise financière de 1998 a créé des demandes de crédits à l'exportation atypiques. Sans tenir compte de leur variation, ces crédits peuvent servir ou non à subventionner les exportations, cela dépend de la manière dont les programmes opèrent. Par conséquent la prochaine étape de cette étude est d'évaluer en fait si les programmes de crédits à l'exportation offrent ou non une composante subvention et, si c'est le cas, déterminer l'importance de la subvention.

Taux de subvention des crédits à l'exportation

Ni la preuve de l'existence ni l'ampleur des crédits à l'exportation ne permettent de tirer des conclusions quant à leurs conséquences pour les marchés. En effet, ces crédits ont également un impact sur les prises de décisions. Si les programmes des crédits à l'exportation bénéficiant du soutien public offraient les mêmes conditions que ceux du secteur privé, ceux-ci n'auraient aucun effet de distorsion des marchés. Dans ce cas, la prise de décision de la part des importateurs ne serait pas affectée par le crédit à l'exportation car le coût effectif total de la transaction serait le même. Le taux de subvention², tel qu'il est calculé dans ce rapport, est un indicateur des effets sur la prise de décision, basés sur les calculs de valeurs ajoutées (comme le décrit l'annexe).

Pour déterminer l'effet des crédits à l'exportation sur les marchés des produits, la présente étude évalue les implications sur le total des coûts supportés par chaque importateur. Le terme et les charges relatifs aux programmes de chaque exportateur sont évalués pour chaque importateur bénéficiant de crédits à l'exportation. Ces termes et charges déterminent le flux de paiements futurs que l'importateur va percevoir en utilisant ce crédit à l'exportation, et qui est alors converti en valeur actuelle sur la base du taux d'escompte de l'importateur.

De ces calculs résultent les taux de subvention des crédits à l'exportation. C'est le pourcentage par lequel le crédit à l'exportation réduit la valeur actuelle du coût du produit échangé. Par exemple, un programme de crédit à l'exportation qui garantit 80 % d'un prêt de six mois pour une charge élevée – même pour un importateur relativement fiable – pourrait ne pas diminuer du tout la valeur du produit et offrir seulement un taux de subvention zéro. D'un autre côté, si un programme de crédit à l'exportation pouvait garantir 100 % d'un prêt plus long sans quasiment aucune charge pour tenir compte du risque, il diminuerait probablement la valeur actuelle des coûts totaux de l'importateur et présenterait donc un taux de subvention vraisemblablement plus grand. Dans l'annexe, nous discutons les éléments du prêt qui sont pertinents ainsi que les valeurs des paramètres.

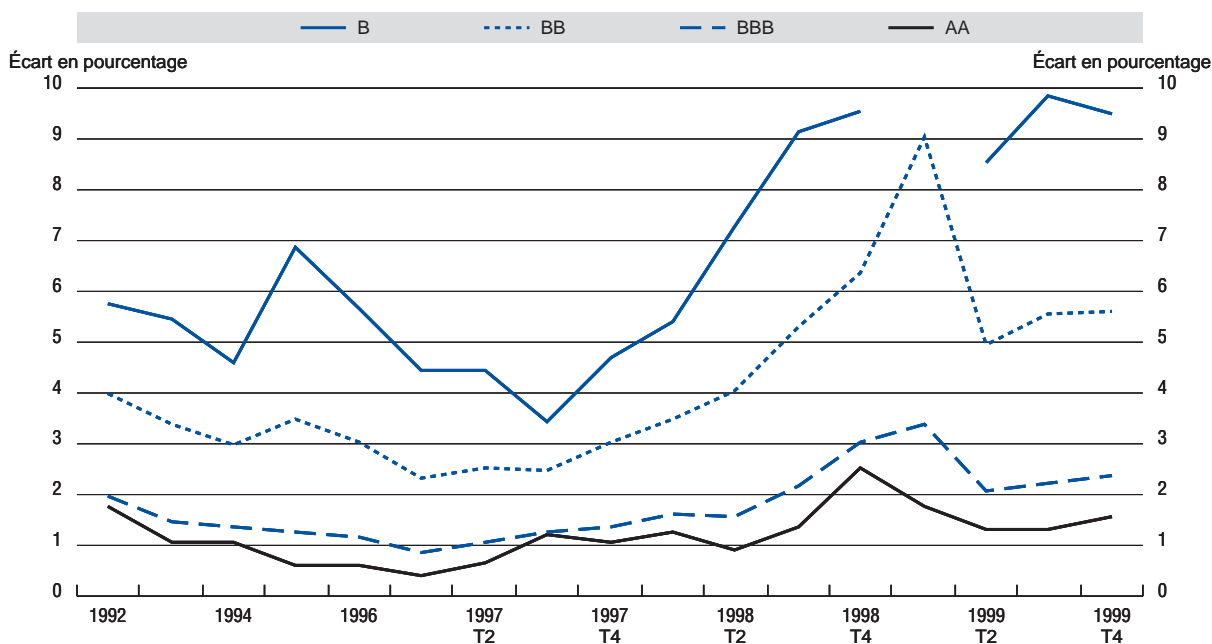
Les hypothèses qui sous-tendent ces calculs sont détaillées dans l'annexe. L'une d'entre elles, relative aux observations sans lesquelles les données ne seraient pas suffisantes pour mener à bien l'analyse, est particulièrement importante. Au total, 11 % des allocations de crédits à l'exportation en 1998, soit 930 millions de USD, ne seraient pas analysés si l'on ne supposait pas que les importateurs qui reçoivent ces crédits ont une certaine cote de crédits. Ces données peuvent être insuffisantes pour l'une des quatre raisons suivantes : premièrement l'enquête ne fournit pas d'information relative à l'importateur (80 % des observations manquantes fin 1998) ; deuxièmement les données de l'enquête ne donnent pas toujours la durée des crédits (0.5 %) ; troisièmement l'importateur est bien spécifié mais pas sa cote de crédit (18 % des cas) ; quatrièmement, il n'y a pas assez d'informations sur le programme (1.5 %). Dans la mesure du possible, ces omissions sont remplacées par l'hypothèse que l'importateur a une cote de crédit très faible (Caa2 sur l'échelle de Moody). Ces hypothèses permettent d'introduire dans l'étude tous les crédits à l'exportation, à l'exception des crédits à l'exportation de la Hongrie à hauteur de 18.6 million de USD. De plus il faut admettre que ces hypothèses sont arbitraires, que les taux d'intérêt réels des importateurs ne sont pas connus, et que l'on ne peut les trouver car dans la majorité des cas ces importateurs ne sont pas spécifiés.

Un autre ensemble d'hypothèses importantes sous-jacentes à l'estimation des taux d'intérêt se rattache au développement des données de taux d'intérêt nécessaires pour le calcul des valeurs actualisées. Par exemple les taux de crédit souverain et les taux d'intérêt correspondants, estimés dans une étude à part, ont été utilisés comme taux d'intérêt, en particulier pour des importateurs ayant un taux de risque élevé. Bien que l'on ait pas de données d'enquête pour indiquer la fréquence avec laquelle un importateur est un agent privé sans lien avec le gouvernement, le taux de crédit souverain est supposé être représentatif et est utilisé dans les calculs de valeurs actuelles sous-jacents aux estimations des taux de subvention. Dans cette étude il n'est pas fait l'hypothèse de coûts de transaction supplémentaires qui seraient supérieurs aux coûts normaux exception faite des charges liées au programme lui même et qui sont un élément de l'analyse. De plus, l'étude suppose que tous les bénéfices nets des crédits à l'exportation sont transférés aux importateurs. Toutefois les faits semblent indiquer que les institutions financières dans au moins un pays prélèvent un taux d'intérêt sur les crédits à l'exportation plus élevé que celui qui serait mentionné dans cette étude. Ainsi, il se pourrait qu'une partie des bénéfices soit perdue à cause de coûts supplémentaires liés à la transaction ou des institutions financières. Il n'est pas fait l'hypothèse de l'existence de telles pertes dans les résultats présentés dans le texte principal du document. Au lieu de cela, on suppose dans cette étude que les importateurs bénéficiant d'un crédit à l'exportation ont accès au taux d'intérêt hors risque et qui est le taux du Trésor américain. Ceci afin de rester cohérent avec la méthode implicite aux données relatives aux taux d'intérêt. Les tests des effets des différentes hypothèses sur les résultats sont présentés en annexe.

Cette étude s'intéresse à l'estimation des taux de subvention pour l'année 1998, c'est-à-dire la dernière année pour laquelle les données de l'enquête auprès des Participants sont disponibles. L'estimation sera effectuée au début puis à la fin de l'année. Les taux d'intérêt sont un élément majeur qui permettent de déterminer de quelle façon les importateurs perçoivent les crédits à l'exportation. La base de données des taux d'intérêt (dont la dérivation est décrite dans l'annexe) permet d'obtenir des estimations des taux d'intérêt pour le début et la fin de l'année 1998.

Il est important de rappeler qu'il n'y a pas d'année représentative. Chaque année représente un ensemble de crédits et de marchés de produits. Ainsi, une attention particulière doit être apportée avant de généraliser les résultats de 1998 aux autres périodes. Au cours de la période de l'enquête (1995 à 1998) il s'est produit une série de perturbations locales et globales sur les marchés des crédits. La dévaluation du peso mexicain en 1995 et le fameux effet Tequila sur les autres économies d'Amérique latine ont affecté les marchés des crédits. La dévaluation au milieu de 1997 du Baht thaïlandais a signifié le début de la crise asiatique. A la fin de 1997 et au début de 1998 l'économie mondiale subissait les effets de la crise asiatique accentuant l'écart entre les taux d'intérêt des dettes à risque modéré et dettes à faible risque. L'instabilité sur les marchés des crédits a été exacerbée par la cessation de paiement du gouvernement russe en septembre 1998. Le changement dans les prix relatifs des actifs a entraîné l'insolvabilité du fond de couverture caractérisé par un fort degré d'endettement. Il s'en est suivi une forte substitution des investissements à risque élevé au profit des investissements moins risqués causant la hausse des taux d'intérêt des actifs des premiers et la chute des taux pour les actifs des seconds. L'évolution de la dispersion des taux d'intérêt au cours de la période est présentée dans le graphique III.1, ce dernier étant produit à partir des données de Kamin et Von Kleist (1992:2) et dont les travaux serviront également de base à l'estimation des taux d'intérêt utilisés dans cette étude.

Graphique III.1. Écarts entre les côtes de crédit sur les marchés des obligations



La situation financière atypique des marchés en 1998 a eu des répercussions sur les crédits à l'exportation. Sans parler des caractéristiques de l'offre et la demande en matière de programmes relatifs aux crédits à l'exportation qui sont liées aux marchés des produits et aux marchés financiers, le texte qui suit présente les taux de subvention estimés à partir des données de 1998. Les calculs ont été effectués deux fois : une première fois en utilisant les taux d'intérêt observés au début de 1998 et une seconde fois en utilisant les taux prévalant fin 1998. Le texte qui suit se concentre sur les estimations faites à partir des taux relevés au début de l'année 1998, ceux-ci ayant été semble-t-il moins affectés par la crise financière que ceux observés fin 1998. Ainsi, le graphique III.1 montre par exemple que les écarts relatifs à la cote de crédit « B » étaient identiques aux niveaux de 1992-96 au premier trimestre de 1998 avant d'augmenter de près de 10 % au dernier trimestre de cette même année. Il faut toutefois noter que les charges liées à certains programmes de crédit à l'exportation doivent aussi être ajustées pour prendre en compte les changements dans les risques des importateurs, ainsi les taux de subvention enregistrés en 1998 pourraient être plus élevés que les estimations des taux faites à partir des données relevées au début de 1998. Par exemple, si les charges augmentaient au cours de 1998 pour compenser le risque croissant alors les estimations des taux faites sur la base des données du début de l'année 1998 seraient faussées à la baisse. Le biais résulterait d'une combinaison entre les données de l'enquête, qui ne donnent que les charges totales pour l'année, avec une estimation alternative des écarts de taux d'intérêt sur l'année, même si la charge d'une seule transaction correspondrait en fait précisément aux écarts de taux d'intérêt au moment de cette transaction. Il doit être encore une fois rappelé qu'une année seule ne peut être considérée comme atypique, la plus grande prudence est donc recommandée quand il s'agit d'extrapoler les résultats aux autres années. Enfin, si les estimations des taux de subvention changent selon les différentes hypothèses faites sur les taux, les conclusions générales sont validées par les tests de sensibilité des estimations des taux de subvention relatifs aux données des taux d'intérêt (rapportés en annexe).

Les estimations des taux de subvention pour 1998 montrent que certains crédits à l'exportation créent des distorsions des échanges

Le tableau III.2 présente les taux de subvention pour 1998. Il faut noter que les échanges intra-communautaires sont inclus dans ces estimations pour la plupart des pays membres de l'Union européenne car les calculs des taux de subvention sont basés sur des paramètres identiques pour l'ensemble du programme. Par exemple, un des paramètres clé est le taux de charge, pour lequel l'enquête fournit une moyenne de tous les récipiendaires des crédits à l'exportation. Si les calculs relatifs aux taux de subvention ne peuvent être appliqués à la totalité des bénéficiaires, les résultats risquent d'être inexacts. En fait, l'exclusion des importateurs à risques faibles tout en utilisant des charges moyennes biaiserait probablement l'estimation des taux de subvention les plus élevés. Dans le cas de la Hongrie, il n'y a pas assez de données disponibles pour calculer les taux de subventions des programmes pour chacune des deux organisations en charge des crédits à l'exportation.

Les deux premières colonnes du tableau III.2 présentent les éléments d'estimation de la composante subventions pour le début de l'année 1998, exprimés en millions de dollars et en pourcentage des crédits à l'exportation. Y figurent également les calculs basés sur des estimations des taux d'intérêt pour la fin de l'année 1998. Les deux dernières colonnes du tableau III.2 présentent les composantes subvention moyennes entre le début et la fin de l'année, ici encore en millions de dollars des États-Unis et en pourcentage de la valeur des crédits à l'exportation. Comme cela a été discuté ci-dessus, la mise à disposition d'estimations pour le début et la fin de période 1998 reflète les limitations des données.

Quand le taux de subvention qui résulte de l'évaluation des crédits à l'exportation est positif, le programme de crédit à l'exportation est diminué du prix d'achat effectif des importateurs, ce qui par conséquent va fausser le marché au profit du pays exportateur particulier. Dans le tableau III.2, toutefois, les pays peuvent être classés du taux de subvention le plus élevé au taux le plus faible comme indication du degré selon lequel leur programme de crédit à l'exportation subventionne les importateurs par unité de dépense. Un tel classement, basé sur les taux d'intérêt début 1998, placerait

Tableau III.2. Estimation de la composante subvention en 1998

	Estimations de la composante subvention					
	Débutant en 1998		Finissant en 1998		Moyenne de 1998	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
	(Mil. USD)	(%)	(Mil. USD)	(%)	(Mil. USD)	(%)
Australie	1.6	0.1	8.7	0.6	5.1	0.3
Autriche*	0.0	0.0	0.1	1.2	0.1	0.6
Belgique*	0.2	0.1	1.5	1.0	0.9	0.6
Canada	8.3	0.7	19.0	1.7	13.6	1.2
Finlande* †	0.1	0.3	0.2	0.9	0.2	0.6
France	8.2	2.5	16.7	5.1	12.4	3.8
Allemagne*	0.0	0.7	0.0	1.3	0.0	1.0
Grèce*	0.0	-0.4	0.0	0.4	0.0	0.0
Corée	0.1	0.1	0.2	0.3	0.1	0.2
Pays-Bas	2.2	0.5	4.8	1.2	3.5	0.8
Norvège †	0.0	2.8	0.0	4.7	0.0	3.8
Espagne*	4.6	0.6	8.8	1.1	6.7	0.8
États-Unis	191.2	4.9	324.9	8.3	258.0	6.6
Total	216.3	2.6	384.8	4.6	300.5	3.6

* Afin de prévenir un biais vraisemblable à la hausse, les calculs de certains pays membres de l'UE comprennent les crédits à l'exportation intra-communautaires.

† Les données relatives aux charges sont manquantes. Les estimations doivent donc être vues comme un maximum avant soustraction des charges.

Sources : Les montants de subventions et les taux sont calculés comme décrits dans l'étude. Les calculs pour la Hongrie n'ont pas été possible en raison d'information insuffisante.

les États-Unis en premier, avec un taux moyen de subvention de 4.9 %, sachant que cela ne fournit qu'une seule observation. Les taux de subventions de la Norvège et le France se situent respectivement autour de 2.8 % et 2.5 %. Dans le cas de la Norvège et de la Finlande, les charges n'ont pas été communiquées ou n'ont pu être comparées aux autres données (voir la description des données de l'enquête dans l'annexe). Par conséquent, il faut lire les estimations du taux de subvention de ces deux pays comme un maximum car il est peu probable que des charges puissent réduire les bénéfices des importateurs. La plupart des autres pays présentent des composantes subvention infiniment moindres. Le fait que les États-Unis possèdent le programme de crédits à l'exportation le plus susceptible de créer des distorsions apparaît dans le tableau III.3. Celui-ci montre que le programme des États-Unis offre un niveau de garantie élevé pour une longue durée et que les États-Unis n'ont pas des charges suffisamment élevées ou un niveau de garantie assez réduit pour compenser les effets des crédits à l'exportation à long-terme. En d'autres termes, ce sont les crédits à l'exportation sur le long-terme qui se révèlent les plus intéressants pour les importateurs, notamment ceux qui doivent faire face à des taux d'intérêt élevés. D'un point de vue analytique, des charges plus élevées compenseraient ce résultat et limiteraient les distorsions des marchés.

L'un des résultats qui transparait de ces calculs est que plus les crédits à l'exportation sont étalés dans le temps, plus la composante subvention aura de chances d'augmenter toutes choses égales par ailleurs (voir tableau III.A.1). Par conséquent, l'élément subvention augmente à moins qu'il ne soit compensé par d'autres mécanismes tels que des charges plus élevées ou un niveau plus faible de garantie. Le tableau III.3 présente l'utilisation des programmes de crédits à l'exportation selon leur durée au cours de la période de l'enquête. Les données de l'enquête des Participants permettent une comparaison entre les données étalées sur une année et celles qui s'appliquent sur un an ou plus. En réalité, une durée inférieure à une année serait peut-être suffisante lorsque l'on divise le montant des crédits à l'exportation par la durée du programme, et ce en raison de la brièveté d'existence des produits agricoles. Cependant, les données de l'enquête ne permettent pas ce niveau de désagrégation. Comme cela ressort du graphique III.2, par rapport à l'ensemble des crédits à l'exportation durant la période d'enquête, 55 % se rapportent à des programmes d'une durée inférieure à un an alors que les autres

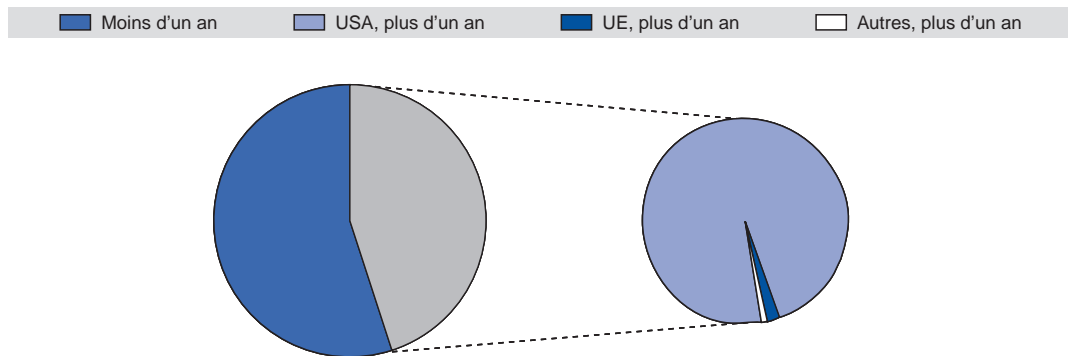
Tableau III.3. Crédits à l'exportation selon leur durée

	Millions USD				
	1995	1996	1997	1998	Total
Moins d'une année					
Autriche	1 106	2 014	2 130	1 553	6 803
Canada	546	697	1 199	1 071	3 513
Union européenne	946	974	1 033	1 142	4 094
Autriche	9	7	10	11	37
Belgique	83	121	133	153	491
Finlande	6	5	11	11	32
France	0	153	189	226	568
Allemagne	2	2	1	0	5
Grèce	1	1	3	4	8
Pays-Bas	392	341	361	411	1 506
Espagne	453	344	325	325	1 447
Hongrie	0	0	7	6	12
Corée	0	33	46	46	126
Norvège	0	0	0	0	0
États-Unis	356	123	87	144	710
Total	2 954	3 840	4 503	3 961	15 257
Une année ou plus					
Canada	23	0	39	37	100
Union européenne	40	15	118	113	285
Autriche	0	2	2	0	4
France	0	0	104	104	208
Allemagne	19	1	0	0	19
Portugal	6	4	0	0	10
Espagne	14	9	13	9	44
Hongrie	0	0	3	8	11
États-Unis	2 487	3 066	2 758	3 785	12 097
Total	2 550	3 081	2 919	3 944	12 494
Durée non fournie					
Hongrie	0	38	2	5	45
Total	0	38	2	5	45

Source : Les données des crédits à l'exportation proviennent d'une enquête confidentielle réalisée auprès des Participants à l'Accord.

45 % portent sur un an ou plus. Ce sont les États-Unis qui supportent 97 % des crédits s'étalant sur un an ou plus, l'Union européenne, le Canada et la Hongrie n'ayant, quant à eux, que de petits programmes de crédits à l'exportation sur le long terme. On doit noter que l'existence de certains arrangements relatifs aux crédits à l'exportation de long terme doit être attribuable à des besoins de concordance en terme de durée (par exemple proposer des conditions identiques pour faire concurrence aux conditions financières des autres exportateurs). Cela a été prévu dans le cadre d'un arrangement plus large, qui est une entente tacite (« gentleman's agreement ») gérant l'emploi des crédits à l'exportation, sous condition de crédits à l'exportation concordant pour les pays membres et les pays non membres, remboursables à échéances de deux ans ou plus, exception faite du secteur agricole et des avions militaires. Dans le calcul des taux de subvention, le montant des crédits à long-terme de chaque exportateur par rapport à la totalité de ses crédits est déterminant. Les programmes de crédits à l'exportation pour le Portugal portent sur une durée d'au moins un an au cours de la période de l'enquête et les États-Unis possèdent le plus grand nombre de programmes portant sur un an ou plus, soit 94 %. Il ressort des calculs de valeurs actualisées que ces longues durées ne créent pas de distorsion des marchés si la durée la plus longue est compensée par exemple par des charges plus élevées ou un abaissement du niveau de garantie. Le résultat des estimations des subventions présenté dans le tableau III.2 montre dans quelle mesure cela a été le cas pour différents pays.

Graphique III.2 Durée des crédits à l'exportation



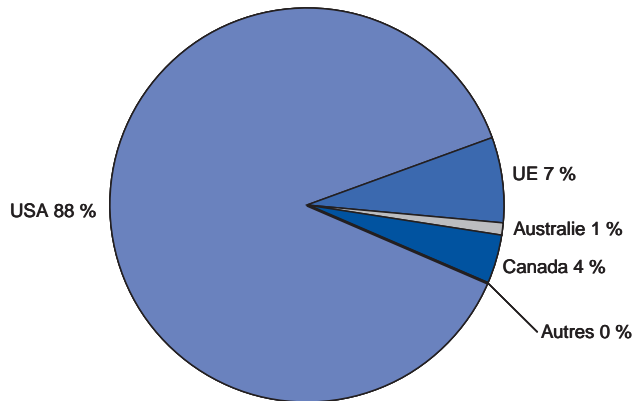
Source : Secrétariat de l'OCDE.

Les valeurs négatives de certaines estimations des taux de subvention, qui apparaissent au début de l'année 1998, peuvent être dues à plusieurs facteurs, mais ne devraient pas être interprétées comme un type de taxation ou un programme qui augmente l'ensemble des coûts. Vraisemblablement, elles ne sont que la résultante du calcul des taux de subvention pour les crédits à l'exportation alloués fin 1998, combinant des taux d'intérêt et des charges basés sur le risque des crédits à l'exportation en augmentation et des taux d'intérêt plus bas pour le début 1998. Il faut rappeler que les données de l'enquête ne précisent pas à quel moment de l'année les crédits à l'exportation sont alloués, aussi les deux jeux de calcul doivent être interprétés comme les deux bornes du taux de subvention réel de 1998. De plus, comme cela est expliqué dans l'annexe, ces estimations sont fondées sur des données imparfaites, ce qui suppose l'existence d'une marge d'erreur pour chaque exportateur. Par exemple, les données de l'enquête auprès des Participants correspondent parfois à une année fiscale et parfois à une année civile, alors que cette étude postule que toutes les données se réfèrent à l'année civile. De plus, la base de données des taux d'intérêt correspond à un ensemble d'estimations dans la mesure où les données actuelles ne sont pas disponibles. Enfin, aucune donnée n'indique à quel moment de l'année intervient le crédit à l'exportation ni quel est le taux d'intérêt qui prévaut à ce moment. Il n'est donc pas possible de conclure avec certitude que des programmes créent des distorsions des marchés quand les estimations relatives aux taux de subvention sont positives mais très proches de zéro.

Le montant de la composante subvention pourrait être ordonné de manière à tenir compte des variations d'amplitude des crédits à l'exportation entre les exportateurs ainsi que du taux de subvention par unité de crédit à l'exportation alloué. De plus, le tableau III.2 offre deux mesures de la composante subvention, un taux qui montre le niveau de distorsion par unité de crédit à l'exportation et un montant qui est le produit de ce taux et des allocations totales de crédits à l'exportation pour estimer un niveau absolu de distorsion.

Bien que celles-ci ne soient pas nécessairement représentatives des autres années, les estimations faites en début d'année 1998 et qui figurent dans la partie gauche du tableau III.2, montrent que la totalité de la composante subvention des programmes de crédits à l'exportation de ces pays se monte à 216 millions de USD. Selon cette mesure et comme présenté dans le graphique III.3, les États-Unis sont responsables à 88 % de l'élément subvention estimé résultant des crédits à l'exportation tels que rapportés par les Participants. Quant au Canada et à la France, leur part se monte respectivement à 3,8 % tandis que la part de l'Espagne est de 2,1 %. Aucun autre des pays Participants ne procure un tel volume de crédits à l'exportation dans des termes aussi favorables aux importateurs que les États-Unis.

Graphique III.3 Estimations du montant de l'élément subvention au début de 1998



Source : Secrétariat de l'OCDE.

Plus d'un tiers des crédits à l'exportation de l'enquête concerne des céréales en vrac, ce qui représente près de la moitié de la composante subvention de ces crédits

Les crédits à l'exportation et les montants équivalents de subvention sont présentés dans le tableau III.4 par groupes de produits pour montrer l'impact des crédits à l'exportation sur les échanges à la fois en terme absolu et relatif. En haut du tableau III.4, la colonne de gauche, qui donne la liste des groupes de produits, ne procure qu'une brève description des produits qui en font partie. Les sept groupes de produits de l'enquête sont entièrement décrits dans l'annexe (section 3). Les quatre premières colonnes du tableau III.4 présentent les données de l'enquête relatives aux crédits à l'exportation désagrégées entre ces différents groupements. La plus grande part des crédits à l'exportation est allouée aux céréales en vrac, ce qui comprend le blé, le riz et les céréales secondaires. Cette catégorie représente à elle seule un peu plus d'un tiers des crédits à l'exportation pendant les quatre années de l'enquête. Les produits d'origine végétale, comprenant les oléagineux, le malt d'orge et la farine de blé sont les deuxièmes plus importants suivis de près par les produits de l'élevage, tels que le bétail, les viandes et les produits laitiers, dont la part est en augmentation en raison d'échanges rendus plus faciles. La dernière ligne figurant avant le total dans le tableau III.4 présente le montant des crédits à l'exportation pour lequel l'enquête ne donne pas le groupe de produits auquel il correspond, soit parce que la réponse ne l'indiquait pas, soit parce qu'elle indiquait un produit qui n'appartient à aucun des groupes couverts par l'enquête. Ceux-ci s'établissent en moyenne à 14 % du total des crédits à l'exportation.

En désagrégant les estimations du montant de la subvention entre les groupes de produits, on fait apparaître des pondérations différentes mais les difficultés rencontrées dans l'application des données de l'enquête peuvent biaiser les résultats pour les produits individuels. Les montants de l'équivalent subvention du tableau III.4 indiquent que même si les céréales en vrac ne représentent que le tiers des crédits à l'exportation, ces produits absorbent la plus grande part de l'estimation début 1998 des équivalents subvention, avec près de la moitié du total. La part des crédits à l'exportation qui faussent, tout en les facilitant, les échanges de produits autres ou inconnus (dernière ligne avant le total) arrive assez loin en seconde position avec 22 %. Les groupements de produits qui couvrent les huiles, matières grasses, les peaux, la laine et les poils reçoivent les crédits les plus faibles et la plus petite part des équivalents subvention estimés dans cette étude. La différence entre l'incidence des crédits à l'exportation et l'impact de la composante subvention est liée à l'utilisation de

Tableau III.4. Crédits à l'exportation et composante subvention par groupe de produits

Groupe de produits	Année de l'étude				Montant des subventions en 1998	
	1995	1996	1997	1998	Début de période	Fin de période
(Million USD)						
Crédit à l'exportation						
Groupe 1-produits animaux	728	778	1 057	1 260	14.0	27.4
Groupe 2-produits végétaux	867	962	944	1 299	28.1	57.6
Groupe 3-céréales	2063	2 838	2 753	2 222	98.4	169.7
Groupe 4-huiles et graisses	186	139	197	253	10.0	18.5
Groupe 5-produits transformés	528	638	734	793	13.0	23.1
Groupe 6-cuirs et peaux	213	313	300	241	4.6	6.1
Groupe 7-laine et poils	47	552	477	538	0.6	3.0
Inconnus/autres	872	739	961	1 305	47.6	79.4
Total	5 504	6 959	7 423	7 910	216.3	384.8
(Million USD)						
Exportations totale						
Groupe 1-produits animaux	37 553	38 330	38 918	36 682		
Groupe 2-produits végétaux	26 569	29 057	29 572	27 974		
Groupe 3-céréales	21 407	24 312	18 984	16 094		
Groupe 4-huiles et graisses	7 013	6 184	7 216	8 150		
Groupe 5-produits transformés	54 782	58 122	61 346	59 217		
Groupe 6-cuirs et peaux	2 694	2 607	2 599	1 932		
Groupe 7-laine et poils	3 306	3 167	3 364	2 181		
Inconnus/autres	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		
Total	153 323	161 778	161 999	152 228		
(En pourcentage)						
Par rapport aux exportations totales						
Groupe 1-produits animaux	1.9	2.0	2.7	3.4	0.0	0.1
Groupe 2-produits végétaux	3.3	3.3	3.2	4.6	0.1	0.2
Groupe 3-céréales	9.6	11.7	14.5	13.8	0.6	1.1
Groupe 4-huiles et graisses	2.6	2.2	2.7	3.1	0.1	0.2
Groupe 5-produits transformés	1.0	1.1	1.2	1.3	0.0	0.0
Groupe 6-cuirs et peaux	7.9	12.0	11.5	12.5	0.2	0.3
Groupe 7-laine et poils	1.4	17.4	14.2	24.7	0.0	0.1
Inconnus/autres	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total	3.6	4.3	4.6	5.2	0.1	0.3

Sources : Les données des crédits à l'exportation proviennent d'une enquête réalisée auprès des Participants à l'Accord. Les 2 colonnes de droite reproduisent les estimations des montants des subventions de la présente étude, à la fois en terme absolu et par rapport au total des exportations. Les exportations totales en valeur sont issues des *Statistiques du commerce extérieur*. Les crédits à l'exportation et les échanges intra-Union européenne sont exclus pour tous les membres de l'UE.

ces crédits par les exportateurs et par groupes de produits. La majeure partie des programmes qui faussent les marchés a pour but de faciliter le commerce des céréales en vrac, avec des importateurs ayant des taux d'intérêt élevés et/ou des programmes à long terme sans compensation des charges, alors que les crédits à l'exportation des produits animaux sont généralement proposés par des pays ayant des programmes qui ne faussent pas, ou faussent moins, les marchés.

Les estimations et l'utilisation faites du montant des subventions des crédits à l'exportation par produit ont été comparées au total des exportations de ces pays pour le même groupe de produit (tableau III.4). Les avertissements faits dans le tableau III.1 sont valables ici également : les données de l'enquête des Participants et celles des *Statistiques du commerce extérieur* ne sont pas comparables que ce soit au niveau des produits, des bases (caf ou fab) ou des années (calendaires ou autres). Néanmoins, le tableau III.4 présente les montants des crédits à l'exportation totaux et subventionnés pour les différents groupes de produits relativement aux exportations totales de ces pays. Pendant la période

couverte par l'enquête, en moyenne, les échanges des pays pour les produits du groupe laine et poils ont été souvent favorisés par les crédits à l'exportation (14 % des exportations), suivis du groupe des céréales (12 %) puis du groupe cuirs et peaux (11 %). La comparaison entre les valeurs totales des crédits à l'exportation, qui s'opposent à l'élément subvention des crédits à l'exportation, et les échanges totaux n'a encore une fois pas de sens dans la mesure où ces transactions peuvent ou non être faussées selon les caractéristiques des programmes de crédits à l'exportation : la durée, le niveau des garanties, les charges et autres. c'est-à-dire que le niveau des échanges facilités par les seuls crédits à l'exportation ne donne aucune indication quant au niveau relatif du montant de la subvention induite par ces programmes. Au lieu de cela, on compare le niveau de l'élément subvention provenant des crédits à l'exportation au total des échanges mondiaux (tableau III.4 en bas à droite) pour représenter l'importance des crédits à l'exportation dans un contexte global. En termes d'élément subvention effectif induit pas les crédits à l'exportation en comparaison au total des échanges l'effet le plus grand tombe sur les exportations de céréales avec le montant de subvention relatif aux exportations totales estimé à 0.6 % (en utilisant les estimations de début 1998). Ce qui est presque de trois fois supérieur au groupe des cuirs et peaux, qui est le second marché le plus touché par les crédits à l'exportation en termes relatifs avec un niveau de 0.2 %. En utilisant les estimations de début 1998, et bien que celles ci ne représentent qu'une seule observation, ces résultats concernant le marché des céréales peuvent être interprétés ainsi : l'estimation de la réduction des coûts pour les importateurs de céréales due aux crédits à l'exportation de ces pays se situe à 0.6 % de la valeur totale des exportations.

En résumé, quand le taux de subvention estimé est positif, les crédits à l'exportation faussent les prises de décision des importateurs en faveur des pays qui consentent le crédit à l'exportation. Dans les deux estimations, tant au début qu'à la fin de 1998, le taux de subvention le plus grand est estimé pour les États-Unis, qui rapportent également le niveau le plus élevé d'usage de crédits à l'exportation. La crise financière de 1998 ne limite pas le résultat parce que les taux d'intérêt de début 1998 présentent un écart plus normal et que les estimations sont très semblables aux résultats des études précédentes. Les résultats pour les autres pays sont plus modestes, mais les taux de subvention sont positifs dans plusieurs cas, bien que nettement inférieurs à ceux des États-Unis. En testant la sensibilité de ces résultats, tout en tenant compte des données des taux d'intérêt, l'amplitude des estimations varie mais les conclusions générales restent valables (voir annexe). Le programme des crédits à l'exportation des États-Unis est celui qui crée le plus de distorsions qu'il soit établi à partir des taux ou des montants, pour toutes les variations des données de taux d'intérêt. En terme de taux de subventions, les estimations pour les programmes de la France et de la Norvège sont également significativement positives (le taux de subvention de la Norvège est surestimé de telle sorte que les charges ne peuvent être extraites du calcul). La France et le Canada ont les montants de subvention des programmes de crédit à l'exportation les plus élevés après les États-Unis, résultats déterminés d'après les tests de sensibilité. Ce sont les marchés mondiaux des céréales, plus que ceux des autres produits, qui en subissent principalement les conséquences. De plus, la part du commerce des produits agricoles concernée par les crédits à l'exportation est encore modeste mais en hausse. Comme cela sera abordé plus loin, les répercussions agrégées des crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux dépendent du degré de distorsion des échanges qu'entraîneront ces programmes et de l'ampleur de ces crédits par rapport aux marchés mondiaux.

Comment les défauts de paiement peuvent affecter le taux de subvention

Il est possible que les programmes de crédits à l'exportation opèrent de telle façon que les défauts de paiement fassent partie de la composante subvention. Cette possibilité est toutefois réduite dans le cas du calcul de la valeur actuelle. Par exemple, que les défauts nets associés à des programmes de crédits à l'exportation soient ou non compensés par la charge rémunératrice du programme n'est pas relevant dans le cas des calculs de valeur actuelle. Les calculs représentent l'évaluation par l'importateur du crédit à l'exportation en tenant compte du taux de garantie le plus bas sur la durée du financement actualisé à partir du taux d'escompte de cet importateur et ajusté des droits payés. En considérant la valeur d'un flux de paiements futurs il n'y a pas de place pour des défauts *ex post*.

Dans le contexte de l'évaluation par l'importateur des paiements futurs c'est seulement lorsque le défaut aura été planifié à l'avance qu'il pourra avoir un effet. Bien sur il n'existe aucun moyen de savoir à partir des données si une telle situation s'est jamais produite. Si l'importateur entre dans la transaction en planifiant des défauts de paiement, alors le coût d'achat du produit perçu par l'importateur est limité aux charges et acomptes réglés. De l'autre côté, parce que les défauts de paiement non intentionnels n'affectent pas la décision d'achat de l'importateur, ils sont évalués de façon appropriée selon la méthode standard appliquée dans la section précédente (c'est-à-dire que le calcul de la valeur actuelle est le même). Par conséquent, si l'importateur ne prévoit pas de rembourser et que le programme de crédit à l'exportation prend forme en sachant que l'importateur entre dans la transaction sans intention de rembourser, alors, et dans ce cas seulement, les calculs du taux de subvention devront être considérablement modifiés pour tenir compte de tel défaut.

Pour les exportateurs, les défauts de paiements nets des recouvrements des crédits à l'exportation sont rapportés dans cette enquête. Le défaut net des recouvrements représente la part des obligations qui sont dues à l'État et qui reflète des prêts qui ne sont pas remboursés. Dans le cas d'une garantie par exemple, ce sera la part de l'ensemble des crédits à l'exportation pour laquelle l'État rembourse le prêt, diminué du montant qui avait déjà été remboursé. Comme montré dans l'annexe (voir tableau III.A.6), les défauts de paiement nets des recouvrements apparaissent comme étant relativement faibles avec une moyenne simple de 0.3 % en 1998 de la valeur du crédit à l'exportation. Bien sûr, la comparaison des défauts de paiement qui sont basés sur des transactions passées, avec des crédits à l'exportation contemporains n'est pas tout à fait exacte, mais indique toutefois la taille relativement petite des défauts de paiement rapportés en 1998 dans la présente étude.

Les taux de défaut rapportés en 1998 et qui s'avèrent relativement faibles limitent l'ampleur de la hausse du taux de subvention même dans l'hypothèse peu probable qu'une grande partie de ces défauts de paiement sont intentionnels. Toutefois, les taux de défaut rapportés dans l'étude peuvent être trompeurs. Il n'y a aucun moyen de savoir quelle portion de ces prêts remboursés le sont effectivement par l'importateur. Par exemple, si les dettes de quelques importateurs sont effacées, refinancées et différées ou remboursées sur décision du gouvernement du pays exportateur (par exemple par d'autres agences d'État), les pays vont-ils associer le crédit à un défaut ou à un remboursement au moment de l'enquête ?

Contraintes liées aux importateurs et aux liquidités

Une justification pour l'intervention du gouvernement dans les crédits à l'exportation est la capacité de ces derniers à permettre à certains importateurs de faire face à leurs contraintes de liquidités. En effet, plutôt que d'entrer en concurrence avec le marché privé, les crédits à l'exportation doivent en principe donner lieu à une transaction qui autrement n'aurait pu s'effectuer. Cette justification, si elle est réelle, implique également que ces crédits à l'exportation pourraient permettre d'aider des pays qui sont dans l'impossibilité d'acheter des produits alimentaires en quantité suffisante pour nourrir la population, et ce même dans le cas où les prix sont réduits au plus bas. La validité de ces arguments est examinée dans le cadre des données de l'enquête dans les paragraphes suivants.

Les crédits à l'exportation peuvent-ils créer de la demande ?

« L'additionnalité » est définie comme la capacité d'une politique à augmenter la demande. Toute tentative de justifier les crédits à l'exportation par l'utilisation de l'additionnalité, dans un contexte multilatéral, limite cette définition au cas dans lequel la progression de la demande est globale sans ré-allocation en faveur d'un pays. Dans l'étude présente, cette définition ne tient pas compte des programmes qui profitent à un exportateur en particulier et ce, en partie, aux dépens des exportations des autres pays. Ainsi, ces programmes qui diminuent simplement le prix d'importation entraînent une augmentation des importations mondiales totales, mais entraînent également une ré-allocation entre exportateurs et ont un impact négatif sur les producteurs des pays importateurs. Lorsque l'on considère

l'additionnalité sous cette définition, il est important de savoir si les crédits à l'exportation d'un pays augmentent parce que celui-ci adopte une politique qui diminue son prix effectif (c'est-à-dire descend le long de la courbe de la demande mondiale) ou si les exportations augmentent parce que la demande pour les importations augmente (c'est-à-dire s'éloigne de la courbe de la demande mondiale). Dans le premier cas, une hausse des exportations d'un pays peut être la conséquence d'une hausse des importations mondiales puisque les importateurs achètent plus à un prix inférieur, mais elle peut aussi résulter d'un déplacement de l'offre entre les exportateurs concurrents. La présente étude ne considère pas comme additionnalité ces hausses dans les exportations du pays quand les raisons de cette hausse ne sont pas claires. La définition de l'additionnalité dans un contexte multilatéral devrait se limiter aux seuls cas où une politique d'exportation entraîne une augmentation de la demande de l'importateur à n'importe quel prix et ne se fait pas aux dépens des autres exportateurs ou des producteurs des pays qui importent.

Les crédits à l'exportation ont la possibilité de créer de la demande additionnelle selon cette définition, bien que ce cas peut être ambigu. Les crédits à l'exportation peuvent accroître la demande si, tout comme une augmentation des revenus, ils augmentent la demande quel que soit le prix. S'il y a additionnalité, les effets des crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux doivent être indirects, dans la mesure où les crédits à l'exportation ne remplaceront pas les exportations concurrentielles. Au lieu de cela, les crédits à l'exportation créent une demande additionnelle qui n'aurait pas du exister, ainsi pour satisfaire cette nouvelle demande un pays particulier en retirera la quantité correspondante dans ces exportations. Toutefois, l'additionnalité est peu vraisemblable dans les cas où les crédits à l'exportation sont plus bas que les prix effectifs mais ont des développements limités en terme financier. Alors qu'une partie de cette augmentation peut être la cause d'une hausse globale des importations induite par les prix, elle peut aussi refléter le déplacement des exportations entre pays concurrents. Les programmes des crédits à l'exportation peuvent donner lieu à de véritables conditions d'additionnalité dans les cas où ils réduisent ou éliminent les contraintes de liquidité des pays importateurs, permettant ainsi à ces pays d'effectuer des achats qu'ils n'auraient autrement pu réaliser à un autre prix. Par exemple, si un crédit à l'exportation permet à un pays de faire face à ses contraintes de liquidité systématiques et si les importations de denrées alimentaires sont une priorité pour le pays alors l'additionnalité dans un contexte multilatéral est possible. Cependant l'ambiguïté demeure parce que de tels programmes doivent remplacer la production intérieure, les prêts sur le marché privé ou les importations futures (c'est-à-dire l'éviction). Si les contraintes de liquidité ne sont pas systématiques, alors il est peu probable qu'aider une entreprise particulière en difficulté financière affecte de manière significative la demande totale pour le produit agricole. De façon alternative, si les importations de denrées alimentaires ne sont pas une priorité alors le crédit à l'exportation remplace vraisemblablement les importations commerciales ou la production intérieure puisque il n'est pas exigé de denrées alimentaires supplémentaires. Le fait que ces crédits à l'exportation soient particulièrement orientés vers certains importateurs ne signifie pas nécessairement que ceux-ci sont sélectionnés dans le but de développer la demande mondiale. Au contraire, les marchés importateurs pourront être choisis parce qu'ils permettent au pays en question de développer ses propres exportations et de supplanter ses concurrents. De même, l'absence d'échanges commerciaux ne doit pas nécessairement être interprétée comme un signe que les financements privés ne peuvent opérer sur le marché, tandis que les agents privés ne peuvent être en compétition avec les financements publics (voir Eaton). En résumé, les critères qui permettent de juger l'additionnalité dans un contexte multilatéral sont en pratique difficiles à tester.

Une approche permettant d'établir une limite supérieure à l'additionnalité, en laissant de côté les objections ci-dessus, est d'examiner séparément les pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires ou les pays les moins avancés. Ces groupements de pays sont définis par les Nations-Unies et bénéficient d'une attention spéciale en raison de leurs besoins alimentaires et/ou du niveau relativement faible de leur activité économique. C'est principalement pour ces pays que les contraintes de liquidités peuvent représenter un facteur commun à tous les agents des pays importateurs et que les importations de denrées alimentaires deviennent une priorité quand les contraintes financières sont allégées.

Les bénéficiaires des crédits à l'exportation sont en majorité des pays Membres de l'OCDE et non des pays en développement

Le tableau III.5 montre les parts des crédits à l'exportation pour différents groupes de pays. Les crédits à l'exportation pour lesquels l'importateur n'est pas précisé dans l'enquête sont supposés comme ne faisant partie d'aucune classification. La première moitié du tableau III.5 présente le montant des crédits à l'exportation de chaque pays qui est identifié comme allant à un importateur parmi les pays les moins avancés. Y figure ensuite la somme de ces crédits durant les quatre années de l'enquête comparativement au montant total des crédits à l'exportation du pays en question. Le rapport de ces deux montants (c'est-à-dire le montant des crédits à l'exportation allant aux pays les moins avancés divisé par le total des crédits allant à l'ensemble des pays) figure en haut à droite du tableau. La seconde moitié du tableau présente des statistiques similaires mais s'adressant aux pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires. Il convient de noter que les crédits à l'exportation intra-communautaires sont inclus dans le tableau III.5 pour tous les pays membres de l'Union européenne à l'exception de la France, qui ne fournit pas ces données. Le propos de ce tableau est de montrer une ventilation complète de l'utilisation des crédits à l'exportation et de tester l'argument selon lequel les crédits à l'exportation peuvent être justifiés soit par l'additionnalité soit par l'assistance aux pays les plus démunis afin qu'ils puissent importer des produits alimentaires. A cet effet, il est édifiant de regarder quelle est la part des crédits à l'exportation des pays membres de l'Union européenne qui va en direction de pays Membres de l'OCDE, que ce soit vers des marchés intra ou extra-communautaires.

Le tableau III.5 met en évidence le rôle relativement faible des pays importateurs nets de denrées alimentaires ou des pays en développement dans l'allocation des crédits à l'exportation. Les données montrent que seulement 9 % des crédits à l'exportation (10 % si les échanges intra-communautaires sont exclus) sont accordés aux pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires durant la période de l'enquête, et que cette part est tombée de 10 % en 1995 à 7 % en 1998. Au cours de la même période, les pays les moins avancés représentent seulement 0.2 % des crédits à l'exportation (0.3 % si les échanges intra-communautaires sont exclus). En ajoutant toutes les données pour lesquelles aucun importateur n'est spécifié, on obtiendrait seulement 0.6 % en 1995, mais 8.2 % en 1996 et 9.4 5 en 1998. Ceci suppose que tous les crédits à l'exportation pour lesquels on ne dispose pas d'informations relatives au pays importateur vont soit aux pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires, soit aux pays les moins avancés.

D'un autre côté, le graphique III.4 montre que la plupart des bénéficiaires des crédits à l'exportation entre 1995 et 1998 sont les pays de l'OCDE. Les pays importateurs Membres de l'OCDE ont reçu plus de la moitié des crédits à l'exportation chaque année, soit 50 % en 1997 et 63 % en 1998. Ceci diminue la probabilité de toute création de demande. Les pays de l'OCDE ont moins de chance de faire face à des contraintes de liquidités que les autres groupes de pays et par conséquent il est peu probable que la demande augmente quand ils reçoivent des crédits à l'exportation. Les pays de l'OCDE qui peuvent avoir à faire face à des contraintes de liquidité sont toutefois significatifs, puisque le Mexique a reçu 1667 millions USD de crédits à l'exportation en 1996 alors que la Corée recevait 1441 millions de USD en 1998. La possibilité pour ces deux pays d'avoir importé sans crédit à l'exportation peut être questionnée en raison des difficultés financières auxquelles chacun a dû faire face durant ces deux années. Dans le cas de la Corée, il faut rappeler que son propre programme de crédit à l'exportation a été maintenu en 1997 et 1998, si l'on se base sur les données annuelles de l'enquête (voir tableau I), impliquant une absence de contrainte de liquidité systématique à n'importe quel moment de ces années.

En conclusion, il n'existe aucune évidence permettant d'affirmer que les crédits à l'exportation fournissent ou non des conditions d'additionnalité dans un contexte multilatéral. Les crédits à l'exportation peuvent aider les importateurs qui font face à des contraintes de liquidité à acheter des produits qu'ils ne pourraient pas se procurer autrement à quelque prix que ce soit. Dans la mesure où les crédits à l'exportation augmentent la demande en surmontant la contrainte liée aux liquidités, ils peuvent encourager une augmentation de la demande mondiale. Par conséquent, bien que ce soit un

Tableau III.5. Bénéficiaires des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public

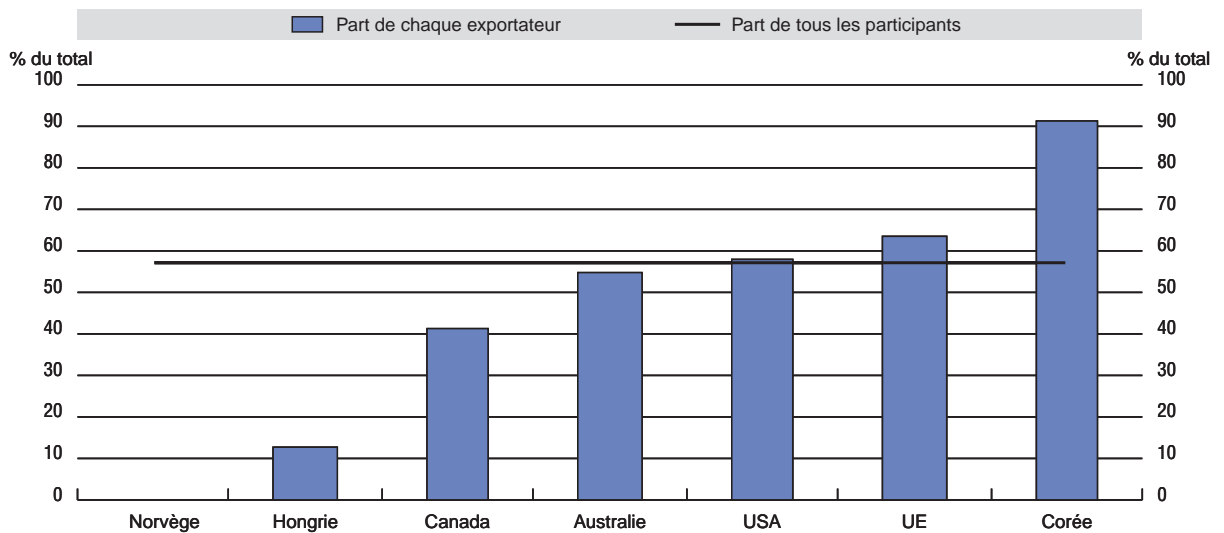
	Crédits à l'exportation par type de destinataire					Total des crédits à l'exportation	Total en pourcentage
	1995	1996	1997	1998	Total des 4 ans		
	(Millions de USD)					(Pour cent)	
Vers les pays en voie de développement							
Union européenne*	7.4	4.0	13.1	8.7	33.2	8 740.5	0.4
Autriche	3.0	0.0	0.1	0.1	3.2	42.5	7.5
Belgique	2.5	3.2	5.3	4.2	15.1	501.9	3.0
Finlande	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	70.7	0.2
France*	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	776.0	0.0
Allemagne	0.0	0.0	0.4	0.0	0.4	25.1	1.7
Grèce	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.1	0.0
Pays-Bas	1.6	0.5	7.0	4.0	13.2	4 259.8	0.3
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.9	0.0
Espagne	0.3	0.3	0.3	0.3	1.2	3 032.3	0.0
Australie	7.3	12.6	7.6	6.7	34.3	6 802.6	0.5
Canada	0.0	0.0	0.0	2.8	2.8	3 613.3	0.1
Hongrie	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	68.5	0.0
Corée	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	125.8	0.0
Norvège	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Etas-Unis	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12 806.4	0.0
Total*	14.7	16.6	20.7	18.2	70.2	32 157.3	0.2
Vers les pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires							
Union européenne*	41.0	35.8	137.1	165.5	379.3	8 740.5	4.3
Autriche	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	42.5	0.5
Belgique	7.5	9.5	8.9	12.1	38.0	501.9	7.6
Finlande	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	70.7	0.0
France*	0.0	0.0	78.0	104.0	182.0	776.0	23.5
Allemagne	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	25.1	0.6
Grèce	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	22.1	0.5
Pays-Bas	18.2	12.3	11.0	31.1	72.6	4 259.8	1.7
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.9	0.0
Espagne	15.4	13.9	39.1	18.0	86.4	3 032.3	2.8
Australie	23.8	33.9	52.7	46.2	156.6	6 802.6	2.3
Canada	26.1	1.3	39.7	34.7	101.9	3 613.3	2.8
Hongrie	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	68.5	0.0
Corée	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	125.8	0.0
Norvège	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
États-Unis	633.1	666.0	560.7	361.1	2 220.9	12 806.4	17.3
Total*	724.0	736.9	790.2	607.5	2 858.6	32 157.3	8.9

* La France ne communique pas les données relatives au commerce intra-UE. Pour les autres pays membres de l'Union européenne, les données comprennent les échanges intra-UE.

Source : Les données relatives aux crédits à l'exportation proviennent d'une enquête confidentielle réalisée auprès des Participants à l'Accord.

exportateur particulier qui en bénéficie en priorité, ces échanges additionnels ne se feront pas au détriment des autres concurrents pour les ventes. Évidemment, les concurrents ne pourront pas être en concurrence face à cette nouvelle demande, à moins que les crédits à l'exportation soient liés aux exportations d'un pays particulier. Ils pourraient néanmoins en bénéficier indirectement du fait que la demande supplémentaire éliminera des marchés concurrentiels cette part des ventes faites dans le cadre du programme des crédits à l'exportation. Toutefois, il est possible que les crédits à l'exportation utilisés par des pays importateurs pour des besoins alimentaires, mais devant faire face à des contraintes financières, remplacent ou nuisent aux échanges bénéficiant de financements privés passés, présent ou futur. Cependant, étant donné le peu de crédits à l'exportation alloués aux pays qui devront probablement faire face à de telles contraintes financières, l'éventualité que les crédits à l'exportation aient pu contribuer à la hausse de la demande dans le passé semble faible, pour la période couverte par l'enquête.

Graphique III.4. Crédits à l'exportation en direction des pays importateurs Membres de l'OCDE, 1995-98



Source : Secrétariat de l'OCDE.

En fait, les taux très faibles de crédits à l'exportation donnés aux pays en développement ou importateurs nets de denrées alimentaires amènent à se questionner sur la justification des crédits à l'exportation qui aident les pays faisant face à des contraintes de liquidité à acheter des biens qu'ils ne pourraient pas s'offrir autrement. Même en ajoutant toutes les données pour lesquelles aucun pays importateur n'est spécifié, les parts affectées aux pays qui nécessitent le plus une aide financière compte tenu de leurs contraintes de liquidité sont de loin inférieures à la moitié des crédits à l'exportation destinés aux pays de l'OCDE, pour lesquels de telles raisons ne sont pas plausibles. Il est donc peu vraisemblable que la principale motivation des programmes de crédit à l'exportation soit l'assistance aux pays en voie de développement afin de les aider à acheter des produits alimentaires, au moins pour la période couverte par l'enquête.

Les autres utilisations de crédits à l'exportation qui sont exclues de la présente étude

Les crédits à l'exportation offerts par les organisations qui agissent sous l'autorité publique, autre que les agences de crédit à l'exportation, et ceux qui font partie de certains programmes d'aide alimentaire sont exclus de cette étude. Les données de l'enquête n'incluent pas les crédits à l'exportation fournis par de telles organisations ou l'aide alimentaire quand celle-ci est fournie en ayant recours aux crédits à l'exportation. Néanmoins comme cela est le cas avec les autres crédits à l'exportation ceux-ci peuvent contribuer à fausser les marchés. D'autres chercheurs, qui étudient les répercussions des crédits à l'exportation, prennent en considération les garanties attachées aux risques des taux de change ou l'assistance aux coûts du fret, mais ces éléments ne sont pas pris en compte dans l'enquête et il n'y a aucune raison à partir de l'enquête pour que l'on s'attende à ce que ceux-ci soient utilisés. Les questions qui se posent au regard de ces crédits à l'exportation sont étudiées ci-dessous.

Enfin, tous les pays Membres de l'OCDE ne sont pas des pays Participants. Ceux-ci (à partir d'octobre 2000) sont composés de : l'Australie, le Canada, la Hongrie, la Corée, la Norvège, les États-Unis et l'Union européenne avec l'ensemble de ses membres. L'Argentine assiste aux réunions portant sur les crédits à l'exportation relatifs à l'agriculture et a répondu à l'enquête mais les données correspondantes ne figurent pas dans cette étude.

Les organisations bénéficiant d'une autorité publique

L'existence d'organisations opérant sous couvert d'une législation gouvernementale spéciale n'est pas en doute. Plusieurs entreprises de commerce d'État ont fait l'objet de notifications auprès de l'OMC. Ces entreprises font l'objet d'une étude distincte de l'OCDE, qui met en évidence leur hétérogénéité à la fois en termes d'objectifs et de pouvoir et il est nécessaire de considérer avec prudence toute opinion tendant à généraliser les actions de ces organisations. Dans la présente étude, la question posée par rapport aux crédits à l'exportation consiste à savoir si une organisation bénéficie d'un soutien public direct ou indirect lui permettant d'opérer un programme de crédits à l'exportation à de meilleures conditions que toutes autres alternatives sur le marché privé sans compensation des charges. Sans tenir compte de savoir si cela constituerait un soutien légal, le résultat serait une distorsion des échanges en faveur des exportations de ces organismes par rapport aux concurrents qui auraient seulement accès au financement sur le marché privé.

Les données d'enquête ne prennent pas en compte les organismes, autres que les agences de crédits à l'exportation, ayant l'autorité législative de s'engager dans des crédits à l'exportation, dans la mesure où l'organisme ne bénéficie d'aucun soutien du gouvernement celui-ci fonctionne comme dans le secteur privé. Il existe plusieurs moyens selon lesquels un gouvernement peut offrir un financement aux organisations avec des programmes de crédits à l'exportation. Le plus évident est, bien sûr, le soutien budgétaire direct. Moins évidents sont la suppression des taxes ou l'allègement des réglementations relatives à la garantie de la dette de l'organisation (permettant par conséquent à l'organisme d'emprunter aux coûts du capital du gouvernement). Les moins transparents des instruments relatifs au financement de telles organisations interviennent quand les autorités légales mettent à la disposition de l'organisation certains privilèges ou mécanismes permettant de collecter de l'argent alors que les firmes privées ne peuvent en disposer. Par exemple les revenus extraits des prélèvements imposés par le gouvernement sur les producteurs ou les transformateurs de produits agricoles pourraient être affectés à des programmes de crédits à l'exportation de telle sorte qu'ils soient offerts à des conditions plus favorables que ceux des firmes privées sans compensation des charges. Le gouvernement pourrait aussi octroyer à l'organisation un contrôle légal sur certains marchés de telle façon qu'elle agirait comme monopole ou monopsonne ; par ce moyen, l'augmentation des profits issus d'une logique non concurrentielle pourrait être détournée en crédits à l'exportation. Dans ces cas, certaines parties du prélèvement ou des profits pourraient être employées pour diminuer les coûts effectifs totaux des importateurs. Ainsi, les organisations avec autorité publique engagées dans les crédits à l'exportation pourraient employer ces programmes comme instruments de distorsion des marchés, soit avec financement public direct, soit au moyen de subventions croisées.

Quand l'aide alimentaire peut se confondre avec les crédits à l'exportation

De la même façon l'aide alimentaire a été reconnue dans les Accords sur l'agriculture du cycle d'Uruguay (AACU) qui se réfèrent à la Convention sur l'aide alimentaire (CAA) relative au niveau de concessionnalité. Le niveau de concessionnalité est le degré selon lequel le donateur réduit le coût total de l'aide. Par exemple, un don correspond à 100 % de concessionnalité, comme le pays donateur fournit l'aide alimentaire sans remboursement de la part du pays bénéficiaire. On peut discuter le fait que un niveau plus grand de concessionnalité rend l'aide alimentaire plus efficace en fournissant de l'assistance au pays en développement ayant besoin de denrées alimentaires et également en limitant la possibilité que celle-ci soit utilisée comme politique de concurrence aux exportations en élevant à des niveaux prohibitifs le coût de cette pratique.

Les clauses de l'AACU et de la CAA n'excluent pas la possibilité qu'une partie de l'aide alimentaire soit assortie de modalités moins favorables que les conditions entourant l'aide financière. Immédiatement applicable à cette étude, le système de notifications statistiques du Comité d'Aide au Développement confirme l'existence de prêt sous forme d'aide alimentaire. De tels systèmes qui seraient des crédits à l'exportation permettant de faciliter l'aide alimentaire ne sont pas inclus dans la présente étude car ils ne figurent pas dans les données de l'enquête rapportées par les Participants. Si le niveau de concessionnalité peut sembler élever pour de tels arrangements ceux-ci n'en demeurent

pas pour autant des dons sans conditions puisque l'on s'attend à ce que l'importateur rembourse le prêt. L'abaissement du niveau de délivrance des crédits à l'exportation a été utilisé comme un mécanisme de fourniture de l'aide alimentaire et ceci a conduit certains observateurs à conclure que celle-ci n'est pas suffisamment onéreuse pour permettre une auto-limitation. En plus, si l'aide alimentaire délivrée sous forme de crédits à l'exportation n'est pas ciblée avec précaution pour empêcher celle-ci de se substituer au commerce privé celle-ci pourrait fausser les flux d'échanges. En fait, la CAA souligne le risque de voir l'aide alimentaire remplacer la production ou les échanges commerciaux du pays bénéficiaire. Cette modalité rejoint toutefois la discussion des sections précédentes relative à l'additionnalité et est à la fois difficile à mesurer et à réaliser. Par exemple, l'aide alimentaire délivrée sous forme de crédits à l'exportation implique que celle-ci est destinée aux pays aptes à rembourser et par conséquent ne devrait pas se substituer aux ventes commerciales présentes ou futures ni à la production du pays bénéficiaire. Ainsi, si cette étude n'aborde pas la question du recours aux crédits à l'exportation en vue de faciliter l'aide alimentaire, il est toutefois possible que ces arrangements faussent les échanges.

Les garanties relatives aux risques des changes et autres bénéfiques et répercussions possibles des programmes

Les études précédentes réalisées sur les crédits à l'exportation comprenaient des évaluations des garanties contre le risque de change et de l'assistance aux coûts de fret (Dahl, Wilson et Gustafson, 1995). Ces informations ne sont pas demandées dans l'enquête auprès des Participants et ces évaluations ne figurent pas dans cette étude. Si un programme de crédits à l'exportation dans un pays donné prend en charge une partie des coûts de fret, à chaque composante de dépense correspondra une diminution des coûts de fret. Le prix de revient total de l'achat des marchandises par l'importateur diminuera d'autant, encourageant ainsi celui-ci à acheter au titre de ce programme plutôt qu'au titre d'accords privés passés avec un concurrent éventuel. C'est ainsi qu'un programme qui prendra en charge une partie des coûts de fret pourra induire des distorsions dans les échanges.

Aucune donnée de l'enquête n'indique la monnaie dans laquelle s'effectuent les crédits à l'exportation et l'étude s'assure que les taux d'intérêt relatifs aux dettes exprimées en USD sont corrects en évaluant la valeur actuelle du total des coûts. Cette hypothèse est fiable dans la mesure où la plupart des échanges s'effectuent en USD ou, quand cela n'est pas le cas, les transactions ont lieu dans des monnaies relativement stables. Les cotes de crédit devraient prendre en compte le fait qu'une variation brutale de la monnaie de l'importateur pourrait le faire manquer aux obligations de sa dette. Par exemple, le risque qu'un pays donné se retrouve en cessation de paiement dans le cas d'une dévaluation soudaine devrait être intégré aux taux de crédit. L'élément relatif aux risques encourus par les changes a donc été incorporé à cette étude. D'un autre côté, si le programme de crédits à l'exportation d'un pays offre des garanties contre les risques afférents aux taux de change, et ce sans augmenter les charges, on peut y voir un élément de subvention non prévu dans cette étude. L'élément taux de change, relatif au remboursement d'un prêt dans cette monnaie, n'est pas pris en compte dans cette étude. Par exemple, si la monnaie d'un importateur se déprécie par rapport à celle de l'exportateur, la valeur de tous les prêts souscrits dans cette monnaie s'en trouverait diminuée. Sans même considérer la question de la cessation de paiement, qui serait considérée avec les taux de crédit, le paiement serait alors inférieur à la valeur qu'il aurait atteinte s'il avait été exprimé dans la monnaie du pays exportateur. Cette perte peut être compensée par un versement à la banque de l'exportateur dans le cas où il existe une clause de garantie relative aux risques encourus par les changes. Ici encore, si un pays propose une garantie relative aux taux de change, sans que le bénéfice de celle-ci soit compensé par des charges suffisantes, nous nous trouvons en présence d'un élément de subvention.

Les crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux des produits agricoles

Le propos de ce rapport est de mettre en évidence les répercussions des crédits à l'exportation sur les marchés agricoles mondiaux. A cet effet, les données de l'enquête sont présentées à la fois en termes absolus et relatifs aux échanges. Il a déjà été montré que l'utilisation des crédits à l'exportation,

bien que croissante, est toujours relativement modeste par rapport au volume total des échanges pour la plupart des pays de l'enquête. Les calculs de la valeur actuelle mettent en lumière les distorsions que ces programmes induisent sur les marchés en réduisant les coûts à payer par les importateurs. En utilisant les estimations moyennes du début de 1998, cette réduction atteint 2.6 %, pour les produits étudiés dans l'enquête, ce qui, sans être important, est suffisant pour fausser les prises de décision des importateurs qui en bénéficient. Cependant, les données de l'enquête ne vont pas au-delà de 1998 et les estimations basées sur le début de 1998 ne font référence qu'à une seule observation. Une estimation des futures répercussions des crédits à l'exportation sur le marché mondial grâce à une extrapolation des conditions passées, pourrait induire des erreurs. Depuis 1998, les crédits à l'exportation doivent avoir augmenté ou diminué par rapport aux échanges, certains pays ont du modifier leurs programmes, ce qui a du augmenter ou diminuer le niveau de distorsion créée, si leur utilisation n'est réglementée par aucun arrangement.

Les crédits à l'exportation ne sont pas déterminants pour le commerce mondial des produits agricoles bien que certains des programmes entraînent un biais dans les décisions d'achat des pays importateurs et faussent les marchés. L'ensemble des crédits à l'exportation a facilité 5.2 % des échanges mondiaux en 1998 (tableau III.1) dont une part seulement est estimée avoir eu des effets de distorsion sur les marchés, estimation faite sur la base de calculs de valeur actuelle qui tiennent compte des caractéristiques des programmes tels que la durée, le niveau de garantie et les charges. L'estimation du taux de subvention permet qui plus est d'évaluer l'ampleur de l'escompte réalisé sur les transactions grâce à l'usage des crédits à l'exportation. Si un pays supprimait les crédits à l'exportation qui faussent le marché et les remplaçait par une petite hausse de ses prix à l'exportation, le niveau des exportations serait identique à celui observé avec crédits à l'exportation (toute chose égale par ailleurs). Somme toute, les crédits à l'exportation ne sont importants pour les marchés mondiaux, ni en comparaison de la valeur totale de ces marchés, ni par rapport aux prix des marchandises échangées.

Analyse préliminaire de la façon dont les crédits à l'exportation faussent le marché mondial

Pour illustrer cet exemple, nous avons utilisé AGLINK, le modèle d'équilibre partiel des marchés mondiaux pour certains produits, qui est maintenu par le Secrétariat et ses collaborateurs dans certains pays Membres de l'OCDE. Cette analyse est basée sur l'hypothèse fort utile selon laquelle le marché du blé est en situation de concurrence parfaite. Selon les données de l'enquête, comme cela a été discuté ci dessus, les transactions facilitées par les crédits à l'exportation et bien que ciblées entrent en concurrence directe avec les autres exportations. Les *Perspectives agricoles de l'OCDE, 2000-2005* (ci-après dénommées les *Perspectives*) présentent des prévisions à court terme sur les marchés mondiaux en fonction de certaines hypothèses. Les *Perspectives* n'intègrent pas les crédits à l'exportation, mais il est possible cependant de leur inclure un exemple afin d'estimer les répercussions des crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux des produits. Le blé, identifié comme le groupement 3A de l'enquête et le groupement 2A (farine de blé) ont été choisis comme exemple. On a utilisé les estimations du taux de soutien début 1998 bien que celles ci ne représentent pas nécessairement les taux en tout temps.

Les États-Unis est le pays où les crédits à l'exportation sont reconnus comme créant le plus de distorsions sur les marchés. Les crédits à l'exportation de l'Union européenne créent également des distorsions sur le marché du blé, le montant des subventions s'élevant à 2.3 millions de USD. Cependant, deux tiers des distorsions des échanges du secteur agricole causées par les crédits à l'exportation tient compte de transactions pour des groupes de produits pour lesquels aucune donnée d'enquête n'a été collectée. Afin d'incorporer une part de ce montant important, on peut considérer que le montant octroyé par les programmes de crédit à l'exportation pour le blé sera le même que le produit ou groupe de produits, qu'ils soient précisés ou non. Donc 49 % des 10 millions de USD de subventions relatifs aux crédits à l'exportation vont s'appliquer au blé, en sus des 2.3 millions de USD de subventions qui iront aux exportations de blé. Pour que l'on puisse utiliser directement les montants des subventions relatifs aux crédits à l'exportation du blé, le Canada doit fournir des données

avec plus de détails sur les groupes de produits. L'Australie, ne fournit qu'un total pour chaque groupe, à l'opposé des données fournies pour le groupement 3A, par exemple, ainsi la moitié du montant total des subventions du groupement 3 est supposée s'appliquer au blé. Aucune hypothèse n'a été faite pour le groupement 2 des crédits à l'exportation de l'Australie. Le scénario compare les résultats obtenus avec et sans l'utilisation de crédits à l'exportation pour le blé (groupement 2A et groupement 3A). Cette analyse montre un exemple potentiellement atypique dans la mesure où le blé reçoit une part importante de la composante subvention du programme de crédits à l'exportation (voir tableau III.4).

Pour réaliser cette expérience, nous avons utilisé la subvention perçue par le blé en début 1998 et l'avons incluse en tant que subvention à l'exportation pour chaque année des *Perspectives* entre 2000 et 2005. Le montant total de cette subvention était de 42.7 millions de USD, soit environ 1.3 USD/tonne en moyenne pour les États-Unis, 4.8 millions de USD soit 0.3 USD/tonne en moyenne pour l'Union européenne, 2.3 millions USD soit 0.12 USD/tonne en moyenne pour le Canada et 0.04 millions de USD soit presque zéro USD/tonne pour l'Australie. Cette méthode est plausible dans le contexte des marchés mondiaux, car l'élément subvention correspond à la diminution de la valeur totale des coûts supportés par chaque importateur, qui devrait être équivalente à l'effet des subventions à l'exportation sur le prix d'achat. Il faut noter que le fait d'incorporer au modèle la composante subvention des crédits à l'exportation de cette façon écarte toute possibilité d'additionnalité (en raison de la définition ci-dessus), même si les éléments contre l'additionnalité sont empiriques et pas définitifs. En d'autres termes, on suppose que, même si l'on s'attend à des répercussions sur les prix, la demande mondiale ne sera pas affectée par les crédits à l'exportation.

On estime les conséquences de l'inclusion aux *Perspectives* de l'élément subvention des crédits à l'exportation du blé aux États-Unis, dans l'Union européenne, au Canada et en Australie, en les comparant avec les résultats des *Perspectives* au cours des dernières années de la période de prévisions. En supposant que l'élément subvention de début 1998 est constant durant toutes les années des *Perspectives*, un écart se creuse entre les prix intérieurs des exportateurs et les prix mondiaux, lequel correspond à une composante subvention moyenne exprimée sur une base unitaire par tonne. Quand on compare l'analyse préliminaire aux *Perspectives*, les exportations de blé des États-Unis sont près de 1 % supérieures alors que le prix à la production a juste augmenté de 0.5 % (ces changements en pourcentage indiquent les variations provoquées par l'inclusion de l'élément subvention aux crédits à l'exportation du blé). Quand les crédits à l'exportation du blé aux États-Unis sont inclus dans les *Perspectives*, en observant d'abord les effets des crédits à l'exportations des États-Unis sur les marchés mondiaux, les prix du blé des pays concurrents diminuent de 1 % alors qu'ils tentent de rivaliser directement avec les prix à l'exportation américains abaissés artificiellement, ou alors de nouveaux coûts sont induits par le fait que ces exportateurs recherchent de nouveaux marchés. Il faut noter qu'en présence d'additionnalité, la part des crédits à l'exportation à l'origine de cette nouvelle demande qui autrement n'aurait pas existé et ce à n'importe quel prix, doit être prise en compte différemment. Plutôt que de limiter les effets des crédits à l'exportation par analogie avec les subventions aux exportations, avec l'additionnalité la courbe de demande mondiale d'importations se déplacera vers le haut.

Les autres exportateurs de blé qui appliquent les crédits à l'exportation peuvent perdre ou non sur les marchés des importations, dans la mesure où leurs programmes de crédit à l'exportation compensent une part des effets des crédits à l'exportation des États-Unis à l'origine des distorsions sur les marchés. Les prix du blé du Canada et de l'Union européenne ont peu changé selon l'analyse préliminaire. Les crédits à l'exportation propre au Canada ainsi qu'un accès direct au marché intérieur des États-Unis où les prix sont plus élevés, ont eu des incidences positives sur le prix du blé canadien. L'Union européenne n'est pas affectée dans ses agrégats dans la mesure où le prix mondial reste plus bas que le prix d'intervention pour la plupart des années des *Perspectives*. De plus certaines des réallocation entre les exportations des pays membres pourraient se faire à l'avantage des pays qui utilisent les programmes de crédit à l'exportation à l'origine des distorsions sur les marchés. Les effets nets sur l'Australie donnent un prix à la production légèrement plus faible (0.3 % plus inférieur) dans la mesure où les crédits à l'exportation australiens ont des effets qui ne faussent pas suffisamment les marchés pour compenser les effets négatifs des programmes de ses concurrents. Dans l'analyse préliminaire, l'effet net sur les prix mondiaux, perçus par les exportateurs qui n'utilisent pas les crédits

à l'exportation et par les importateurs, est une réduction de 0.3 % comparé au cas où aucun pays n'utilise les crédits à l'exportation du blé. Ces résultats seraient plus grands si on avait utilisé les estimations de l'élément subvention de fin 1998 tout en demeurant relativement minimales. Néanmoins, ces résultats ne présentent pas les effets totaux des crédits à l'exportation, dans la mesure où aucun crédit à l'exportation d'autres produits a été introduit, à l'exception du blé pour le scénario, même si les effets intra-produits sont significatifs.

La composante substitution estimée dans cette étude montre que les crédits à l'exportation sont très faibles comparativement aux marchés mondiaux des produits agricoles, à la fois en termes d'échanges totaux et en termes de coût unitaire. Ainsi, selon ces estimations préliminaires, les répercussions des crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux sont dans l'ensemble marginales. Cependant, il ne faudrait pas déduire de ces effets modestes à un niveau agrégé, que tous les crédits à l'exportation sont négligeables au niveau individuel. En d'autres termes, toute transaction individuelle qui bénéficie de crédits à l'exportation dans des conditions plus avantageuses que celles qui sont offertes par le marché privé est faussée, toutefois, il y a eu peu de transactions de ce genre en 1998 et le niveau unitaire de distorsion est demeuré modeste. Bien entendu, puisqu'aucun accord ne régleme l'usage des crédits à l'exportation en agriculture, leur utilisation totale ou leur degré de distorsion peut très bien avoir augmenté depuis 1998 ou augmenter à l'avenir.

Crédits à l'exportation et subventions à l'exportation sur les marchés mondiaux

La composante subvention des crédits à l'exportation peut aider à la comparaison entre les politiques d'exportations concurrentielles et les subventions aux exportations, bien que celles-ci opèrent de deux façons différentes. Dans cette étude, la composante subvention représente une estimation des répercussions des crédits à l'exportation sur les coûts totaux supportés par les importateurs, ce qui placerait les deux politiques sur une base plus comparable. Mis à part les cas où les importateurs n'ont pas accès aux marchés financiers, ce qui est relativement rare pendant la période couverte par l'enquête, les conséquences des crédits à l'exportation pour les importateurs sont très similaires à celles qu'ils subiraient en percevant une subvention à l'exportation qui réduirait le prix à l'importation d'un montant équivalent, ce qui les encouragerait à rechercher des financements sur les marchés privés sans aucune intervention gouvernementale. Les conditions de financement privé en résultant pourraient différer des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public en matière de durée, de charges payables d'avance, d'acomptes ou de taux d'intérêt du marché et non de taux garantis. Cependant, la valeur actuelle de tels arrangements demeure directement comparable.

Le tableau III.6 montre les données relatives aux crédits à l'exportation et aux subventions à l'exportation durant la période de l'échantillon. Les crédits à l'exportation qui y sont représentés correspondent au total des sommes offertes, à l'exclusion des crédits à l'exportation intra-communautaires qui ont été considérés comme n'ayant pas d'effet sur les marchés mondiaux. D'un autre côté, l'estimation pour 1998 de la composante subvention moyenne comprend certains crédits à l'exportation relatifs aux échanges intra communautaires, sauf pour la France et les Pays-Bas, afin de garantir la cohérence des paramètres requis par les calculs (l'exclusion de ces données pouvant biaiser les estimations des taux de subventions de l'Union européenne (voir annexe). Les crédits à l'exportation et les estimations des taux de soutien figurent dans la première moitié du tableau III.6, alors que les subventions à l'exportation sont rapportées dans la seconde partie. Ceux-ci proviennent du rapport du secrétariat intitulé *L'Accord du cycle d'Uruguay sur l'agriculture : Une évaluation de sa mise en œuvre dans les pays de l'OCDE* et découlent donc indirectement des notifications de l'OMC. En général, les données originales des subventions à l'exportation sont données dans la monnaie du pays concerné et ne sont pas fournies sur la base de l'année civile, bien que leur conversion en dollar des États-Unis s'effectue sur la moyenne simple des taux de change au cours de l'année civile, avant que ces données ne soient ajoutées et sans qu'intervienne aucun ajustement en raison des différentes bases des années. Il convient de noter que certains cas récents traités par l'OMC ont permis de clarifier l'interprétation faite des crédits à l'exportation. Par exemple, le programme relatif aux prix des produits laitiers au Canada et les sociétés américaines de vente à l'étranger ont été considérés comme une forme de subvention à l'exportation,

Tableau III.6. Comparaison des crédits à l'exportation et des subventions à l'exportation

Millions de USD

	Crédits à l'exportation				Estimation du montant de la subvention Beg. 1998
	Total du montant offert				
	1995	1996	1997	1998	
Australie	1 106	2 014	2 130	1 553	2
Canada	570	697	1 239	1 108	8
Union européenne*	985	989	1 151	1 254	15
Hongrie	0	38	12	19	n.d.
Corée	0	33	46	46	0
Norvège	0	0	0	0	0
États-Unis	2 843	3 188	2 845	3 929	191
Total*	5 504	6 959	7 423	7 910	216
	Subventions à l'exportation				
	1995	1996	1997	1998	
Australie	0	0	0	1	
Canada	37	4	0	0	
Union européenne	6 386	7 064	4 943	5 968	
Hongrie	41	18	10	12	
Corée	0	0	0	0	
Norvège	83	78	102	77	
États-Unis	26	121	112	147	
Total	6 573	7 286	5 167	6 205	

* Les crédits à l'exportation ne comprennent pas les échanges intra-UE. L'estimation du montant des subvention pour la France et les Pays-Bas ne comprend pas les échanges intra-communautaires.

Source : Les données relatives aux crédits à l'exportation proviennent de l'enquête confidentielle réalisée auprès des Participants ; l'estimation de la composante subvention est un calcul du Secrétariat qui est décrit dans cette étude. Les subventions à l'exportation sont tirées du rapport du Secrétariat sur les Aspects de la mise en œuvre de l'Accord d'Uruguay touchant à l'accès aux marchés, aux subventions à l'exportation et au soutien interne : mise en œuvre dans les pays de l'OCDE, qui provient des notifications auprès de l'OMC. Les données originales sur les subventions à l'exportation s'étendent sur des intervalles de 12 mois. Dans le cas des conversions en USD et des agrégations, on applique la moyenne des taux de change sur 12 mois et les pays sont ajoutés les uns aux autres sans ajustement ni pondération.

aucun ajustement n'a été fait sur les données du tableau III.6 pour prendre en compte les clarifications apportées dans les notifications. Cependant, bien que certaines données soient inexactes, le tableau III.6 permet d'obtenir une indication des niveaux des subventions à l'exportation.

Le tableau III.6 permet d'effectuer deux comparaisons. La première met en perspective les niveaux absolus de crédits à l'exportation et de subventions à l'exportation. Cette comparaison est cependant décevante dans la mesure où le niveau des crédits à l'exportation ne permet pas en lui-même de mesurer l'ampleur des distorsions créées au marché, si distorsion il y a. La seconde comparaison est plus significative. La première partie à l'extrême droite du tableau III.6 compare l'estimation du montant moyen des subventions avec les subventions à l'exportation en 1998. C'est seulement aux États-Unis, en Australie et au Canada que le montant de la composante subvention des crédits à l'exportation est supérieur à celui des subventions à l'exportation telles qu'elles sont notifiées auprès de l'OMC. Par exemple, dans le cas des États-Unis, les crédits à l'exportation comportent une composante subvention qui est supérieure d'environ 30 % aux subventions à l'exportation américaines. Toutefois, dans l'ensemble, pour tous les pays du tableau III.6, les subventions à l'exportation de ces pays sont beaucoup plus significatives que les crédits à l'exportation en terme de distorsions créées sur les marchés.

Ces résultats sont bien entendu dérivés des données de l'année 1998 provenant de l'enquête réalisée auprès des Participants, ainsi que des notifications auprès de l'OMC, grâce à l'utilisation des taux de subvention estimés par cette étude. Il est possible que l'usage actuel des crédits à l'exportation diffère de celui de la période de l'enquête, tant dans son ampleur que dans ses conditions d'application, ce qui peut aussi bien diminuer qu'augmenter le niveau des distorsions causées par les crédits à l'exportation si ceux-ci ne font l'objet d'aucune régulation.

Conclusions

Les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public peuvent prendre des formes différentes. Ceux-ci peuvent être des crédits ou financements directs, des garanties ou assurances pour les prêts ou un soutien d'intérêt de la part des gouvernements afin de faciliter les exportations d'importateurs ciblés. Les conditions peuvent être ou ne pas être meilleures que les alternatives disponibles par le biais du financement privé et quand elles s'avèrent favorables peuvent être ou ne pas être entièrement compensées par une charge initiale. Les taux de subvention qui découlent de cette étude sont petits mais généralement positifs pour la plupart des Participants à l'Arrangement relatif aux Crédits à l'exportation qui ont des programmes de crédits à l'exportation. Ces résultats sont obtenus pour le taux d'intérêt observé début 1998, antérieur à l'augmentation rapide des écarts de taux d'intérêt liés à la crise financière ; ces taux sont plus consistants avec les taux en vigueur au cours des autres années mais ne sont pas consistants avec les charges qui elles s'appliquent pour toute l'année 1998. La plus grande prudence s'impose si les résultats d'une seule année sont étendus aux autres années. D'un autre côté, les variations des données de soutien (telles qu'elles sont présentées en annexe) ne nuisent pas à la validité de ces résultats généraux. Ceux-ci conditionnels aux hypothèses et à la méthode décrite dans l'annexe indiquent que ces programmes servent souvent comme subvention effective des exportations pour certains pays plus que d'autres. De plus, et bien que 1997 et 1998 sont atypiques en raison de la crise financière, les données montrent que les crédits à l'exportation sont appliqués à une faible portion du commerce agricole, qui est toutefois en pleine croissance. Par conséquent, la présente étude conclut que la potentialité pour les crédits à l'exportation, plutôt faibles au cours de la période de l'enquête, de fausser les marchés est devenue une réalité qui est en train de prendre plus d'importance.

L'une des justifications à l'utilisation de crédits à l'exportation dans ces programmes, est l'aide apportée aux pays qui subissent des contraintes financières les empêchant d'acheter sur le marché mondial les produits alimentaires dont ils ont besoin. La présente étude considère cette question de deux manières. Tout d'abord, les estimations du taux de subvention sont généralement très faibles ce qui implique que les bénéfices financiers retirés des crédits à l'exportation ne sont pas intéressants, et ce même dans le cas des pays présentant des taux d'intérêt très élevés. Par conséquent, il vaut mieux délivrer l'aide alimentaire conformément aux recommandations de la Convention sur l'aide alimentaire, plutôt que dans des termes qui, même s'ils permettent à un pays donné d'importer légèrement plus en provenance d'un exportateur donné, ne pourront quasiment pas, voire pas du tout, aider un pays qui se trouve déjà dans une mauvaise situation financière. Deuxièmement, les données de l'enquête menée auprès des pays Participants montrent que plus de la moitié des bénéficiaires des crédits à l'exportation sont des pays Membres de l'OCDE et que seule une très faible part de ces crédits est proposée aux pays qui pourraient bénéficier de l'abaissement des coûts. Les programmes de crédits à l'exportation qui font l'objet d'un soutien public dans les pays de l'OCDE ne peuvent donc pas être justifiés par le fait qu'ils procurent une aide aux pays ayant des difficultés à acheter des produits alimentaires de base. Bien que les résultats concernant les objectifs des crédits à l'exportation et les estimations des taux de subventions ne peuvent être définitifs dans la mesure où ils sont basés sur une enquête sur quatre ans et qu'ils ont été calculés pour une seule année, ils permettent de soulever des questions relatives au rôle des crédits à l'exportation dans les marchés de produits agricoles.

Dans l'analyse préliminaire relative aux exportations de blé, qui est le groupement de produit ayant eu à subir le plus de distorsions sur les marchés en termes absolus et relatifs, une continuation des crédits à l'exportation à leur niveau de début 1998 aurait pour conséquence une légère hausse du prix du blé par rapport aux *Perspectives* de l'OCDE qui tiennent compte des conditions des marchés mondiaux mais pas des crédits à l'exportation. Les exportations agrégées de l'Union européenne ne sont pas touchées de manière forte dans la mesure où les prix mondiaux restent inférieurs aux prix internes, même si les crédits à l'exportation sont pris en compte et bien que les redistributions au sein des exportations des pays membres soient possibles dans la mesure où certains crédits à l'exportation créent plus de distorsions et que certains pays membres n'ont pas utilisé de crédits à l'exportation (pour la période de l'enquête). Les effets nets des programmes de crédit à l'exportation du blé du

Canada et des États-Unis sur le Canada sont peu importants. On observe une baisse légère du prix et des exportations du blé en Australie dans la mesure où son propre programme de crédit à l'exportation crée moins de distorsions sur les marchés que celui de ses concurrents. Selon l'analyse préliminaire, si l'on poursuit les programmes sur les crédits à l'exportation du blé sous des conditions de distorsions telles qu'elles existaient début 1998, alors les prix du blé des importateurs et autres concurrents baisseront légèrement. Les conséquences relativement modestes de cet exemple mettent en évidence la petite taille des crédits à l'exportation par rapport aux marchés mondiaux dans leur ensemble et aux prix unitaires. Ces conclusions ne remettent pas en cause le fait que toute transaction individuelle recevant des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, dans des termes plus avantageux que si elle bénéficiait d'un financement privé, fausse les marchés et oblige les pays concurrents à baisser leurs prix ou à trouver de nouveaux marchés.

La conclusion d'un Arrangement gouvernant l'emploi des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public pourrait permettre d'éliminer les subventions qui s'y rattachent et de restreindre de tels programmes à des principes de marché. Par exemple, un tel accord pourrait éviter aux pays exportateurs de développer l'usage de programmes existant et qui créent déjà des distorsions, ou éviter à d'autres pays d'ajuster leurs programmes en les rendant porteurs de telles distorsions. Mais, dans la mesure où l'objectif est de mettre fin aux politiques qui faussent les marchés, ces mesures seules seront insuffisantes. Dans l'éventualité où les pays seraient limités dans leur capacité à utiliser des crédits à l'exportation pour fausser le commerce à leur avantage, ils pourraient choisir d'autres options politiques pour augmenter de façon artificielle les exportations. Par exemple, beaucoup de pays gardent un potentiel important afin de subventionner directement leurs exportations dans le respect des limites de l'Accord d'Uruguay. Mis à part les crédits à l'exportation et les subventions à l'exportation, il existe peut-être d'autres options politiques cohérentes avec l'Accord d'Uruguay. Les mécanismes de fixation des prix, les programmes d'aide alimentaire ou des droits spéciaux qui peuvent être accordés par l'État à certaines organisations, telles que les entreprises de commerce d'État, peuvent aussi fausser les marchés. Un Arrangement gouvernant les crédits à l'exportation dans le secteur agricole se restreindrait à une des options parmi les politiques relatives à la compétitivité des exportations. Toutefois, il serait nécessaire de discipliner toutes les politiques permettant d'accroître les exportations pour éliminer de manière efficace toutes les formes de soutien aux exportations qui faussent les échanges.

NOTES

1. Les crédits à l'exportation consentis entre pays membres de l'Union européenne sont exclus de cette analyse quand cela est possible. On suppose que des règles internes à l'Union européenne sont fixées afin d'empêcher les distorsions des crédits à l'exportation sur le marché commun. Se référer à la section 3 de l'annexe pour les détails relatifs aux données de l'enquête.
2. Pour calculer l'effet de la valeur actuelle sur les coûts pour l'importateur qui bénéficie d'un prêt à un taux inférieur à celui du marché, on compare le taux d'intérêt réduit reçu par l'importateur en raison des crédits à l'exportation avec le taux du marché (voir annexe). Les variables ou paramètres de ces calculs sont les suivants :

Taux de subvention	Taux d'intérêt annuel bonifié ou garanti assorti d'un crédit à l'exportation
Échéance du prêt	Taux d'intérêt du marché sans crédit à l'exportation
Délai de carence	Paiement annuel

Glossaire

Arrangement	L'arrangement relatif aux lignes directrices des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public (parfois dénommé Arrangement relatif aux crédits à l'exportation dans ce texte) est une convention non contraignante (« Gentleman's Agreement ») passé entre les participants afin d'introduire une discipline dans les crédits à l'exportation. Il ne s'agit pas d'un Acte de l'OCDE bien qu'il jouisse de l'assistance administrative du Secrétariat. L'Arrangement procure un cadre institutionnel qui permet de limiter les distorsions des échanges qui découlent de l'usage des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, en encourageant la concurrence basée sur les prix et la qualité plutôt que sur le soutien de l'État. Il existe déjà un accord, qui couvre la plupart des secteurs auquel l'agriculture doit être intégrée (en octobre 2000).
Cote de crédit	Évaluation de l'emprunteur en fonction de sa capacité d'emprunt, qui est mesurée comme la probabilité que celui-ci a de rembourser sa dette, majorée des intérêts, dans les délais fixés.
Acompte	Fraction de la valeur totale de la transaction qui doit être réglée avant ou en même temps que le crédit à l'exportation
Durée du crédit	Laps de temps écoulé avant que n'intervienne le dernier versement du crédit à l'exportation. Le texte y fait également référence sous les appellations délai de remboursement, maturité ou échéance, cette dernière étant plus particulièrement utilisée pour décrire les conditions du crédit à l'exportation en général (charges, remboursements).
Crédit à l'exportation	Garantie, assurance, financement, arrangement relatif à un remboursement ou au soutien de taux d'intérêt fournis par un gouvernement qui permet à l'acheteur de marchandises et/ou de services exportés de différer les remboursements pour une certaine période. Ce rapport ne traite que des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public pour les produits agricoles et les nomme plus simplement « crédits à l'exportation ».
Charges	Montant dû en raison de l'utilisation du crédit à l'exportation. Ces charges doivent être réglées en complément de la valeur du crédit et ne représentent pas une part de celui-ci comme c'est le cas des acomptes.
Période de grâce	Période de temps écoulée avant le premier versement, moins l'intervalle normal entre deux versements.
Négociations	Procédures au cours desquelles les pays participants tentent de définir un ensemble de règles communes qui présideront à l'emploi des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public en agriculture. Ces négociations ont permis d'aboutir à l'Accord d'Uruguay sur l'agriculture. Elles bénéficient du soutien de l'OCDE.
Défauts de paiement nets	Montant des prêts et intérêts demeurant impayés. Dans ce cas, il n'est pas fait de distinction dans l'enquête entre les montants réglés par l'importateur et ceux payés par un autre agent.
Participants	Les Participants à l'Accord relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public sont les pays ayant accepté de se soumettre à l'accord actuel et qui sont en cours de négociations afin de parvenir à un accord régissant les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public dans le secteur agricole. Ces Participants sont : l'Australie, le Canada, la Communauté européenne (comprenant 15 États), le Japon, la Corée, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis. Les délégations de ces pays qui participent aux réunions des Participants sont parfois nommées « les négociateurs » dans le texte.
Enquête	Les Participants ont de nouveau répondu à une enquête confidentielle en 1999, dont l'OCDE a assuré la coordination, afin de fournir des informations relatives aux crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public et qui ont été utilisés entre 1995 et 1998. Au mois d'avril 1999, les Participants ont accepté que la direction de l'alimentation, de l'agriculture et des pêcheries de l'OCDE utilise ces données confidentielles pour la présente étude, sous réserve qu'il ne soit pas fait mention des échanges commerciaux bilatéraux.

MÉTHODE ET DONNÉES UTILISÉES POUR ÉVALUER LES CRÉDITS A L'EXPORTATION

Méthodes permettant d'évaluer les crédits à l'exportation

L'effet des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public (que nous nommerons plus simplement « crédits à l'exportation ») sur les marchés mondiaux est difficile à évaluer. Par chance, ce sujet de recherche n'est pas nouveau et de nombreuses études proposent des méthodes d'estimation alternatives pour en évaluer les effets. Pour éviter l'accumulation de données, les études actuelles sur les crédits à l'exportation fondent généralement leur analyse sur la base d'un exportateur, d'un importateur ou d'un bien unique. Il existe des résumés très utiles (voir Dahl, Johnson, Wilson et Gustafson ou bien Dahl, Wilson et Gustafson). D'une manière générale, la recherche actuelle a suivi l'une des deux méthodes pour estimer l'impact sur les marchés : les calculs de valeur actuelle ou l'évaluation d'option. Entre ces deux méthodes, ainsi qu'une autre basée sur le budget des agences qui accordent les crédits à l'exportation, le Secrétariat a choisi d'appliquer les calculs de valeur actuelle.

La méthode de la valeur actuelle évalue le flux de paiements futurs à un taux d'actualisation plus élevé

Le calcul de la valeur actuelle des futurs flux de paiements au titre d'un programme de crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public fait appel à des notions intuitives. Que les programmes prévoient une garantie, une assurance ou un crédit direct, la conséquence pour l'importateur peut être un taux d'intérêt inférieur au taux d'intérêt en vigueur sur le marché. La différence ou « l'écart », entre le taux inférieur du programme de crédits et le taux applicable pour la totalité des risques se calcule à la date de l'achat. La détermination de la valeur actuelle d'après cet écart pendant la durée du prêt est calculée et ajustée en fonction de toutes les primes visant à obtenir une composante subvention en pourcentage de la valeur nominale du prêt. L'écart entre le taux garanti et le taux du marché peut, bien entendu, être entièrement compensé par une importante charge initiale, auquel cas le coût effectif pour l'importateur ne comprendra aucune composante subvention, le résultat étant ajusté de façon à tenir compte de ces coûts initiaux.

La formule employée dans cette étude est une version de la formule d'Ohlin. La formule tient compte d'un grand nombre de paramètres pouvant intervenir dans un programme de crédits à l'exportation, tels que le délai de carence et l'échéancier de paiement, en calculant le flux des paiements du prêt garanti et en l'actualisant à partir du taux d'intérêt du marché utilisé comme taux d'escompte. La formule, grâce à une simple équation, permet de calculer le processus en deux étapes qui permet, tout d'abord de développer le calendrier des prêts dans un flux de futurs paiements puis d'escompter chaque paiement par rapport à sa valeur actuelle. La formule de Ohlin qui permet d'obtenir les estimations présentées dans ce rapport est donnée par l'équation suivante :

$$S = 100 * (1 - D) * \left(1 - \frac{g}{r}\right) * \left[1 - \frac{\frac{1}{(1+r/a)^{aG}} - \frac{1}{(1+r/a)^{aT}}}{r(T-G)}\right] - f$$

où,

S = taux de subvention g = taux d'intérêt annuel bonifié ou garanti assorti d'un crédit à l'exportation
 T = durée du prêt r = taux d'intérêt du marché sans crédit à l'exportation
 G = délai de carence a = paiement annuel
 D = acompte f = charges, exprimé en pourcentage de la valeur.

Cette annexe fait une distinction entre les taux de subvention bruts et les taux de subvention nets. Ce dernier correspond à l'application de la formule ci-dessus. Le taux de subvention brut provient également de la formule ci-dessus mais il représente l'estimation avant soustraction des charges (f). Le texte de l'étude ne fait référence qu'aux taux de subvention nets.

Les calculs des valeurs actuelles dérivés de la formule d'Ohlin sont utilisés dans la détermination des crédits à l'exportation pour les produits autres qu'agricoles. Par exemple, la formule d'Ohlin est employée par le Comité

d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, qui doit prendre en considération des échéanciers de remboursement très complexes et qui le plus souvent accompagnent les crédits à long terme accordés dans le cadre de l'aide officielle au développement. Reynaud (1992) emploie cette formule pour évaluer le financement public de l'ensemble des donneurs. Les comptes rendus de la FAO relatifs à l'aide accordée à l'agriculture appliquent aussi cette formule et, à une occasion au moins, ont accordé une attention particulière quant à la façon de déterminer le don basé sur les conditions de prêt tels que les taux débiteurs, les délais de carence ou les dates d'échéance (1990). Tout en utilisant différentes équations, d'autres études font appel à ces calculs afin d'évaluer les conséquences des crédits à l'exportation dans d'autres domaines que l'agriculture. Par exemple, Baron applique ces mesures au cas de la Banque d'Import-Export des États-Unis. Dans son étude sur l'utilisation des crédits à l'exportation par les membres de l'Union européenne, Abraham recommande cette approche comme « la plus adéquate à l'analyse des répercussions du soutien des exportations sur la compétitivité » (page 24). Skully, Hyberg *et al.* publient des calculs de la valeur actuelle concernant plus spécifiquement les produits agricoles. Dahl, Johnson *et al.* (1995) proposent un résumé des recherches antérieures ainsi que des calculs d'origine basés sur la formule d'Ohlin. On trouve dans Diersen *et al.* une version légèrement simplifiée de la formule qui est appliquée au cas d'un produit spécifique et d'un exportateur unique. Ces études se concentrent soit sur un exportateur unique soit sur une poignée d'importateurs et ce vraisemblablement afin de limiter les données.

Même si sa logique est claire, la formule elle-même est peu intuitive. Hyberg *et al.* proposent un calcul de valeur actuelle plus accessible, appliqué dans cette étude aux crédits à l'exportation à court-terme, et qui se présente comme suit :

$$SubsidyRate = 100 * \left(1 - \frac{(1+g)^T}{(1+r)^T} \right)$$

où,

T = échéance

g = taux d'intérêt annuel bonifié ou garanti assorti d'un crédit à l'exportation

r = taux d'actualisation annuel (taux de marché sans crédit à l'exportation)

Ici le caractère intuitif est net puisque le numérateur correspond au flux de paiements dans le cas du crédit à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, alors que le dénominateur est le taux d'actualisation propre à cet importateur. Si, par exemple, le taux garanti est de 5 % et le taux du marché tenu des risques est de 10 % sur un crédit d'un an, le taux de subvention est de 4.6 %. Si la durée du prêt est de trois ans, le taux de subvention est alors de 13 %. Autre possibilité, si le taux de marché de l'importateur est de 12 %, le taux de subvention sera alors calculé comme s'élevant à 6.3 % pour un crédit d'un an et à 17.6 % pour le crédit à trois ans. Cette formule est calculée pour une unité unique de crédit et est interprétée comme un taux à multiplier ensuite par le montant du prêt effectif pour obtenir la composante subvention en valeur absolue.

La formule d'Ohlin complète, bien que plus compliquée, se traduit par des relations similaires entre les conditions du prêt et le taux de subvention. La formule de Hyberg qui fait beaucoup plus appel à l'intuition, fixe le remboursement complet à la date d'échéance, bien que les auteurs aient ajusté cette formule pour prendre en considération des remboursements moins élevés chaque année, tandis que la formule de Ohlin autorise un calendrier de remboursements. Par conséquent les taux de subvention ci dessus sont plus élevés que ceux calculés en utilisant la formule d'Ohlin, dans le cas où le remboursement n'intervient pas en une seule fois à la fin de la période de prêt. Toutefois, en principe, ce sont les mêmes facteurs qui augmentent le taux de subvention : une période plus longue de remboursement, un taux d'intérêt garanti plus faible, ou un taux d'escompte plus élevé.

Les calculs de la valeur actuelle permettent d'obtenir une estimation du taux de subvention propre à un importateur, fondée sur le fonctionnement du programme des pouvoirs publics et sur la cote de crédit de l'importateur considéré. Le taux d'intérêt garanti est, en réalité, la moyenne pondérée du taux d'intérêt net de risques et du taux d'intérêt sur le marché de l'importateur, la pondération relative étant déterminée par la part du prêt qui est couverte par la garantie des crédits à l'exportation (voir l'exemple ci-après dans l'annexe). Dans le cas où le crédit à l'exportation est un prêt à l'importateur à un taux bonifié, on peut utiliser directement le taux d'intérêt perçu. Le taux d'actualisation est le taux d'intérêt tenant compte des risques du marché ou taux du marché pour l'importateur correspondant au coût alternatif du capital pour cet importateur. C'est le facteur selon lequel une valeur actuelle est donnée au flux des paiements intervenant dans le cadre du crédit garanti. L'échéance du crédit est sa durée. Quand le crédit à l'exportation couvre un prêt d'une certaine durée il peut donner lieu à un délai de grâce ou des paiements multiples par année. Le délai de grâce, prévu avant le premier remboursement (moins la période normale), correspond au retard de paiement éventuel, mais celui-ci est toutefois peu courant dans le cas de crédits à l'exportation accordés dans le cadre du commerce de produits agricoles.

Pour les crédits à court terme, la formule recommandée par Hyberg est suffisante (une fois les ajustements faits pour tenir compte des charges). Ces crédits à l'exportation font l'objet de protocoles d'accord moins complexes, et

Comment les paramètres de la formule de Ohlin affectent-ils les estimations des taux de subvention ?

Dans la formule de Ohlin, chaque paramètre a ses propres répercussions sur les estimations des taux de subvention. La complexité de la formule peut éviter une interprétation trop rapide de ces effets. Le tableau III.A.1 présente des exemples des différents taux de subvention obtenus en fonction de différentes combinaisons de paramètres. La colonne de gauche donne la liste des différents paramètres qui sont ventilés selon les sept exemples du tableau. Au bas de chaque exemple, on trouve les taux de subvention bruts (avant les charges) et net (après déduction des charges). Seuls les taux de subvention nets sont mentionnés dans le texte.

Tableau III.A.1. Comment les paramètres de la formule de Ohlin peuvent affecter les estimations

Paramètres	Exemple n°						
	1	2	3	4	5	6	7
g Taux garanti	5.0 %	5.0 %	5.0 %	5.0 %	5.0 %	5.0 %	5.0 %
r Taux du marché	5.0 %	7.5 %	15.0 %	7.5 %	7.5 %	7.5 %	7.5 %
T Durée du prêt	2	2	2	2	2	4	2
a Paiements par an	2	2	2	2	2	2	2
G Délai de remboursement	0	0	0	1	0	0	0
D Acompte	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	10.0 %	0.0 %	0.0 %
Taux de subvention brut	2.9 %	0.0 %	10.8 %	4.0 %	2.6 %	5.0 %	2.9 %
F Taux de charge	2.0 %	0.0 %	2.0 %	2.0 %	2.0 %	2.0 %	2.5 %
Taux de subvention net	0.9 %	0.0 %	8.8 %	2.0 %	0.6 %	3.0 %	0.4 %

Le premier exemple est un crédit à l'exportation sur deux ans, avec un taux garanti de 5 % et un taux de marché de 5 %. Évidemment, il n'y a aucun bénéfice puisque le taux garanti n'est pas inférieur au taux du marché, et le taux de subvention brut sera donc égal à zéro. Dans le second exemple, le taux du marché est porté à 7.5 %. Ce crédit à l'exportation s'étale sur une période de deux ans, avec deux paiements par an et des charges correspondantes à 2 % de sa valeur. Le taux de subvention net de ce deuxième exemple est de 0.9 %. Le lecteur peut utiliser ce deuxième exemple comme base de comparaison, afin de comparer les effets d'un taux de marché plus élevé sur le taux garanti dans le troisième exemple. Celui-ci accorde un délai de grâce d'un an, ce qui augmente le taux de subvention comparativement à son niveau dans le second exemple, alors que le cinquième exemple introduit un acompte, diminuant ainsi le taux de subvention par rapport au second exemple. Le sixième exemple est identique au second, sauf que la durée du crédit est doublée, entraînant une hausse du taux de subvention net, qui passe à 3 %. Le dernier exemple montre les effets d'une augmentation des charges (exprimées en pourcentage de la valeur du crédit à l'exportation) sur le taux de subvention net, par rapport au second exemple. En augmentant les charges de 0.5 %, on abaisse le taux net de subvention de 0.5 % mais ceci n'affecte pas le taux de subvention brut par définition.

la formule d'Ohlin n'est donc pas nécessaire. La formule d'Ohlin est utilisée dans cette étude pour les crédits à l'exportation de plus d'un an, en raison de sa capacité à intégrer les différents facteurs qui affectent son évaluation. La formule seule, telle qu'elle est habituellement mentionnée, est insuffisante et doit être ajustée pour tenir compte des taxes et des acomptes, comme on l'a montré ci-dessus. Il apparaît clairement que l'abaissement des taux d'intérêt ne procure aucun bénéfice à quelque élément que ce soit de la transaction qui doit être payée avant son terme sous la forme d'un acompte. Les charges relatives aux crédits totaux doivent être déduites du taux brut de subvention afin d'obtenir le taux net de subvention. L'évaluation des impacts des crédits à l'exportation sur les coûts de l'importateur est entreprise en sélectionnant des valeurs pour les paramètres correspondant au programme de crédits à l'exportation de chaque pays exportateur et du taux d'intérêt de marché de l'importateur en question.

La méthode de la valeur actuelle d'estimation du taux de subvention ne doit pas nécessairement déboucher sur un résultat positif et, en fait, doit aboutir à un taux de subvention égal ou inférieur à zéro dans le cas où les conditions seraient équivalentes à celles du marché. S'il est positif le taux de subvention peut être multiplié par le montant des crédits à l'exportation à chaque importateur pour chaque produit pour obtenir la composante subvention des crédits à l'exportation. Le résultat est une estimation de la subvention en valeur relative ou absolue, qui peut être agrégée pour un exportateur, un importateur ou un produit de base déterminé.

La méthode de la valeur actuelle est assez intuitive. En se concentrant sur les crédits à l'exportation sous forme de garanties ou assurance, qui représentent la majeure partie des crédits à l'exportation rapportés dans l'enquête, les calculs de la valeur actuelle indiquent si les bénéfices réalisés par l'importateur grâce aux conditions de financement favorables mises à sa disposition avec la garantie justifient les charges. En d'autres termes, les charges sont comparées à la valeur des conditions financières pour déterminer si la garantie représente une « bonne affaire » pour l'importateur. Les éléments importants du financement sont l'écart des taux d'intérêt entre le taux de garantie et le taux propre à l'importateur, le degré d'aversion au risque, ainsi que la durée ou autres caractéristiques du crédit comme cela est montré dans la formule ci dessus. Une méthode alternative qui est assez proche de cette méthode serait de comparer les charges servant de garantie au gouvernement exportateur avec les charges correspondant à une garantie commerciale avec les mêmes conditions de financement. Dans cette approche, les charges commerciales pour la même garantie pourraient être directement comparées aux charges prélevées par le gouvernement exportateur comme garantie. Cette approche remplacerait la comparaison entre les taux d'intérêt puisque les conditions de financement doivent être identiques afin que les charges puissent être comparées. Toutefois, il n'existe pas de données relatives aux charges commerciales pour une même garantie. De plus, puisque les charges commerciales correspondraient à un niveau de subvention égal à zéro, l'alternative consistant à comparer les charges commerciales avec celles du gouvernement conduirait aux mêmes résultats qu'une comparaison entre taux d'intérêt ajustés des charges (en supposant que les données entre taux d'intérêt et charges correspondent). Enfin, il ne serait pas convenable de prendre en compte à la fois l'écart entre les taux garantis corrigé du risque et les charges commerciales. Les coûts de financement de l'importateur en raison du caractère aléatoire ne devraient pas être comptabilisés deux fois dans le calcul, par conséquent le choix doit être fait de se concentrer soit sur l'écart entre les taux d'intérêt soit les charges commerciales. En raison de la disponibilité des données, dans cette étude, le taux de garantie est comparé au taux d'actualisation de l'importateur au lieu de comparer les charges du gouvernement aux charges commerciales pour une garantie présentant les mêmes modalités.

Tout en présentant un intérêt de par leur caractère intuitif, les calculs de la valeur actuelle des crédits à l'exportation exigent des données sur la répartition par produit et par importateur et sur les modalités détaillées du fonctionnement du programme. La plupart des études qui utilisent les calculs de la valeur actuelle sont centrées sur les programmes de crédits à l'exportation des États-Unis pour lesquels les données relatives au fonctionnement et à la répartition sont facilement disponibles. C'est ainsi que Hyberg *et al.* constatent qu'entre 1979 et 1992, la composante subvention des programmes des États-Unis en matière de céréales, exprimées en pourcentage du montant des crédits, s'est élevée en moyenne à 4 % pour le blé, le maïs et le sorgho, à 6 % pour l'orge et à 7 % pour la farine, le blé et le maïs recevant la majorité des crédits. Les calculs de Dahl, Johnson *et al.* (1995) donnent les taux de subvention des programmes des États-Unis pour six importateurs de blé à la fin des années 80 et au début des années 90, ces taux s'étagent entre 0.9 % et 12.4 %.

D'autres méthodes d'évaluation des crédits à l'exportation sont disponibles mais peu utiles dans le cadre de la présente étude

L'estimation de la composante subvention des crédits à l'exportation de produits agricoles bénéficiant d'un soutien public par l'évaluation d'option est plus récente et se fait le plus souvent sous la forme d'études de cas. Le calcul est plus complexe et sert fréquemment à étudier les variations des programmes afin de déterminer comment les diverses modifications ou les amendements procurent des avantages supplémentaires aux importateurs. La formule de référence (Dahl, Wilson et Gustafson, p. 9, 1995 :2 ou p. 7, à paraître) est la suivante :

$$G(T) = B * e^{-rT} * \phi(x_2) - V * \phi(x_1),$$

où :

G = valeur de la garantie sur le marché	T = durée
ϕ = fonction de densité normale cumulée	V = valeur actuelle des actifs
B = prix d'exercice ou de garantie	$x_1 = \{\log(B/V) - (r + \sigma^2/2) * T\} / \sigma(T^{1/2})$
$x_2 = x_1 + \sigma(T^{1/2})$	σ^2 est défini comme étant la volatilité des actifs

Les auteurs décrivent ce résultat comme la prime « équitable du point de vue actuariel » que l'assuré (l'importateur/la banque des États-Unis) paie pour bénéficier de l'assurance/garantie (Dahl, Wilson et Gustafson, p. 9, 1995). En d'autres termes, cette formule calcule le crédit à l'exportation tel qu'il est évalué sur le marché, du point de vue de l'agence de notation. Il ne s'agit pas du calcul de l'avantage pour les importateurs, lequel, selon les auteurs, demanderait à être évalué différemment. A cette formule s'ajoute une formule similaire destinée à tenir compte de toute garantie contre le risque de change. D'autres éléments, tels que les subventions au titre du fret ou de l'assurance, peuvent aussi être ajoutés. Dans la pratique, certains paramètres sont spécifiques au programme de

crédits à l'exportation et d'autres sont spécifiques à l'importateur et aux données disponibles, mais les auteurs manquent de données rétrospectives qui leur permettent d'estimer certains paramètres tels que la volatilité. Les auteurs appliquent cette formule à un importateur unique à titre d'étude de référence, en sélectionnant le Pakistan. A partir de cette étude de base, ils font varier les paramètres hypothétiques et les paramètres du programme pour mesurer la sensibilité du taux de subvention. Des travaux récents étendent également cette étude à l'examen du dossier des crédits à l'exportation aux États-Unis (Dierson et Sherrick). En général, de telles recherches se concentrent sur le point de vue du gouvernement du pays exportateur et ne considèrent généralement pas plus d'un ou de quelques importateurs en raison de la difficulté à évaluer les paramètres.

Une troisième méthode qui a été utilisée pour mesurer les effets des programmes de crédits à l'exportation de produits agricoles bénéficiant d'un soutien public est axée sur la planification budgétaire ; elle n'a toutefois pas été employée dans les études faites précédemment pour calculer les répercussions sur le marché. L'Office of Management and Budget (OMB) des États-Unis calcule un « taux de subvention » du point de vue de l'organisme exportateur. Le taux escompté de défaut de paiement, le montant net des sommes recouvrées sont combinés aux intérêts, aux primes et à d'autres caractéristiques pour prédire le coût du programme pour les pouvoirs publics. L'analyse du budget pour l'exercice 1999 a indiqué, par exemple, un taux de subvention de 9.26 % pour l'exercice 1998. Ce taux tient compte du coût du fonctionnement du programme de crédits à l'exportation pour le gouvernement des États-Unis, abstraction faite des frais administratifs.

Cette méthode ne peut être utilisée dans le cadre de cette étude sur les crédits à l'exportation et leurs effets sur le marché. Le résultat final publié par l'OMB est un agrégat et ne peut être appliqué à n'importe quel importateur, la solvabilité de chaque importateur variant, ni à n'importe quel produit de base, car la répartition entre importateurs peut varier d'un produit à l'autre. La méthode de calcul fondée sur le budget repose en partie sur des estimations de la probabilité de défaut de paiement pour chaque importateur qui devraient être corrélées à la dissémination des risques du marché. Il existe donc une certaine similitude avec les calculs de la valeur actuelle décrits plus haut, l'écart étant la différence entre le taux du marché et le coût du capital. Cependant, le degré selon lequel ces deux méthodes pourront produire des résultats similaires dépendra du degré selon lequel la distribution de cette étude est corrélée aux estimations de la probabilité effectuées par le gouvernement des États-Unis. De plus, des divergences peuvent apparaître en raison de la différence de perspective, dans la mesure où cette étude s'attache aux pays importateurs alors que les calculs du gouvernement américain reflètent la perspective du pays exportateur. En résumé, l'évaluation de la valeur actuelle pour le pays importateur du futur flux de paiement à un taux d'intérêt réduit peut être différente du coût prévu au budget par le gouvernement des États-Unis. Dans ce cas, les calculs de l'OMB fondés sur le budget ont une capacité prédictive, reflétant les coûts anticipés au moment de la transaction. Ceci diffère fondamentalement d'un calcul rétrospectif des défauts de paiements réels.

On pourrait envisager d'estimer le degré selon lequel un programme de crédits à l'exportation peut subventionner les échanges en fonction de ses performances historiques (c'est-à-dire la couverture des coûts). Cependant, cette méthode ne peut être utilisée dans le contexte de notre étude. Le taux de défaut réel des prêts après la transaction n'a aucune portée sur les exportateurs ou importateurs au moment où les biens sont achetés ou vendus. Le calcul qui utilise les défauts de paiement est également centré sur les incidences budgétaires pour les pouvoirs publics du pays exportateur, qui peuvent ou non refléter l'effet sur les coûts des importateurs de l'acquisition de crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public plutôt que de recourir au marché privé. De plus, un tel calcul demanderait un examen à long-terme des programmes de crédits à l'exportation. Une analyse de la couverture des coûts sur une période de 4 ans, comme celle dont nous disposons pour le moment, n'offrirait pas suffisamment d'échantillons (même si les institutions privées subissent des pertes à court terme) et le taux de défaut ne correspondrait pas au crédit. Enfin, une telle évaluation basée sur les budgets exigerait la plus extrême prudence quant à la manière dont les organisations qui accordent les crédits à l'exportation définissent les coûts. Par exemple, ces organisations reportent-elles les coûts en capital sur les pouvoirs publics ou sur des taux d'intérêt qui refléteraient le portefeuille de cette organisation et les risques afférents ? En résumé, cette méthode d'évaluation des crédits à l'exportation, basée sur les implications budgétaires, ne peut être utilisée dans la présente étude qui se focalise sur les effets ressentis par les marchés, en raison notamment des données de l'enquête sur lesquelles cette étude s'appuie.

La méthode de la valeur actuelle est le meilleur choix dans ce cas mais des difficultés demeurent

Le Secrétariat a retenu l'approche de la valeur actuelle dans ses travaux empiriques. Cette méthode a été fréquemment appliquée par le passé à l'ensemble des pays importateurs, contrairement aux deux autres. Elle constitue donc un moyen éprouvé de calculer l'incidence sur les coûts de nombreux importateurs. Les deux autres méthodes présentées sont davantage axées sur les coûts de l'organisme qui accorde le crédit. Il ne s'agit toutefois pas de l'agent qui achète ou qui vend le produit. Pour déterminer les répercussions sur les marchés mondiaux des produits agricoles, les calculs de la valeur actuelle sont une meilleure méthode de déterminer comment les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public influent sur le prix effectif payé par l'importateur pour acheter un produit agricole donné de l'exportateur considéré à la date de la vente.

Le calcul de la valeur actuelle repose sur certaines hypothèses ou simplifications. Par exemple, dans la réalité, les banques peuvent s'approprier une partie du montant de la subvention éventuelle qui est calculée. La forte

concurrence entre les institutions financières justifierait l'utilisation par le Secrétariat du taux complet de subvention. Dans ce cas, les banques continueraient d'agir en tant qu'intermédiaires à la transaction sans attendre de charges ou des taux d'intérêt plus élevés que la normale. Bien entendu, on suppose que les organisations qui gèrent les programmes de crédit à l'exportation s'assureront qu'aucune partie de la subvention éventuelle ne sera détournée au profit des banques, dans la mesure où le but de ces programmes est de faciliter les échanges et non de subventionner les banques. De même, avec la méthode utilisée, on suppose que l'importateur prévoit de régler les produits au moment de leur importation. Cependant, si l'importateur effectue la transaction sans la moindre intention de rembourser le prêt, le prix effectif payé par cet importateur se limitera alors aux droits initiaux et, éventuellement, au versement initial. D'un autre côté, si un importateur envisage de rembourser mais fait défaut alors les coûts qu'il perçoit au moment de la transaction sont calculés par la méthode de la valeur actuelle décrite ci-dessus. La réalisation ou non du défaut de paiement et la proportion par rapport au défaut total qu'elle représentera demeurent inconnues. Mais si cela se réalise alors les crédits à l'exportation qui couvrent les prêts sur lesquels les importateurs prévoient de faire défaut affectent le marché bien plus que les prêts que les importateurs prévoient de rembourser. Il est important de souligner la nécessité que les défauts de paiement soient planifiés ou intentionnels pour mériter une considération spéciale puisque que c'est seulement le défaut qui est programmé qui peut affecter les coûts perçus par les importateurs. En conclusion, les seuls cas pour lesquels on peut s'attendre directement à ce que les défauts de paiements affectent les décisions des agents sur les marchés sont quand ils sont intentionnels de la part de l'importateur au moment de la transaction.

Données relatives au taux d'intérêt

Les taux d'intérêt garantis — quel est le taux d'intérêt appliqué à l'importateur ?

Les calculs de valeur actuelle nécessitent un taux d'actualisation ainsi que le taux du programme, taux qui résulte de l'obtention du crédit à l'exportation par chaque importateur. Les données de l'enquête mettent en évidence pour chaque année un nombre important de pays importateurs. Comme décrit ci-dessus, le taux d'actualisation est le taux d'intérêt du marché. Dans le cas des crédits à l'exportation qui opèrent comme garanties ou assurances de prêts privés (« couverture simple », ce qui est le cas le plus fréquent), le second taux requis est le taux garanti. Pour cette variable, des études passées concernant les crédits à l'exportation de produits agricoles des États-Unis utilisaient généralement le taux inter-bancaire offert à Londres (London Inter-bank Offered Rate – LIBOR) plus 0,25 %. Le taux garanti dans cette étude est une moyenne pondérée du taux hors risques et du taux de marché de l'importateur, les poids étant déterminés par le niveau de garantie offert par le programme propre à l'exportateur (voir encadré). Dans ce cas, le taux de marché hors risques utilisé est celui du Trésor des États-Unis afin de demeurer cohérent avec la dérivation des taux d'intérêt décrite ci-dessus. De plus ce choix est consistant avec l'hypothèse habituelle que les taux d'intérêt souverains sont utilisés comme estimation des taux d'intérêt des importateurs. À l'évidence, une marge supplémentaire au-dessus du taux hors risque pour au moins un programme de crédit à l'exportation implique que le taux de garanti pourrait être mieux représenté par les coûts financiers des banques privées. Ceci peut être dû soit aux marges afin de couvrir les coûts de recouvrement supplémentaires du programme de crédits à l'exportation soit à la capacité des institutions financières à capturer une partie du bénéfice ce qu'il n'est pas possible d'observer dans la majeure partie des cas et par conséquent ne peut figurer dans les données actuellement disponibles. Plutôt que d'essayer de savoir s'il est opportun d'ajuster le taux hors risque pour tous les pays, puis le montant de la marge, l'hypothèse faite dans les calculs principaux stipule que la meilleure estimation pour le taux garanti est donnée par la moyenne pondérée entre les taux de l'importateur et les taux hors risques. Une section de l'annexe analyse les conséquences liées à l'utilisation des coûts du capital des banques comme le meilleur taux garanti possible.

Il faut souligner la décision d'utiliser le taux d'intérêt hors risques dans la moyenne pondérée. Les discussions qui ont eu lieu récemment à l'OMC à propos du cas du Brésil intitulé « Programme de financement des exportations aéronautiques » ont posé la question de savoir si un exportateur peut offrir une couverture simple (forme sous laquelle les participants utilisent les crédits à l'exportation), par exemple une garantie, qui concurrence les autres pays en proposant des taux de crédits plus avantageux. Cette garantie déplace effectivement une part du risque encouru par l'importateur en direction du pays exportateur. Par conséquent, si le pays exportateur possède un taux de crédit assez bas, la garantie ne réduira pas autant les taux d'intérêt de l'importateur que si ces taux de crédit avaient été élevés. Comme l'a défendu le Brésil auprès de l'OMC, tous les pays n'ont pas de taux d'intérêt aussi bas, et un crédit à l'exportation sous la forme d'une garantie offerte par un pays ayant un taux d'intérêt faible procurera moins de bénéfices au pays importateur, toutes choses étant donc égales. D'un autre côté, Moody et Patro suggèrent que « des mécanismes tels que les comptes bloqués peuvent permettre de renforcer la crédibilité d'une garantie, tout en augmentant leurs coûts de financement » (page 121). Il n'existe pas d'enquête permettant d'indiquer si de tels mécanismes sont employés et à quels coûts. Cependant, cette étude combine le taux d'intérêt hors risque avec le taux d'intérêt de chaque importateur en utilisant une pondération basée sur le niveau de garantie, afin d'estimer le taux d'intérêt garanti dans les présents calculs. En utilisant les taux d'intérêt de l'exportateur au lieu du taux d'intérêt hors risque, on obtiendrait des taux d'intérêt garantis plus élevés, notamment dans le cas des exportateurs dont les taux d'intérêt sont substantiellement plus élevés que le taux hors risque, ce qui rendrait les crédits à

Un exemple de calcul des taux garantis

Le taux de garantie est calculé à partir des taux d'intérêt du marché. Dans le cas des crédits à l'exportation qui offre une couverture simple (garantie ou assurance), ce calcul est effectué en prenant la moyenne pondérée des taux d'intérêt hors risques et du taux de marché de l'importateur. Le calcul reflète le fait que le prêt est soutenu par l'État jusqu'au niveau de la garantie et que la partie concernée se verra donc affectée d'un taux d'intérêt plus bas. Bien que ce calcul ne montre pas les taux exacts que les banques appliquent aux importateurs, on peut le considérer comme une approximation en l'absence de données précises sur les taux d'intérêt appliqués à chaque transaction. Le tableau III.A.2 complète par des exemples la description fournie par le texte.

Tableau III.A.2. Exemples de calcul des taux garantis
Pourcentage

	Exemple n°						
	1	2	3	4	5	6	7
Taux d'intérêt hors risques	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	7.5
Taux d'intérêt de l'importateur	10.0	10.0	10.0	10.0	15.0	7.5	10.0
Niveau garanti (en pourcentage du prêt)	98.0	95.0	90.0	85.0	90.0	90.0	90.0
Taux d'intérêt garanti	5.1	5.3	5.5	5.8	6.0	5.3	7.8

Le premier exemple montre la garantie d'un importateur avec un taux d'intérêt de 10 % quand le niveau de la garantie atteint 98 %. Étant donné un taux d'intérêt hors risques de 5 %, le taux garanti atteint 5.1 % (c'est-à-dire $98 \% * 5 \% + (100 \% - 98 \%) * 10 \%$). Dans les second, troisième et quatrième exemples, le rôle du niveau de garantie est mis en évidence. Comme le gouvernement du pays exportateur ne garantit pas la totalité du prêt, le taux d'intérêt garanti augmente, montrant que la part du prêt évaluée au niveau de risques de l'importateur est plus importante que celle de l'exportateur. Les exemples 5 et 6 montrent l'importance du taux de marché de l'importateur, pour un niveau de garantie donné et doivent être comparés à l'exemple 3. Le dernier exemple présente les conséquences d'un taux hors risques plus élevé. Dans ce cas, le taux de garantie sera plus élevé que celui de l'exemple 3.

l'exportation de ces pays exportateurs moins attractifs pour les pays importateurs. En particulier, les conséquences pour la Corée et la Hongrie conduisent à réduire les subventions en 1998 si le taux d'intérêt de l'exportateur (estimé ci-dessous) est utilisé au détriment du taux hors risque.

Les sources des taux d'intérêt du marché dans les études précédentes

Le CAD calcule l'élément de subvention de l'aide publique au développement en utilisant un taux d'escompte supposé de 10 % ou le niveau de concession utilisant un taux de défaut variable basé sur un taux variable du marché. Le taux d'escompte de 10 % semble adapté aux prêts à long terme qui sont courants quand il s'agit de l'aide au développement ainsi qu'aux évaluations du CAD qui se concentrent sur les perspectives des pays exportateurs. Les rapports de la FAO relatifs à l'aide accordée à l'agriculture emploient le même taux d'escompte. Pour cette étude axée du point de vue des importateurs et qui porte sur les crédits à l'exportation spécifiques aux produits agricoles, qui sont des crédits à court terme, le taux de 10 % ne semble pas être approprié.

Les études plus spécifiques sur les produits agricoles portent généralement sur l'évaluation des programmes de crédits à l'exportation des États-Unis, en raison de la plus grande disponibilité en matière de données sur les crédits à l'exportation. Quand ces études intégraient tous les bénéficiaires des crédits à l'exportation des États-Unis, les auteurs se sont trouvés confrontés à la même difficulté à trouver des taux d'actualisation pour les prêts à plus court terme que ceux de l'aide publique au développement entre plusieurs pays différents. En général, ces efforts peuvent être séparés en deux : trouver une cote de crédit pour les importateurs et appliquer ces cotes aux taux d'intérêt du marché.

Différents auteurs ont fait face à ce problème de données. Skully utilise deux sources de cotations, l'indice du rendement des obligations de société Standard et Poor (Standard and Poor's Corporate Bond Yield Index) et les rapports de la Banque Mondiale sur la valeur de la dette des pays sur les marchés secondaires (marchés des titres déjà émis). Skully a appliqué directement des cotes de crédit non garanti et les a étendues comme mesure ordinale aux autres pays. L'application des cotes de crédits au taux d'intérêt est un amalgame de trois alternatives rapportées par Euromoney trade finance report : Jardine Insurance Booker's financial and Political Risk, United Kingdom's Export credit Guarantee Department premiums et Export Credits Clearing House Ltd.

Hyberg *et al.* utilisent les cotes de crédit pour les importateurs extraites de Institutional Investor pour l'essentiel de la période d'étude, même si les cotes de la dette souveraine sur les marchés secondaires, évaluées par Standard et Poor et Drexel Burnham Lambert, ont été utilisées pour la période finale 1989-92. Celles-ci ont été appliquées comme taux d'intérêt en utilisant les relations estimées entre les cotes de dette des sociétés des États-Unis et les taux d'intérêt. Les données pour cette étape sont extraites de Moody, Standard et Poor et Drexel Burnham Lambert, puisque celles-ci fournissent des listes de crédits, des cotes et les indices de taux d'intérêt correspondants. A partir de ces données, une prime de risque basée sur la cote de crédit est estimée et ajustée pour les crédits à l'exportation des États-Unis qui font l'objet de cette étude et dont la durée est plus courte.

Dahl, Johnson *et al.* (1995) utilisent des taux d'intérêt provenant des rapports du Fonds Monétaire International et qui étaient disponibles à ce moment. Comme ces données relatives au taux d'intérêt ne sont pas aussi étendues que la liste des importateurs bénéficiant des crédits à l'exportation des États-Unis, ils ont limité leur étude en se limitant à une liste d'importateurs sur le marché des exportations de blé des États-Unis. Diersen *et al.* avaient envisagé d'utiliser la même source (FMI) mais ont choisi d'utiliser les données de Hyberg *et al.* qui proposent une liste plus complète d'importateurs.

Les études qui utilisent l'option de cotations pour leurs évaluations doivent maîtriser ou circonvenir à un ensemble de problèmes relatifs aux données et sont aussi exclues de la revue précédente. Parmi les études sur la valeur actuelle qui couvrent une série d'importateurs, il est clair qu'il n'y a généralement pas de source de taux d'intérêt du marché qui puisse s'appliquer dans ces études compte tenu de la construction consistant à transformer des cotes de crédit à des taux d'intérêt. Plusieurs études utilisent les cotes de crédit de Moody, Standard et Poor et de Institutional Investors. Les travaux visant à constituer une banque de données des taux d'intérêt en cours doivent se fixer des buts clairement définis, tels que :

- des données relatives aux taux d'intérêt aussi précises que possible,
- assurant la couverture des différents termes des crédits à l'exportation,
- et couvrant le plus grand nombre possible de pays importateurs bénéficiant de crédits à l'exportation.

Aucune des banques de données sur les taux d'intérêt qui sont décrites ci-avant ne peut prétendre remplir parfaitement ces critères. Chaque étude décrit la méthode qu'elle a utilisée. La présente étude a bénéficié de l'accès à des rapports ou à des données qui n'ont pas été accessibles aux études précédentes. La banque de données qui en résulte possède donc des estimations pour les taux d'intérêt d'un grand nombre de pays importateurs, avec un taux de précision qui tient à la qualité des sources décrites ci-dessous.

Une cote de crédit identique est utilisée dans cette étude

Cette étude utilisera les mêmes écarts des cotes de crédit que les études antérieures extraites des *Indicateurs mondiaux sur le développement*. Ce document fournit les cotes de crédit de plusieurs distributions et combine celles de Standard et Poor, Moody, *Institutional Investors* et *Euromoney*. Ces cotes de crédit sont premièrement converties en mesure ordinale, combinées ensuite en donnant la préférence d'abord à Moody, Standard et Poor, puis à l'*Institutional Investors* et enfin à *Euromoney*. Cette méthode emprunte à celle de Kamin et Von Kleist, développée en vue d'inclure les deux sources précédentes. Les sources supplémentaires sont nécessaires puisque la liste des pays que couvre cette étude est plus grande que celle des écarts de cotes de crédits de Moody et Standard et Poor. Comme celles d'*Institutional Investors* et d'*Euromoney* sont fixées sur une échelle différente que celles de Moody et Standard et Poor chaque année une régression simple à double logarithme est estimée pour construire un lien entre ces observations quand elles se recouvrent et cette relation est ensuite appliquée aux autres observations. La préférence donnée à *Institutional Investors* et *Euromoney* est arbitraire. Les statistiques relatives à l'ajustement des équations qui en découlent sont similaires et il n'y a donc aucune raison de favoriser l'une ou l'autre de celles-ci.

Ce processus présente plusieurs problèmes. Premièrement, cette relation entre les écarts des cotes de crédit peut être imprécise car les observations rapportées ne coïncident pas avec les dates, avec les cotes d'*Institutional Investors* et *Euromoney* qui sont antérieures à celles de Standard et Poor et Moody de deux à quatre mois. Une difficulté liée à ce problème est qu'il n'existe que trois rapports des *Indicateurs du développement mondial* de sorte que les données ne sont disponibles qu'à certaines dates dans le temps. Les trois dates sont la fin de 1996 pour le premier rapport, la fin de 1997 pour le second et la fin de 1998 pour le troisième. Les données de l'étude commencent en 1995 avant la première édition des *Indicateurs du développement mondial*. Aucune autre source relative aux cotes de crédit en 1995 n'est facilement disponible pour la liste des importateurs concernés. Un autre point qu'il faut noter est l'application d'une relation estimée pour combiner les écarts de cotes de crédit. Cette méthode établit un lien raisonnable, qui est indépendant de l'échelle mais celle-ci n'a pas été testée contre d'autres spécifications. Une dernière difficulté

concernant les cotes de crédit est la poignée d'importateurs pour lesquels aucune cote de crédit n'est disponible dans les *Indicateurs du développement mondial*. Dans cette étude, il a été fait face à ce problème en imposant une cote de Caa2 de ces observations selon la nomenclature de Moody (CCC selon Standard et Poor) ainsi que sur les crédits à l'exportation quand le bénéficiaire est ambigu (c'est-à-dire non spécifié ou rapporté seulement au niveau de l'agrégat régional), ce qui est une difficulté rencontrée plus fréquemment que celles du cas précédent mais qui cependant représente une part relativement faible du total

A la fin de l'annexe, un tableau reproduit la liste des importateurs donnée par les *Indicateurs du développement mondial*, ainsi que les cotes de crédit composées pour le début et la fin 1998. Ces données figurent dans la colonne intitulée « base ». Pour chaque année, la colonne suivante montre les conséquences de l'imposition d'une « meilleure » cote de crédit A2. C'est le sujet même de cette étude qui impose de placer une telle limite et non les caractéristiques des données fournies par les sources. Bien entendu, dans la réalité, certains des pays importateurs figurant dans les sources de données ne représentent pas les importateurs actuels. A leur place, ce sont des

Exemple de développement des cotes de crédit composées

Les *Indicateurs du développement mondial* procurent une liste de pays qui correspond presque exactement à celle des pays bénéficiaires de crédits à l'exportation. Cette source d'informations est donc conforme aux exigences de la banque de données sur les taux d'intérêt. Cependant, aucun des écarts des cotes de crédits qui figurent dans les *Indicateurs du développement mondial* ne couvre l'ensemble des pays. Comme nous l'avons écrit, cette étude combine les écarts de cotes de crédit, donnant la préférence au classement de Moody et de Standard et Poor, les complétant ensuite avec les cotes d'*Institutional Investors* et d'*Euromoney*.

Afin de combiner les différentes évaluations des écarts des cotes de crédits, cette étude doit tout d'abord éliminer les problèmes d'échelle. Les cotes de Moody et de Standard et Poor sont directement converties dans une échelle numérique sur une base un-à-un (c'est-à-dire AAA = 1, A2 = 6, B2 = 15 ; AAA = 1, A = 6, B = 15). Cette simple conversion est également utilisée dans d'autres travaux (Kamin et von Kleist, Cantor et Packer). Les échelles originales des *Indicateurs du développement mondial* et d'*Euromoney* fonctionnent sur une échelle dans laquelle 100 est le meilleur. Cette échelle est inversée afin que zéro soit le meilleur. Une équation à double logarithme relie ces deux échelles et les cotes de Moody sont estimées pour chaque année dans les pays pour lesquels les deux équations fournissent une cote (voir Diersen et Sherrick).

Les équations sont les suivantes :

Tableau III.A.3. Estimation des liens entre les distributions des cotes de crédit afin d'améliorer leur couverture

Tax		Source des cotes de crédit	
		Investisseurs institutionnels	Euromoney
Début 1998	Équation	$-3.62 + 1.473 * \text{LN}(100 - \text{II})$	$-0.92 + 0.893 * \text{LN}(100 - \text{EM})$
	des moindres carrés	0.94	0.92
Fin 1998	Équation	$-3.19 + 1.372 * \text{LN}(100 - \text{II})$	$-1.01 + 0.846 * \text{LN}(100 - \text{EM})$
	des moindres carrés	0.84	0.88

Ainsi par exemple, les *Indicateurs du développement mondial* montrent des cotes de crédit fin 1998 pour l'Albanie (12.0 pour les *Indicateurs* et 13.8 pour *Euromoney*), pour l'Argentine (Ba3 sur l'échelle de Moody, BB sur celle de Standard et Poor, 41.8 sur les *Indicateurs* et 45 sur *Euromoney*), et pour l'Arménie (15.9 *Euromoney*). Parmi ceux-ci, c'est l'écart des cotes de crédit de l'Argentine qui est la plus simple et c'est l'échelle de Moody qui est utilisée (c'est-à-dire Ba3). Dans le cas de l'Albanie, les cotes des *Indicateurs du développement mondial* sont utilisées par hypothèse avant celles d'*Euromoney*. La cote composée de l'Albanie est calculée ainsi : $\text{EXP}(-3.19 + 1.372 * \text{LN}(100 - 12.0)) = 19.16$. On arrondit ce résultat à 19, ce qui correspond au Caa3 sur l'échelle de Moody. Pour l'Arménie, on applique l'équation qui relie *Euromoney* à l'échelle de Moody : $\text{EXP}(-1.01 + 0.846 * \text{LN}(100 - 15.9)) = 15.48$. La valeur arrondie de 15 correspond au niveau B2 de l'échelle de Moody. Ces résultats, ainsi que ceux des autres pays figurant dans les *Indicateurs du développement mondial*, sont présentés dans un tableau à la fin de l'annexe.

compagnies du secteur privé qui importent dans le cadre du programme de crédits à l'exportation. Dans la distribution des données de crédits à l'exportation, pays par pays, il n'est cependant pas fait de distinction entre le pays et le secteur privé. En d'autres termes, le montant total des crédits à l'exportation de chaque pays n'est pas ventilé entre les compagnies privées et les organisations représentatives du pays pour la plupart des pays importateurs. On suppose que le taux d'intérêt du pays représente le taux d'intérêt moyen des importateurs de ce pays, y compris toutes les importations effectuées sur le compte du gouvernement de ce pays. Certains pays, comme de nombreux pays de l'OCDE, ont une cote de crédit élevée. Pour ceux-ci, il semble peu probable que la cote de crédit du pays reflète la cote des agents importateurs, lesquels sont vraisemblablement des firmes privées. On fixe une limite à la cote de crédit « moyenne » (A2 dans la distribution de Moody et A dans celle de Standard et Poor). En d'autres termes, plutôt que de continuer à supposer que la cote de crédit du pays importateur est représentative de celle de l'agent importateur, on impose une limite à cette cote (ou « meilleure cote ») lorsque le pays en question possède une cote extrêmement élevée. Cette méthode est essentiellement due au fait que la part des crédits à l'exportation d'un pays Membre de l'OCDE à un autre est très élevée, alors que la plupart de ces pays ont déjà des cotes de crédits très avantageuses.

Dans le tableau des cotes de crédits composées, on trouve une troisième colonne pour chacune des deux périodes. Celle-ci présente les résultats relatifs à l'hypothèse d'une cote de crédit assez faible (Caa2 dans la nomenclature de Moody) dans les pays pour lesquels on n'a pas trouvé de cote de crédit. On applique d'ailleurs une hypothèse similaire à tous les pays qui ne figurent pas dans les *Indicateurs du développement mondial* ainsi qu'à tous les crédits à l'exportation pour lesquels aucun pays n'est spécifié dans les données de l'enquête auprès des pays exportateurs. Cette troisième colonne représente les données nécessaires à la prochaine étape, qui consiste à faire correspondre les cotes de crédits aux taux d'intérêt, ce qui permettra d'estimer les taux de subvention dans le texte principal de cette étude.

Une nouvelle source permet d'établir une correspondance entre les cotes de crédit et les taux d'intérêt du marché

Une étude récente, qui n'a pu être utilisée par les auteurs ci-dessus, procure une estimation très spécifique de la correspondance entre les cotes de crédit et les taux d'intérêt. Kamin et von Kleist (1999 :1) ont commencé par étudier la question des obligations et des prêts, arguant du fait que ceux-ci sont plus représentatifs de la cote de crédit ou des taux d'intérêt d'un pays que les obligations du secteur public sur les marchés secondaires. Les auteurs commencent par convertir les cotes de crédit de Moody et de Standard et Poor en un classement ordinal avec des échelles identiques. Les différentes sources sont combinées avec une préférence pour celle de Moody lorsque les séries se chevauchent ou que les distributions diffèrent. Le classement compilé est pris comme une variable explicative parmi d'autres dans l'estimation de l'écart des taux d'intérêt pour chaque observation. Les auteurs utilisent des variables muettes annuelles à la fois pour la constante et pour le coefficient du taux, pour la durée et la durée multipliée de la cote de crédit, pour les variables indicatrices de la monnaie (c'est-à-dire le yen ou le deutschmark par rapport au dollar américain), pour une obligation à l'opposé d'une variable indicatrice de prêt et une variable muette si la cote de crédit est spéculative (BB ou moins sur l'échelle de Standard et Poor). En bref, les auteurs utilisent les cotes de crédit ainsi que d'autres variables pour en déduire la relation existante entre les cotes de crédit et les taux d'intérêt en cours.

Appliquer les résultats de la régression de Kamin et von Kleist pose également problème même si ils proposent de façon plus précise la transformation qui est nécessaire. Il y a tout d'abord une différence dans les dates des données couvertes par chaque étude. L'échantillon de Kamin et von Kleist prend fin à la mi-1997 alors que les données de cette étude couvrent toute la période jusqu'en 1998. Afin de calculer les taux d'intérêt l'équation est étendue pour inclure toute l'année 1997 ainsi que 1998. C'est un contact personnel avec les auteurs et l'utilisation de paramètres remis à jour qui permet de couvrir ces années. Les conséquences de ces estimations, voire les valeurs prises par les paramètres sont présentées dans un second article (1999:2).

Une deuxième difficulté vient de l'extension de l'équation de régression originale pour couvrir une plus large gamme d'importateurs. Le travail original de Kamin et von Kleist n'incluait pas de pays pour lesquels les cotes de crédit étaient inférieures à B- (selon la classification de Standard et Poor). Toutefois, dans la présente étude il y a des pays avec des cotes de crédit très faibles. L'équation de régression est basée sur une classification ordinaire des cotes de crédit de sorte que le calcul est étendu pour intégrer ces pays pour lesquels le risque est très élevé. Par exemple, alors que le travail original s'étendait seulement à une classification de 16 pour un B-, la présente étude continue simplement en allant jusqu'à 17 pour un CCC+ et ainsi de suite. Les résultats sont généralement acceptables dans le sens où à la cote de crédit la plus mauvaise est associé le taux d'intérêt le plus élevé. Ceci contribue toutefois à créer un modèle « suspect » pour les taux d'intérêt. L'étude originale a montré que la durée du prêt est moins importante pour les pays avec la cote de crédit la plus mauvaise. En d'autres termes, tant que le nombre d'années avant échéance augmente, la hausse du taux d'intérêt annuel pour un pays avec une mauvaise cote de crédit est plus petite que le changement dans le taux d'intérêt d'un pays qui présente une bonne cote de crédit. Quand l'équation de régression est étendue au-delà de Ca3 (se classant au numéro 22), la différence dans les taux d'intérêt annuels n'augmente plus avec la durée du prêt pour les importateurs qui présentent un risque extrêmement élevé. Toutefois, ces importateurs sont rarement des bénéficiaires et ceci n'est valable que pour les crédits à l'exportation de long terme.

Application des paramètres mis à jour dans l'estimation des écarts des taux d'intérêt

Pour permettre l'estimation de l'écart des taux d'intérêt en 1998, l'étude de Kamin et de von Kleist est mise à jour en relation directe avec les auteurs. Les équations qui sont utilisées pour générer la correspondance sont décrites dans le document original, dans la mesure où il n'est pas possible de reproduire ici la description des données et la logique qui sous-tend l'étude. Cependant, en utilisant les définitions des paramètres qui proviennent du document original, les paramètres mis à jour sont reproduits dans la présente étude avec l'accord des auteurs. L'équation qui permet d'estimer le logarithme de l'écart annuel prend la forme suivante pour les périodes appropriées :

$$1998T1 : + 1.9228 + 0.222 * cote + 0.0419 * cote * D_{Spec} + 0.7692 * LN(\text{période}) \\ - 0.2486 * LN(\text{période}) * LN(cote) + 1.3142 * D_{98Q1} - 0.075 * D_{98Q1} * cote$$

$$1998T4 : + 1.9228 + 0.222 * cote + 0.0419 * cote * D_{Spec} + 0.7692 * LN(\text{période}) \\ - 0.2486 * LN(\text{période}) * LN(cote) + 2.0485 * D_{98Q4} - 0.086 * D_{98Q4} * cote$$

Pour illustrer ces correspondances, prenons l'exemple d'un pays importateur avec une cote de A2 au premier trimestre 1998 (1998T1) sur une période de 2 ans et demi. La cote numérique (6) et la période (2.5) sont donc introduits dans la première équation. Il faut noter que la variable muette prend la valeur zéro dans la mesure où le classement A2 est préférable à Ba1. Le logarithme de la distribution des points de base sera donc :

$$\text{Écart 1} : + 1.9228 + 0.222 * 6 + 0.0419 * 6 * 0 + 0.7692 * LN(2.5) - 0.2486 * LN(2.5) * LN(6) + 1.3142 * 1 \\ - 0.075 * 1 * 6 = 4.416$$

En prenant l'exposant et en le convertissant en pourcentage, on obtient un écart estimé de 0.83 %. Cet écart est ajouté au taux hors risque (du Trésor des États-Unis) couvrant la même période, pour obtenir un taux d'intérêt annuel de la dette en dollars des États-Unis de 6.28 %. Le second exemple présenté ici est celui d'un importateur ayant une cote de crédit de Caa2 (cote numérique 18) spéculative sur une période de 1 an et demi. En incorporant ces données dans la seconde équation, on obtient la valeur suivante :

$$\text{Écart 2} : + 1.9228 + 0.222 * 18 + 0.0419 * 18 * 1 + 0.7692 * LN(1.5) - 0.2486 * LN(1.5) * LN(18) + 2.0485 * 1 \\ - 0.086 * 1 * 18 = 7.194$$

Pour obtenir la valeur de l'écart en pourcentage, la valeur exponentielle est divisée par 100. Le résultat est un écart de 13.3 %. En ajoutant le taux hors risque pour 1 an et demi, on obtient un taux d'intérêt annuel de la dette en dollars des États-Unis de 17.7 % pour cet importateur de cote Caa2 au dernier trimestre de 1998.

Kamin et von Kleist intègrent plusieurs variables muettes dans leur modèle de régression qui doivent avoir des valeurs dans la présente étude. Les variables muettes relatives aux devises sont mises de côté et les crédits à l'exportation sont supposés être en USD. Bien que se référer à la devise de l'exportateur dans chaque cas soit préférable, les auteurs fournissent seulement des informations sur trois devises. Il en sera de même dans cette étude qui se concentre sur les produits agricoles qui sont le plus souvent cotés en USD. Le Secrétariat a choisi d'utiliser les estimations de Kamin et de von Kleist permettant de distinguer les taux des obligations de ceux des prêts. A première vue, transférer la variable aux prêts semble plus approprié puisque les crédits à l'exportation peuvent être du financement direct ou des garanties sur des financements privés. Toutefois, quand ces résultats ont été montrés à Skully (auteur d'une précédente étude sur les crédits à l'exportation), celui-ci a fait observer qu'il n'y avait aucun moyen de savoir combien de prêts parmi les données originales de Kamin et von Kleist étaient garantis ou bonifiés. A cette question, M. Kamin a répondu qu'il n'était pas possible de contrôler les prêts offerts dans de telles conditions. Afin de trouver le taux d'escompte approprié pour chaque importateur le taux sur obligation a été choisi dans cette étude. Lors de la mise à jour des travaux, les auteurs n'ont fourni que les paramètres relatifs aux taux des obligations.

La formule qui permet de calculer l'écart des taux d'intérêt est appliquée à la cote de crédit de chaque importateur pour des échéances de 0.5 an, 1 an et demi, 2 ans et demi et 3 ans et demi. Celles-ci correspondent respectivement aux catégories de données inférieures à 1 an, de 1 à 2 ans, de 2 à 3 ans et de plus de 3 ans. Bien

entendu, ce système tendra à surévaluer la valeur des crédits à l'exportation sur les périodes inférieures à la moitié de leur catégorie (c'est-à-dire que l'estimation du taux de subvention sera surévaluée pour un crédit à l'exportation de 3 mois en l'évaluant de la même manière que s'il s'étendait sur une période de 6 mois). D'un autre côté, le fait de considérer le milieu de la période aurait tendance à sous-estimer la valeur des crédits à l'exportation correspondant à la seconde moitié de la période. Dans la mesure où cette méthode ne fournit que les écarts entre les taux d'intérêt du au risque, ceux-ci sont ajoutés au taux hors risque utilisé dans l'étude de Kamin et von Kleist et qui correspond au taux annuel du Trésor des États-Unis (provenant du site Internet de la Réserve fédérale des États-Unis). Ce taux du Trésor américain est donné pour 6 mois, 1 an, 2 ans, 3 ans ou 5 ans, en périodes annualisées. Le taux sur 6 mois est bien entendu utilisé pour la période 0.5 an et la moyenne simple des deux taux les plus proches est utilisée pour les deux autres périodes. Par exemple, on prend la moyenne de 1 an et 2 ans pour obtenir le taux correspondant à 1 an et demi, on prend la moyenne de 2 et 3 ans pour obtenir le taux de 2 ans et demi, et on prend 3 ans et 5 ans pour obtenir le taux hors risque correspondant à 3 ans et demi. Ces approximations ne varieraient pas beaucoup si l'on décidait de se référer à la courbe des rendements, car les taux annuels sont assez semblables dans le cas de périodes proches, tout au moins dans le cas des périodes considérées dans cette étude.

La base de données relative au taux d'intérêt est construite selon la méthode évoquée ci-dessus afin d'établir des taux d'intérêt annuels pour les financements en dollars des États-Unis des pays importateurs. Ceci est un élément extrêmement important de l'étude puisque c'est la différence entre ces taux et le taux d'intérêt garanti qui permet d'estimer le taux de subvention. L'ensemble complet de données est très grand couvrant une large gamme d'importateurs et plusieurs durées alternatives. Toutefois, étant donnée l'importance de ces données seule une correspondance est présentée au tableau III.A.4. Celle-ci montre clairement ce qui résulte de l'ajout des écarts de Kamin et von Kleist au taux hors risque. De plus, il est possible de trouver le taux d'intérêt de tous les importateurs dans ce tableau ou celui des cotes de crédit composées qui figure à la fin de cette annexe. Par exemple, le taux d'intérêt estimé pour le Zimbabwe au premier trimestre de 1998 pour une période de 1 an et demi est obtenu en prenant tout d'abord sa cote de crédit pour le premier trimestre 1998 dans le tableau III.A.3, laquelle est Ba3, puis en cherchant sa correspondance avec le taux d'intérêt relatif à une période de 1 an et demi au tableau III.A.4, lequel est de 8.5 %. Avec la même logique, il est possible de trouver le taux d'intérêt estimé pour un importateur australien au dernier trimestre de 1998 sur une période de 0.5 an. (A noter que par hypothèse, celui-ci sera différent du taux d'intérêt du secteur public). Dans la dernière colonne de droite du tableau III.A.8, la cote de crédit composée A2 correspond au taux de crédit de 5.4 %.

Tableau III.A.4. Estimation de la concordance des cotes de crédits et des taux d'intérêt

Cotes de crédit composées	Estimation au 1 ^{er} trimestre 1998, Q1				Estimation au 4 ^e trimestre 1998			
	Échéances du financement, en années				Échéances du financement, en années			
	0.5	1.5	2.5	3.5	0.5	1.5	2.5	3.5
(Échelle de Moody)	(Taux d'intérêt annuels en pourcentage)							
A2	5.7	6.1	6.3	6.4	5.4	5.8	6.0	6.2
A3	5.8	6.2	6.4	6.5	5.6	5.9	6.2	6.4
Baa1	5.9	6.3	6.5	6.6	5.8	6.1	6.4	6.6
Baa2	6.1	6.4	6.6	6.7	6.0	6.4	6.6	6.8
Baa3	6.2	6.6	6.8	6.9	6.3	6.6	6.9	7.0
Ba1	7.1	7.6	7.8	8.0	7.8	8.4	8.8	9.1
Ba2	7.5	8.0	8.3	8.5	8.5	9.2	9.5	9.8
Ba3	8.0	8.5	8.8	9.0	9.3	10.0	10.4	10.7
B1	8.6	9.1	9.4	9.6	10.4	11.1	11.5	11.8
B2	9.3	9.9	10.2	10.4	11.6	12.3	12.7	13.0
B3	10.2	10.8	11.1	11.3	13.1	13.8	14.2	14.5
Caa1	11.3	11.9	12.2	12.3	14.9	15.6	16.0	16.2
Caa2	12.6	13.2	13.4	13.6	17.0	17.7	18.1	18.3
Caa3	14.2	14.7	15.0	15.1	19.6	20.2	20.5	20.7
Ca1	16.2	16.6	16.8	17.0	22.8	23.2	23.4	23.6
Ca2	18.6	18.9	19.1	19.1	26.5	26.7	26.9	27.0
Ca3	21.5	21.6	21.7	21.7	31.0	31.0	31.0	31.0
Taux du Trésor des États-Unis	5.3	5.4	5.5	5.5	4.5	4.4	4.4	4.4

Note : Les taux d'intérêt des importateurs sont des estimations et non des taux observés. La ventilation à la méthode de Kamin et von Kleist, et utilise les cotes de crédits et les échéances appropriées à chaque entrée. Le taux d'intérêt de base auquel on ajoute ces ventilations est celui du Trésor des États-Unis, qui est une moyenne simple des taux du site Internet de la Réserve fédérale des États-Unis.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

Cette étude utilise la base de données des taux d'intérêt qui est un élément important dans l'estimation des taux de subvention. Elle représente un compromis entre les trois buts poursuivis par cette étude et les précédentes. En ce qui concerne sa précision, cette méthode dépend des liens existant entre les cotes de crédits et les taux d'intérêt en cours. Il est important de prendre note du fait que ceci n'a rien à voir avec la capacité de prédiction des départements traitant des cotes de crédit, mais tient uniquement au déplacement de ces cotes allant de pair avec celui des taux d'intérêt. Alors que les cotes de crédit peuvent parfois permettre de prévoir de façon fiable les changements affectant les taux d'intérêt, la seule question qui intéresse cette étude est de savoir si les cotes de crédit et les taux d'intérêt se déplacent parallèlement durant un trimestre, voir même une année entière. Dans leur étude originale, Kamin et von Kleist font état d'un coefficient de corrélation ajusté de 0.82 (pour l'équation correspondante). Les travaux de Cantor et Packer font également état d'une forte corrélation entre les cotes et les taux du marché. Par conséquent, bien qu'un élément d'erreur puisse être introduit à ce stade, les estimations seront probablement assez fiables et ne devraient pas subir de distorsions.

La base de données des taux d'intérêt doit également posséder une couverture étendue, tant en terme de durée que de pays importateurs. En utilisant l'équation estimée de Kamin et von Kleist, il est possible d'estimer le taux pour n'importe quelle durée (0.5 an, 1.5 ans, 2.5 ans ou 3.5 ans) de façon à ce qu'il soit cohérent avec la cote de crédit de l'importateur et que la courbe de rendement relative à la période choisie soit ajustée grâce à l'utilisation des variables muettes appropriées. La couverture des pays importateurs de cette méthode est satisfaisante et meilleure que celle de la plupart des précédentes études de ce type. Les *Indicateurs du développement mondial* présentent une longue liste de cotes de crédits pour des pays dont les taux d'intérêt peuvent être extrapolés grâce à l'équation de Kamin et von Kleist. Jusqu'à présent, cette base de données des taux d'intérêt n'a pas d'équivalent en terme de couverture des pays importateurs et des durées des échéances.

Tester la sensibilité des estimations du taux de subvention relativement aux données du taux d'intérêt

Les estimations du taux d'intérêt ont été faites pour les besoins de l'étude de manière aussi précise et complète que possible. Toutefois, on peut discuter légitimement du fait que les taux d'intérêt puissent être une source supplémentaire d'erreurs au delà des données de l'enquête. Tout d'abord ils ont été déduits d'estimations entre les relations des cotes de crédit et des taux d'intérêt. Les valeurs des cotes de crédits initiales contiennent des erreurs et les liens estimés contiennent également des erreurs statistiques bien que, comme cela a été déjà discuté, les résultats initiaux mettent en évidence de bons résultats statistiques d'ajustement. Il n'y pas de raison non plus de penser que les erreurs peuvent être biaisées. Les questions concernant certaines hypothèses nécessitent d'appliquer ces données de taux d'intérêt dans le cadre de l'étude présente. Les données de l'enquête ne sont pas toujours exprimées en années calendaires et les crédits à l'exportation sont alloués à un moment précis de l'année, de telle sorte que le calcul du taux d'intérêt correspondant retenu doit tenir compte d'erreurs supplémentaires au point que la valeur des taux d'intérêt a changé entre la date de la transaction et celle des taux d'intérêt de cette étude. De plus, certains Participants n'ont pas indiqué les bénéficiaires de tous leurs crédits à l'exportation dans l'enquête, il faut donc faire des hypothèses sur les cotes de crédits de ces importateurs, comme par exemple supposer que le plus petit montant des crédits à l'exportation est destiné aux importateurs pour lesquels aucune valeur de cote de crédit n'est disponible, et ce afin de rendre l'étude complète et les données sur les charges et les crédits à l'exportation consistantes. En d'autres termes, il y a des raisons de penser qu'on peut s'attendre à des erreurs sans biais pour les calculs de valeurs actualisées.

On peut avancer plusieurs arguments pour démontrer que les erreurs peuvent contenir un biais ce qui rajouterait alors un biais dans les calculs de la composante subvention. Les taux d'intérêt calculés sur la base des cotes de crédit souverain sont utilisés comme taux d'intérêt des importateurs et comme taux hors risque. Cela suppose que l'agent qui importe est un état souverain. (L'exception étant quand les importateurs présentent de bonnes cotes de crédits ; dans ce cas on suppose que l'importateur n'est pas assimilé au gouvernement et ne sera donc pas correctement représenté par la cote de crédit du gouvernement. En appliquant ces hypothèses aux cas où la cote de crédit des importateurs est relativement faible, la précision ne diminuera pas, aussi longtemps que le souverain est l'importateur réel ou que les taux d'intérêt souverains sont proches de ceux des importateurs privés. Si l'importateur n'est pas en fait le gouvernement du pays importateur mais plutôt une entreprise et, si par ailleurs, le risque réel de l'importateur n'est pas bien représenté par la cote de crédit du pays souverain, alors on introduit une erreur supplémentaire. De plus dans le cas où les importateurs dans les pays à haut risque ne sont pas le gouvernement du pays et si ces agents ont un niveau de risque supérieur au gouvernement alors cela entraînera un biais dans l'erreur et on aura minimisé la subvention réelle incluse dans les estimations présentées dans le texte principal. Cependant, il faut reconnaître que si un agent qui importe est en fait un agent privé, alors il y aura aussi de la concurrence entre les différents importateurs privés. Dans ce cas, si la concurrence est importante sur le marché des importations tout comme sur le marchés des exportations ou sur les marchés du secteur bancaire, alors une part conséquente de tous les avantages obtenus dans le cadre du programme pourrait être perdue dans la mesure où les importateurs sont en concurrence pour bénéficier du programme. Donc, il n'est pas totalement clair que la prise en compte des importateurs privés puisse biaiser les résultats de l'étude même si les données disponibles peuvent nous donner des indications sur cela. En pratique les données de l'enquête ne donnent aucune information sur la nature de l'agent qui importe, et même si l'information existe, les taux d'intérêt des agents privés ne sont pas connus.

D'un autre côté, il y a des évidences selon lesquelles une partie des bénéfices calculés n'est pas perçue par les importateurs dans la mesure où les banques sont capables de prélever un taux supérieur au taux anticipé. Si les coûts d'opportunité du secteur bancaire sont considérés comme meilleurs taux que les importateurs peuvent atteindre même avec une garantie du gouvernement, alors le taux minimum de prêt est supérieur au taux garanti calculé dans cette étude. Si cela était vrai pour tous les pays, et si on l'incorporait comme élément de l'analyse, cela nécessiterait d'établir le coût d'opportunité des banques sur le taux garanti le plus bas possible. Ainsi, en suivant la méthode des chercheurs qui se sont concentrés sur les programmes de crédit à l'expiration des États-Unis, cette étude pourrait utiliser le LIBOR plus 0.25 % comme meilleur taux garanti possible pour tous les exportateurs. L'effet de cette possibilité est étudié dans l'analyse de sensibilité qui suit.

Il est juste d'affirmer que les taux de subvention du texte principal sont basés sur des estimations empiriques de données d'enquête imprécises et de données de taux d'intérêt. Bien que des efforts aient été faits pour éliminer les erreurs et en particulier les biais, les estimations des taux de subventions ne sont pas et ne peuvent être exactes. Cela soulève la question de la sensibilité des résultats par rapport aux taux d'intérêt ; cette question sera examinée dans le paragraphe suivant et les résultats sont présentés dans le tableau III.A.5.

La situation de base étudiée dans le tableau III.2 du texte principal, montrant les résultats en utilisant des estimations du taux d'intérêt début 1998, selon la méthode de Kamin et von Kleist est reprise dans le tableau III.5. La

Tableau III.A.5. Sensibilités des estimations des montants et des taux de subvention aux taux d'intérêt

	Cas de base		Taux de garantie limite	
	(début 98)		(LIBOR+25)	
	Montant	Taux	Montant	Taux
Australie	1.6	0.1	-3.7	-0.2
Autriche	0.0	0.0	0.0	-0.3
Belgique	0.2	0.1	-0.2	-0.2
Canada	8.3	0.7	4.6	0.4
Finlande	0.1	0.3	0.0	0.0
France	8.2	2.5	6.5	2.0
Allemagne	0.0	0.7	0.0	0.5
Grèce	0.0	-0.4	-0.1	-0.7
Corée	0.1	0.1	-0.1	-0.2
Pays-Bas	2.2	0.5	1.2	0.3
Norvège	0.0	2.8	0.0	2.8
Espagne	4.6	0.6	1.6	0.2
États-Unis	191.2	4.9	152.0	3.9
Total	216.3	2.6	161.8	1.9

	Cas de base		Écart plus étroit				Écart plus large			
	(Début 98)		Fixe		Proportionnel		Fixe		Proportionnel	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Australie	1.6	0.1	-5.3	-0.3	0.9	0.1	8.5	0.5	2.4	0.2
Autriche	0.0	0.0	-0.1	-0.5	0.0	-0.1	0.0	0.4	0.0	0.0
Belgique	0.2	0.1	-0.4	-0.3	0.1	0.0	0.9	0.6	0.4	0.2
Canada	8.3	0.7	3.1	0.3	7.0	0.6	13.3	1.2	9.5	0.9
Finlande	0.1	0.3	0.0	-0.1	0.1	0.3	0.2	0.8	0.1	0.4
France	8.2	2.5	5.5	1.7	7.1	2.2	10.8	3.3	9.2	2.8
Allemagne	0.0	0.7	0.0	0.3	0.0	0.6	0.0	1.1	0.0	0.8
Grèce	0.0	-0.4	-0.1	-0.8	0.0	-0.4	0.0	0.0	0.0	-0.3
Corée	0.1	0.1	-0.2	-0.3	0.0	0.1	0.3	0.6	0.1	0.1
Pays-Bas	2.2	0.5	0.6	0.1	1.8	0.4	3.7	0.9	2.5	0.6
Norvège	0.0	2.8	0.0	2.5	0.0	2.6	0.0	3.2	0.0	3.1
Espagne	4.6	0.6	0.7	0.1	4.0	0.5	8.4	1.1	5.1	0.6
États-Unis	191.2	4.9	138.3	3.5	171.2	4.4	242.8	6.2	210.9	5.4
Total	216.3	2.6	142.2	1.7	192.2	2.3	288.8	3.5	240.1	2.9

Note : Les montants des subventions sont exprimés en millions de USD. Les taux de subvention sont en pourcentage.

Source : Calculs du Secrétariat. Le cas de base correspond aux estimations des taux d'intérêt du début de 1998. Les estimations des taux de subvention ont été calculées dans un premier temps en utilisant un taux de garanti minimum égal au LIBOR + 25 points de base imposés. Les taux de subvention sont alors recalculés pour tester la sensibilité vis-à-vis des écarts de taux d'intérêt.

première expérience est d'utiliser les coûts bancaires du capital, supposés être égaux au LIBOR plus 0.25 %, comme meilleur taux garanti possible. Dans ce cas, le degré selon lequel les bénéfices nets des programmes de crédit à l'exportation sont intégrés est réduit. Les bénéfices des importateurs seraient réduits soit par de nouveaux coûts d'exploitation ou de recouvrement spécifiques au crédit à l'exportation soit par les banques qui s'approprieraient une partie de l'élément subvention. Selon les résultats la réduction moyenne des coûts des importateurs est d'environ 2 % et les taux de nombreux exportateurs deviennent négatifs. Les conclusions générales tiennent toutefois dans la mesure où les taux de subvention de plusieurs pays demeurent positifs et les États-Unis restent à l'origine de l'essentiel de la distorsion.

Les effets sur les taux de soutien pour les différents écarts, estimés par la formule de Ohlin ont été présentés (par exemple comparaison entre l'exemple 2 et 3 du tableau III.A.1). D'un autre côté, les conséquences d'un biais systématique dans les calculs, pour tous les importateurs et pour toutes les durées des programmes des crédits à l'exportation, sont moins claires. Pour étudier la sensibilité des estimations des taux d'intérêt pour les écarts par rapport au taux d'intérêt hors risque, les estimations du taux d'intérêt ont été répétées pour différents écarts de taux d'intérêt (tableau III.A.5). Par exemple les effets des écarts les plus étroits ont été présentés (par exemple l'augmentation moindre des écarts de taux d'intérêt lorsque le risque augmente). Les résultats montrent que les estimations du taux de soutien pour chaque programme de crédit à l'exportation sont plus faibles, comme on s'y attendait, dans le cas où les écarts de taux d'intérêt sont plus étroits. L'expérience est d'abord réalisée en réduisant les écarts de taux d'intérêt d'un pourcentage fixé à un pour cent et en les diminuant ensuite proportionnellement de 10 % – de telle sorte que l'écart lui-même est multiplié par 0.9. Dans le cas où le changement est fixé, les taux de soutien diminuent en moyenne de 1.7 % pour tous les exportateurs et beaucoup sont négatifs. De nouveau, le taux de soutien des États-Unis demeure positif, mais son niveau va se fixer au-dessous du niveau observé dans les travaux passés. Des résultats identiques peuvent être observés dans le cas où les écarts entre les taux n'augmentent pas aussi rapidement que les estimations de Kamin et Von Kleist. Dans le cas d'une baisse proportionnelle des écarts entre les taux d'intérêt, l'estimation du taux de subvention tombe de 2.3 % et les estimations de taux de subvention dans plus de pays restent positives.

Le cas dans lequel les fourchettes des taux d'intérêt risqués sont plus larges que celles estimées en utilisant la méthode de Kamin et von Kleist est rapporté dans la partie droite du tableau III.A.5. La première méthode employée correspond encore à une baisse fixée à un pour cent. Comme on s'y attendait, toutes les estimations des crédits à l'exportation donne un taux de subvention plus élevé. En fait, avec des écarts légèrement plus larges, on trouve aucun taux de soutien négatif et la moyenne est de 3.5 % entre tous les exportateurs. Le taux de subvention des États-Unis, estimé à 6.2 %, est supérieur à celui que l'on trouve dans des travaux identiques, mais est proche des estimations de taux correspondants aux estimations des taux d'intérêt fin 1998, tel que cela est décrit dans le texte principal (voir tableau III.2). La hausse proportionnelle des écarts entre les taux d'intérêt fait apparaître les conséquences d'une augmentation proportionnelle (selon laquelle l'écart est multiplié par 1.1). dans l'expérience finale, l'estimation du taux de subvention moyen est 2.9 % et dans ce cas également l'essentiel de l'estimation de l'élément subvention vient des États-Unis.

En conclusion, la base de données des taux d'intérêt est un élément très important au regard des estimations des taux de soutien. Le tableau III.A.5 montre la sensibilité des estimations des taux de soutien par rapport aux taux d'intérêt. Les principaux résultats du texte principal restent valides sous ces conditions. Les estimations des taux d'intérêt de certains pays restent positives, et c'est aux États-Unis que l'on observe le plus de distorsions causées par les crédits à l'exportation, suivis de la France et du Canada. Ceci dit, les estimations du tableau III.A.5 ne doivent pas être considérées comme plus sûres que celles du texte principal. Bien sûr, l'étude est empirique et contient des éléments d'erreurs dus aux limitations même des données de l'enquête de départ, à l'élaboration des données du taux d'intérêt, ainsi qu'aux hypothèses nécessaires à la réalisation de l'étude. Néanmoins, des efforts ont été faits pour minimiser ces erreurs et en particulier pour éviter les biais dans les estimations des taux de subvention du texte principal.

Détails relatifs à l'enquête entreprise par les Participants à l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation

En avril 1999, la direction de l'Agriculture de l'OCDE a présenté les objectifs de cette étude aux Participants à l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation (les Participants), qui ont entrepris à l'OCDE des négociations concernant un arrangement gouvernant l'emploi des crédits à l'exportation consentis de manière officielle. Au même moment, les Participants se sont mis d'accord pour effectuer une nouvelle enquête afin de mettre à jour les données confidentielles sur l'application des crédits à l'exportation [annexe 1, TD/CONSENSUS(99)AGRQUEST]. Des questions facultatives ont été incluses avec pour objectif d'aider l'analyse empirique [annexe 2, TD/CONSENSUS(99)AGRQUEST]. La plupart des réponses ont été reçues avant que ne soit différée la date limite d'août 1999. La Direction de l'agriculture et la direction des échanges de l'OCDE ont offert de mettre à jour le processus et d'ajouter de nouvelles questions pour aider à clarifier les premières réponses. La plupart de ces questions se concentrent sur les détails relatifs à la répartition des données ou des oublis manifestes dans le texte. Certaines questions étaient toujours en suspens au moment de la version préliminaire de cette étude. A la suite de cette version, de nombreux Participants ont clarifié ou révisé leurs données, apporté des modifications à certaines des données de la base ou à la version préliminaire de cette étude. Ces révisions ont parfois entraîné de nouvelles

questions en vue de clarifier les nouvelles données. Les données, qui ont été soumises à plusieurs reprises aux participants au cours d'une année, ont de ce fait évolué ; ce processus est décrit ci-dessous.

Les données de l'enquête sont confidentielles, bien que les Participants aient accepté en avril 1999 que la présente étude utilise ces données. Cette confidentialité se justifie par le fait que même les allocations de crédits à l'exportation antérieures sont des secrets commerciaux. Par conséquent la discrétion est de mise dans cette étude afin d'éviter de rapporter toute allocation spécifique de la part d'un exportateur donné à un importateur particulier. Ce sont donc seulement des données agrégées ou transformées qui seront rapportées.

Les groupes de produits de l'enquête

La définition des groupes de produits est donnée en détail dans la note de l'annexe 3 du questionnaire. Ceux-ci sont basés sur les « Chapitres 1 à 24 du Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises du Conseil de Coopération douanière (le Système Harmonisé) ». Les groupes de produits de l'enquête sont donnés comme suit :

- Groupe 1** Animaux vivants et produits du règne animal (sauf bovins reproducteurs). Chapitres 1 à 5.
 - Groupe 1(a) – Bovins reproducteurs
 - Groupe 1(b) – Viandes fraîches, réfrigérées ou congelée
 - Groupe 1(c) – Produits laitiers
 - Groupe 1(d) – Tous les autres produits du groupe 1
- Groupe 2** Produits du règne végétal (sauf céréales). Chapitres 6 à 9 et 11 à 14.
 - Groupe 2(a) – Farine de froment (blé)
 - Groupe 2(b) – Malte d'orge
 - Groupe 2(c) – Graines oléagineuses
 - Groupe 2(d) – Tous les autres produits du groupe 2
- Groupe 3** Céréales. Chapitres 10.
 - Groupe 3(a) – Blé
 - Groupe 3(b) – Riz
 - Groupe 3(c) – Tous les autres produits du groupe 3
- Groupe 4** Graisses et huiles animales ou végétales ; produits de leur dissociation ; graisses alimentaires élaborées ; cires d'origine animale ou végétale. Chapitre 15.
 - Groupe 4(a) – Huiles végétales
 - Groupe 4(b) – Tous les autres produits du groupe 4
- Groupe 5** Produits des industries alimentaires ; boissons, liquides alcooliques et vinaigres ; Tabac et succédanés de tabac fabriqués, Chapitre 16 à 24.
 - Groupe 5(a) – Préparations protéiques
 - Groupe 5(b) – Tous les autres produits du groupe 5
- Groupe 6** Cuirs et peaux. Chapitre 41, éléments 41.01 à 41.03
- Groupe 7** Laine, poils fins ou grossiers.
 - Chapitre 51, éléments 51.01 à 51.02 ou 51.01 à 51.05 ;
 - Une décision devra être prise concernant la limite de ce groupe.

Les groupes par produits sont importants en ce qu'ils permettent de mieux comprendre les résultats ainsi que les limites de cette étude. Les groupes par produits correspondent aux agrégations retenues dans le texte principal afin de rapporter les résultats de l'analyse. Mais ces derniers rendent difficile l'inclusion des calculs relatifs aux taux de subvention ou aux quantités dans AGLINK, le modèle d'équilibre partiel qui représente les marchés des produits agricoles de l'OCDE. L'analyse des taux de subvention des crédits à l'exportation (s'ils existent) permet de faire une comparaison avec les subventions aux exportations traditionnelles, mais ne donne pas directement de mesure de l'importance des déséquilibres/distorsions au niveau des marchés mondiaux (s'il y en a). Toutefois les groupes par produits de l'enquête ne correspondent pas aux agrégats utilisés dans le modèle AGLINK. Par conséquent une seconde étape d'analyse des effets des crédits à l'exportation sur les marchés mondiaux ne peut être entreprise pour un champ étendu de produits sans redéfinir les produits non correspondants. Un exemple relatif aux répercussions sur le marché mondial du blé est cependant présenté dans le texte principal.

Difficultés rencontrées dans la compilation des réponses à l'enquête

Le processus de l'enquête n'est pas sans difficultés. Tout d'abord, tous les pays ne répondent pas de façon cohérente aux questions en raison des difficultés à compiler les données. Par exemple les données de l'Espagne relatives aux affectations ne spécifient pas ensemble les importateurs et les durées. Au lieu de cela, les totaux par durée sont fournis séparément par importateur individuel. Pour cette étude, la part de chaque durée est appliquée à chaque importateur. Dans les données de 1998, l'Espagne rapportait que 97.39 % des crédits à l'exportation étaient d'une durée inférieure à un an, qu'une toute petite part des affectations portaient sur une période comprise entre 1 et 2 ans, et que les 2.60 % restant étaient d'une durée comprise entre 2 et 3 ans. Par conséquent pour chaque

importateur 97.30 % des crédits à l'exportation sont placés dans la catégorie des moins de 1 an, 0.01 % dans la catégorie des 2 à 3 ans et les 2.60 % restant dans la catégorie des 2 à 3 ans. De façon identique, l'Australie sépare les groupes de produits et les importateurs, la distribution moyenne entre les groupes est alors appliquée pour chaque importateur. Bien que ces étapes ne soient pas satisfaisantes elles nous permettent toutefois d'évaluer les crédits à l'exportation de l'Espagne et d'attribuer des équivalents subvention par produit à l'Australie (s'ils sont supérieurs à 0).

Les Participants n'ont peut-être pas tous la même définition des crédits à l'exportation dans leurs réponses à l'enquête. Par exemple, il n'est pas spécifié si les données sont fournies sur une base caf ou fab. Plus important, les pratiques de comptabilité peuvent différer et certains pays reportent, par exemple, des crédits à l'exportation négatifs. Les Pays-Bas et la Belgique ont répondu aux questions relatives à ces valeurs négatives en indiquant que celles-ci étaient dues aux révisions apportées à leurs premières estimations. Une telle question n'a pas été posée à l'Australie pour laquelle la valeur négative est faible et isolée. Toutefois, ceci met en évidence le fait que les réponses des Participants à cette enquête diffèrent du fait qu'ils ne comptabilisent pas les crédits à l'exportation de la même manière.

Il est également important de noter que certains pays fournissent plus de données que celles nécessaires à cette étude. La Belgique donne d'excellents détails sur les crédits à l'exportation avec les défauts de paiement et les droits inventoriés par importateur. Les États-Unis fournissent une description plus détaillée de produits bénéficiant de garanties. Bien qu'une telle information détaillée soit sans prix il n'en est toutefois pas tenu compte dans cette étude. Au lieu de cela, un effort a été entrepris pour standardiser les données et faciliter l'analyse, même aux dépens de l'information qui aurait pu améliorer la précision des programmes de certains pays.

On doit noter qu'un accord a été signé entre pays membres de l'Union européenne pour éviter que les crédits à l'exportation créent des distorsions au sein du marché commun. Donc, dans un contexte de globalisation des marchés, il est peu probable que ceux-ci faussent les marchés même en prenant compte la concurrence entre les pays membres et non-membres de l'Union européenne au sein du marché commun (par exemple le cas d'exportateurs en concurrence, l'un étant membre de l'Union européenne et l'autre étant un pays tiers, vers un pays importateur membre de l'Union européenne). Dans le présent rapport, les règles de concurrence de l'Union européenne sont supposées fonctionner en interdisant les subventions des crédits à l'exportation au sein des pays membres, de ce fait, lorsque cela est possible les données ne seront pas prises en compte. Néanmoins peu de pays membre de l'Union européenne ont fourni des données sur les charges ce qui exclut de faits les données sur les échanges intra-communautaire. Donc, pour éviter tout biais dans les estimations, dans la plupart des cas, les échanges intra-communautaires doivent être appliqués aux calculs des taux de subvention.

Les données sur la Hongrie présentent des problèmes inhabituels. Tout d'abord en Hongrie, deux organismes rendent compte des crédits à l'exportation, alors que tous les autres pays ne fournissent qu'une seule et unique réponse. Bien que cela ne soit pas un problème, cela explique pour la Hongrie, les deux lignes inscrites dans les tableaux ci-après, Hongrie (E) fait référence à l'organisme hongrois « Eximbank » et Hongrie (M) fait référence à l'organisme MEHIB. Les totaux présentés dans le texte principal font référence à la somme des deux organismes de crédits à l'exportation. Deuxièmement, un problème plus important rendant l'analyse des crédits à l'exportation impossible, est lié aux données fournies par l'organisme MEHIB. Ce dernier n'a pas fourni d'informations sur le délai de remboursement des crédits à l'exportation. De ce fait, ils n'ont pu être analysés dans le cadre de cette étude dans la mesure où il n'était pas possible de déterminer les taux d'intérêt correspondants. Le troisième problème, vient des informations fournies par l'organisme hongrois « Eximbank » et reflète une particularité du programme des crédits à l'exportation hongrois. Alors que tous les autres programmes offrent des garanties ou des assurances, l'organisme hongrois « Eximbank » fournit des crédits à l'exportation sous forme de soutien officiel financier. Dans la mesure où peu d'informations existent pour les taux d'intérêt en rapport au soutien officiel financier, il n'a pas été possible d'évaluer ce programme. Donc les taux de subvention des programmes de crédit à l'exportation n'ont pas été estimés en Hongrie.

Résumé des caractéristiques des programmes de crédit à l'exportation officiellement consentis

L'information principale requise pour ce travail empirique est extraite de l'enquête sur l'emploi des crédits à l'exportation entreprise par les Participants à l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation. Bien sur, le sujet porte sur les crédits à l'exportation bénéficiant du soutien des services publics. L'information inclut l'utilisation des crédits à l'exportation, telles que résumées dans le texte principal, ainsi que des détails sur la façon dont ces programmes opèrent. Les tableaux III.A.6 et III.A.7 rapportent les valeurs utilisées pour les paramètres de la formule de calcul. Celles-ci sont le taux de garantie moyen (la part du prêt qui est couvert), la charge, le délai de carence, un acompte (s'il y en a) et le nombre de paiements par année. Le taux des créances nettes n'est pas inclus dans le tableau. Toutefois il faut noter que les créances nettes (ou les défauts de paiement moins les remboursements) peuvent être ou pas incluses quelle que soit la partie des créances qui sont annulées ou remboursées par des agences publiques du pays exportateur plutôt que par l'agent importateur.

Les charges et créances nettes sont exprimées en terme de taux, avec des dérivations pour les données relatives à 1998 qui sont présentées au tableau III.A.6. Le niveau total pour chacune est extrait des réponses à l'enquête et ensuite divisé par les allocations totales des crédits à l'exportation pour une année donnée. Dans le cas où il y a des

Tableau III.A.6. Paramètres provenant des données de l'enquête : charges et défauts nets en 1998

	Montants absolus reportés			En taux	
	Charges	Défauts nets	Crédits à l'exportation	Charges	Défaut
	(En millions de la monnaie spécifiée)			(Pourcentage)	
Australie	10.40 AUD	6.80 AUD	2 467.28 AUD	0.4	0.3
Autriche	0.07 Euro	0.00 Euro	10.757658 Euro	0.7	0.0
Belgique	47.35 BEF	26.28 BEF	5 606.00965 BEF	0.8	0.5
Canada	5.90 CAN	8.70 CAN	1 643.53175 CAN	0.4	0.5
Finlande	Aucune donnée	0.13 FIM	144.674233 FIM	n.d.	0.1
France	2.78 USD	0.00 USD	330 USD	0.8	0.0
Allemagne	0.00 DEM	0.00 DEM	0.678 DEM	0.3	0.0
Grèce	19.09 GRD	0.00 GRD	2 409.320736 GRD	0.8	0.0
Hongrie (E)	0.00 SDR	Taux fourni	10.03 SDR	0.0	2.0
Hongrie (M)	0.23 USD	0.00 USD	4.99 USD	4.6	0.0
Corée	82.00 KRW	17.00 KRW	64 915 KRW	0.1	0.0
Pays-Bas	2.10 NLG	2.56 NLG	815.9522538 NLG	0.3	0.3
Norvège	Les définitions ne correspondent pas		4.1473 NOK	n.d.	n.d.
Espagne	107.07 ESP	Aucune donnée	117 408.61 ESP	0.1	n.d.
États-Unis	18.80 USD	4.70 USD	3 929.339263 USD	0.5	0.1

Source : Enquête auprès des Participants de l'Accord. Les taux sont calculés comme le rapport de la prime et des défauts nets au total des crédits à l'exportation.

Tableau III.A.7. Autres paramètres provenant des données de l'enquête en 1998

	Niveau de garantie (Pourcentage)	Délais de paiement ¹ (Année)	Acomptes ² (Pourcentage)	Paiements par an ¹ (Nombre)
Australie	95	0	0	1
Autriche	90	0	15	2
Belgique	92.5	0	0	1
Canada	95	0	0	2
Finlande	90	0	0	2
France	95	0	0	2
Allemagne	87.5	0	15	2
Grèce	85	0	0	1
Hongrie (E) ³	n.d.	0	15	2
Hongrie (M)	90	0	0	2
Corée	95	0	0	1
Pays-Bas	82.5	0	0	2
Norvège	85	0	0	1
Espagne	99	0	0	1
États-Unis	98	0	0	1.5

1. Ne s'applique que lorsque le terme du crédit est d'au moins une année.

2. Ne s'applique que lorsque le terme du crédit est d'au moins 2 ans dans le cas de l'Autriche et de l'Allemagne.

3. L'organisme hongrois Eximbank rend compte du soutien financier officiel, et donc la question se référant au niveau de garantie n'est pas applicable à leur programme.

Source : Enquête auprès des Participants.

charges, le taux de charge a des implications directes sur les résultats. Comme déjà noté lors de la discussion sur la méthode du calcul de la valeur actuelle, la charge doit être soustraite du taux de subvention brut afin d'estimer le taux de subvention net, puisque celui-ci est un coût qui est supporté au moment de la transaction. L'hypothèse implicite est de faire payer par l'importateur les charges associées aux crédits à l'exportation de la même façon que l'importateur reçoit des termes financiers plus avantageux que l'exportateur. Cela est consistant avec l'hypothèse de marchés mondiaux compétitifs, de telle sorte que, si un importateur tente de faire supporter ces charges à l'exportateur, l'exportateur ne trouvera pas cette transaction favorable comparativement à une vente sans charges. De la même façon une banque paiera peu probablement de telles charges dans la mesure où il est plus probable qu'elle prête son capital à un taux de risque similaire sans payer de telles charges. D'un autre côté si les charges

pouvaient être en partie différer des crédits à l'exportation, alors toutes les charges ne pourraient être soustraites mais plutôt leur valeur actualisée (calculée à partir du taux des importateurs). Néanmoins les données d'enquête n'indiquent pas si les charges peuvent être reportées. Cette étude applique la charge annuelle moyenne entre tous les importateurs plutôt qu'une charge spécifique à chaque importateur. Par conséquent, les charges supposées ne sont pas corrélées au risque. Ainsi, un taux de subvention net des charges accordées à un importateur à risque faible peut être estimé à un niveau inférieur à celui qui prévaudrait dans le cas où cet importateur aurait acquitté une charge inférieure à la moyenne. De l'autre côté, il est probable qu'un taux de subvention accordé à un importateur à risque élevé serait surestimé dans la présente étude si le programme de crédit à l'exportation impute des charges supérieures à la moyenne aux importateurs à risque élevé. En tentant de désagréger les résultats, on risque de fausser le taux, mais ceci n'affecte pas l'estimation du taux de subvention au niveau de tous les importateurs (c'est-à-dire que le programme total d'estimation des taux de subvention dans le texte principal n'est pas biaisé).

Les réponses des pays au questionnaire ne fournissent pas toujours l'information nécessaire pour cette analyse empirique. Par exemple, la Finlande n'a rapporté aucune charge. L'Espagne n'a pas fourni de données relatives aux crédits nets. La Norvège a rapporté des charges totales et des défauts de paiement nets pour l'ensemble de son programme au lieu de les rapporter aux produits considérés par l'enquête, de telle sorte qu'une comparaison fausserait considérablement les résultats. De même, l'Autriche a répondu en rapportant des charges correspondantes à une définition d'activités plus large que celle des crédits à l'exportation, mais, par la suite, a fourni pour l'année 1998 des données qui correspondent mieux aux crédits à l'exportation de l'enquête. Cette préoccupation quant aux données qui pourraient ne pas correspondre s'applique également à d'autres réponses, mais les taux de charge semblent plutôt similaires d'un pays à l'autre. Quand un pays n'a pas fourni d'information, le travail empirique s'effectue dans l'hypothèse d'une valeur égale à zéro pour le paramètre en question. En laissant de côté ces données manquantes, la moyenne simple du taux de charge de l'ensemble des pays en 1998 est de 0.6 % et la moyenne des taux nets de défaut de 0.2 %.

Le tableau III.A.7 montre d'autres paramètres utilisés dans l'estimation des taux de subvention. Les données ne sont présentées que pour ceux des pays qui possédaient des programmes de crédit à l'exportation en activité au cours de l'année 1998. Sur la gauche, le niveau de garantie est le pourcentage moyen de la valeur qui est garantie ou assurée par l'État. Dans certains cas, les participants ont indiqué dans leur réponse que leur niveau de garantie peut varier. En particulier, certains souhaitent garantir une part plus importante du risque politique et non du risque commercial. Cette étude ne différencie pas les sources de risque, ni en termes de niveau de garantie, ni dans la base de données des taux d'intérêt (c'est-à-dire que les distributions ne sont pas ventilées suivant les différentes composantes du risque). Une ventilation plus précise pourrait permettre d'améliorer les résultats, mais les niveaux de garantie offerts par les pays qui ont établi des taux différenciés pour les risques politiques et commerciaux n'en sont pas très éloignés. L'assurance contre les risques liés aux taux de change est une autre forme potentielle de garantie qui n'est pas prise en considération par cette étude. Les cotes de crédit devraient tenir compte du fait qu'un changement dans les taux de change peut très bien affecter l'attitude d'un importateur face à ses obligations en dollars des États-Unis. Cependant, cette étude ne comporte aucune disposition particulière quant aux crédits à l'exportation exprimés dans une devise volatile pour un importateur donné, et qui pourrait conduire à des remboursements incertains. Dans ce cas, un crédit à l'exportation qui comporterait une assurance contre les risques liés aux taux de change, offrirait des bénéfices supplémentaires qui ne sont considérés ni par les données de l'enquête, ni par la présente étude. Enfin, les crédits à l'exportation fournis par l'organisme hongrois « Eximbank » se font sous la forme de soutien financier officiel, ce qui explique le terme n.a. pour le niveau de garantie.

D'autres paramètres de l'enquête figurent dans les colonnes du tableau III.A.7. La seconde colonne présente le délai de remboursement accordé aux crédits à l'exportation s'étendant sur une période supérieure à un an. Aucun des participants n'a fourni de réponse quant aux délais de remboursement. Les acomptes versés figurent à la troisième colonne du tableau. La réponse de l'Autriche indique que ceux-ci ne s'appliquent qu'aux crédits à l'exportation s'étendant sur plus de deux ans, et l'Allemagne a répondu verbalement de la même façon. La dernière colonne du tableau présente les paiements annuels qui ne s'appliquent qu'aux crédits à l'exportation s'étendant sur une durée supérieure à un an. Le tableau III.A.7 ne présente que les données de l'année 1998 et il est possible que, dans certains cas, les données relatives aux années précédentes soient quelque peu différentes.

Les moyennes des paramètres figurant dans le tableau III.A.7 offrent quelques indications relatives aux programmes des pays. La moyenne du niveau de garantie de ces pays est de 91 %, et le paiement moyen par période relatif à des crédits à l'exportation s'étalant sur plus d'une année est de 1.6. Le délai de remboursement moyen est fixé à zéro, et la moyenne des acomptes apparaît faible mais incertaine en raison des différences dans les durées. Il convient d'être prudent et de ne pas tenir pour acquis le fait que les paramètres présentés au tableau III.A.7 sont à eux seuls représentatifs des conséquences pour le commerce mondial des programmes de crédit à l'exportation. Il faut garder présent à l'esprit le fait que ces paramètres peuvent être compensés par les charges, comme celles que présente le tableau III.A.6. Enfin, la valeur de ces garanties tiendra au degré selon lequel elles pourront éventuellement réduire les coûts totaux qui incombent aux importateurs. Une meilleure indication des effets sur les marchés mondiaux est donnée dans le texte principal.

Tableau III.A.8. Cotes de crédit composées
D'après l'échelle de Moody

Liste des pays d'après les IDM	Début 1998			Fin 1998		
	Base	Max de A	Manquantes = Caa2	Base	Max. de A	Manquantes = Caa2
Albanie	Ca1	Ca1	Ca1	Caa3	Caa3	Caa3
Algérie	B3	B3	B3	B2	B2	B2
Angola	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3
Argentine	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Arménie	Caa3	Caa3	Caa3	B2	B2	B2
Australie	Aa2	A2	A2	Aa2	A2	A2
Autriche	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Azerbaïdjan	Caa3	Caa3	Caa3	B2	B2	B2
Bangladesh	B1	B1	B1	B2	B2	B2
Bélarus	Caa3	Caa3	Caa3	Caa2	Caa2	Caa2
Belgique	Aa1	A2	A2	Aa1	A2	A2
Bénin	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2
Bolivie	B2	B2	B2	B1	B1	B1
Bosnie Herzégovine	Caa2	Caa2
Botswana	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1
Brésil	B1	B1	B1	B2	B2	B2
Bulgarie	B3	B3	B3	B2	B2	B2
Burkina Fasso	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Burundi	Caa2	Caa2
Cambodge	Ca1	Ca1	Ca1	Caa1	Caa1	Caa1
Cameroun	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Canada	Aa2	A2	A2	Aa2	A2	A2
République centrafricaine	Ca2	Ca2	Ca2	Caa1	Caa1	Caa1
Tchad	Caa3	Caa3	Caa3	Caa1	Caa1	Caa1
Chili	A3	A3	A3	A2	A2	A2
Chine	A3	A3	A3	A3	A3	A3
Hong-Kong, Chine	A1	A2	A2	A1	A2	A2
Colombie	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
République démocratique du Congo	Caa2	Caa1	Caa1	Caa1
Congo, Rép.	Ca2	Ca2	Ca2	Caa3	Caa3	Caa3
Costa Rica	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Côte d'Ivoire	Caa1	Caa1	Caa1	B3	B3	B3
Croatie	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Cuba	Ca1	Ca1	Ca1	Caa3	Caa3	Caa3
République tchèque	Baa1	Baa1	Baa1	A3	A3	A3
Danemark	Aa1	A2	A2	Aa1	A2	A2
République dominicaine	B1	B1	B1	B1	B1	B1
Équateur	B1	B1	B1	B3	B3	B3
Égypte	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
El Salvador	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2
Érythrée	Caa2	Caa2
Estonie	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1
Finlande	Aa1	A2	A2	Aaa	A2	A2
France	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Gabon	B3	B3	B3	B3	B3	B3
Gambie	Caa3	Caa3	Caa3	Caa1	Caa1	Caa1
Georgie	Ca1	Ca1	Ca1	Caa3	Caa3	Caa3
Allemagne	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Ghana	B1	B1	B1	B1	B1	B1
Grèce	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1
Guatemala	B2	B2	B2	Ba2	Ba2	Ba2
Guinée	Caa3	Caa3	Caa3	Caa2	Caa2	Caa2
Guinée-Bissau	Ca2	Ca2	Ca2	B3	B3	B3
Haïti	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3
Honduras	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Hongrie	Baa3	Baa3	Baa3	Baa2	Baa2	Baa2
Inde	Ba1	Ba1	Ba1	Ba2	Ba2	Ba2
Indonésie	Baa3	Baa3	Baa3	B3	B3	B3
République islamique d'Iran	B2	B2	B2	B1	B1	B1
Irak	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2
Irlande	Aa1	A2	A2	Aaa	A2	A2

Tableau III.A.8. **Cotes de crédit composées** (suite)
D'après l'échelle de Moody

Liste des pays d'après les IDM	Début 1998			Fin 1998		
	Base	Max de A	Manquantes = Caa2	Base	Max. de A	Manquantes = Caa2
Israël	A3	A3	A3	Aaa	A2	A2
Italie	Aa3	A2	A2	Aa3	A2	A2
Jamaïque	B1	B1	B1	Ba3	Ba3	Ba3
Japon	Aaa	A2	A2	Aa1	A2	A2
Jordanie	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Kazakhstan	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Kenya	B1	B1	B1	B2	B2	B2
République démocratique de Corée	Ca3	Ca3	Ca3	Ca2	Ca2	Ca2
République de Corée	B1	B1	B1	Ba1	Ba1	Ba1
Koweït	A2	A2	A2	A2	A2	A2
République du Kyrgyz	Ca1	Ca1	Ca1	B1	B1	B1
Laos	Caa3	Caa3	Caa3	Caa2
Lettonie	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2
Liban	B1	B1	B1	B1	B1	B1
Lesotho	Caa1	Caa1	Caa1	B3	B3	B3
Libye	B2	B2	B2	B1	B1	B1
Lithuanie	Ba2	Ba2	Ba2	Ba1	Ba1	Ba1
Macédoine	Caa3	Caa3	Caa3	B3	B3	B3
Madagascar	Caa2	Caa2	Caa2	B2	B2	B2
Malawi	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Malaisie	A1	A2	A2	Baa3	Baa3	Baa3
Mali	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2
Mauritanie	Ca1	Ca1	Ca1	Caa1	Caa1	Caa1
Maurice	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2
Mexique	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2
Moldavie	Ba2	Ba2	Ba2	B2	B2	B2
Mongolie	B3	B3	B3	B2	B2	B2
Maroc	Ba1	Ba1	Ba1	Ba2	Ba2	Ba2
Mozambique	Caa3	Caa3	Caa3	Caa1	Caa1	Caa1
Myanmar	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Namibie	Caa1	Caa1	Caa1	Ba2	Ba2	Ba2
Népal	B2	B2	B2	B2	B2	B2
Pays-Bas	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Nouvelle-Zélande	Aa1	A2	A2	Aa2	A2	A2
Nicaragua	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3	Caa3
Niger	Caa2	Caa2	Caa2	B3	B3	B3
Nigeria	Caa3	Caa3	Caa3	Caa2	Caa2	Caa2
Norvège	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Oman	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Pakistan	B2	B2	B2	Caa1	Caa1	Caa1
Panama	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Papouasie Nouvelle-Guinée	Ba3	Ba3	Ba3	B1	B1	B1
Paraguay	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Pérou	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2
Philippines	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Pologne	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Portugal	Aa3	A2	A2	Aa2	A2	A2
Porto Rico	Caa2	Caa2
Roumanie	Ba3	Ba3	Ba3	B3	B3	B3
Fédération de Russie	Ba2	Ba2	Ba2	B3	B3	B3
Rwanda	Ca1	Ca1	Ca1	Caa2
Arabie saoudite	A3	A3	A3	A3	A3	A3
Sénégal	Caa1	Caa1	Caa1	B3	B3	B3
Sierra Leone	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2
Singapour	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
République slovaque	Baa3	Baa3	Baa3	Ba1	Ba1	Ba1
Slovénie	A3	A3	A3	A3	A3	A3
Afrique du Sud	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Espagne	Aa2	A2	A2	Aa2	A2	A2
Sri Lanka	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Soudan	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2	Ca2

Tableau III.A.8. **Cotes de crédit composées (suite)**
D'après l'échelle de Moody

Liste des pays d'après les IDM	Début 1998			Fin 1998		
	Base	Max de A	Manquantes = Caa2	Base	Max. de A	Manquantes = Caa2
Suède	Aa3	A2	A2	Aa2	A2	A2
Suisse	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Syrie	B3	B3	B3	B2	B2	B2
Tadjikistan	Caa3	Caa3	Caa3	B2	B2	B2
Tanzanie	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Thaïlande	Baa3	Baa3	Baa3	Ba1	Ba1	Ba1
Togo	Caa2	Caa2	Caa2	Caa1	Caa1	Caa1
Trinidad et Tobago	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Tunisie	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Turquie	B1	B1	B1	B1	B1	B1
Turkménistan	Caa3	Caa3	Caa3	B3	B3	B3
Ouganda	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1	Caa1
Ukraine	Caa1	Caa1	Caa1	B3	B3	B3
Émirats arabes unis	A2	A2	A2	A2	A2	A2
Royaume-Uni	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
États-Unis	Aaa	A2	A2	Aaa	A2	A2
Uruguay	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3
Ouzbékistan	Caa1	Caa1	Caa1	B2	B2	B2
Venezuela	Ba2	Ba2	Ba2	B2	B2	B2
Viêt-nam	Ba3	Ba3	Ba3	B1	B1	B1
Rive Ouest et Gaza	Caa2	Caa2
République du Yémen	Caa2	Caa2
Yougoslavie (Serbie/Monténégro)	Ca1	Ca1	Ca1	B3	B3	B3
Zambie	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2	Caa2
Zimbabwe	Ba3	Ba3	Ba3	B1	B1	B1

Sources : Les cotes de crédit sont composées à partir de Moody, de Standard et Poor, Institutional Investors, et de la distribution d'Euromoney, telles qu'elles figurent dans les Indicateurs du développement mondial (IDM) selon la méthode décrite dans le texte. On utilise la nomenclature de Moody, mais seuls quelques unes des cotes de crédit composées reportées ici proviennent du classement de Moody. La seconde colonne des cotes de crédit démontre l'hypothèse selon laquelle la cote de crédit de l'importateur ne peut être à A32 (dans l'hypothèse que la cote de crédit en vigueur ne reflète pas celle de l'importateur). La troisième colonne montre que « Caa2 » est utilisé en cas d'observations manquantes.

Limites de la présente étude

L'évaluation du Secrétariat concernant les crédits à l'exportation a des limites comme discuté dans les paragraphes précédents. Il y a des limites par rapport à la méthode, bien que cette étude s'attache de très près au travail d'autres auteurs. La seconde source de difficultés concerne l'accumulation et la construction des données nécessaires. Les deux composantes de cette étape, à savoir l'enquête et les taux d'intérêt, sont nécessaires pour la présente étude mais chacune d'entre elles présente des obstacles très souvent sous la forme d'information manquante. L'analyse est basée sur les données d'une seule année, donc la plus grande prudence doit être exercée quant il s'agit d'extrapoler les résultats aux autres années. Nous avons énoncé dans le texte et l'annexe ces limites et indiqué comment nous y avons fait face dans le but de mener à bien cette étude sur l'évaluation empirique des crédits à l'exportation.

RÉFÉRENCES

- Abraham, Filip,
The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries : The Case of Export Credits, Export Insurance and Official Development Assistance. Commission of the European Communities, CM-59-90-281-EN-C, 1990.
- Baron, David P.,
The Export-Import Bank : An Economic Analysis. Academic Press, New York, 1983.
- Cantor, Richard et Frank Packer,
« Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings. » *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, octobre 1996, 37-53.
- Dahl, Bruce S., D. Demcey Johnson, William W. Wilson et Cole R. Gustafson,
« Credit Guarantee Programs in International Grain Markets : Background & Issues. » North Dakota State University, Department of Agricultural Economics, *Agricultural Economics Report* n° 330. mars 1995.
- Dahl, Bruce L., William W. Wilson et Cole R. Gustafson,
« Option Values for Provisions in Export Credit Guarantees. » *Journal of Agricultural and Resource Economics* (à venir).
- Dahl, Bruce L., William W. Wilson et Cole R. Gustafson,
« Valuing Option Provisions for Export Credit Guarantees. » North Dakota State University, Department of Agricultural Economics, *Agricultural Economics Report* n° 330, juin 1995.
- Diersen, Matthew A. et Bruce Sherrick,
« Valuation and Management of Export Credit Guarantees. » National Research Initiative Grant, janvier 2000.
- Diersen, Matthew A., William W. Wilson, Bruce L. Dahl et Vidyashankara Satyanarayana,
« Additionality of Credit Guarantees for US Wheat Exports » North Dakota State University, Department of Agricultural Economics, *Agricultural Economics Report* n° 377, juillet 1997.
- Eaton, Jonathan,
« *Credit Policy and International Competitiveness* », *Strategic Trade and The New International Economics*, éd. Paul Krugman, pp. 115-146. The MIT Press, Cambridge, Mass., 1988.
- Food and Agricultural Organisation of the United Nations,
« External Assistance to Agriculture : Trends, Policies and Impact », Rome 1990.
- Hyberg, Bengt, Mark Smith, David Skully et Cecil Davison,
« Export Credit Guarantees : The Commodity Credit Corporation and US Agricultural Exports Policy », *Food Policy* vol. 20, n° 1, p. 28-39, 1995.
- International Bank for Reconstruction and Development (World Bank),
World Development Indicators, 1997, 1998 et 1999.
- International Monetary Fund,
International Financial Statistics. Various issues.
- Kamin, Steven B. et Karsten von Kleist,
« The Evolution and Determinants of Emerging Market Credit Spreads in the 1990s », Bank of International Settlements Working Papers, n° 68, mai 1999.
- Kamin, Steven B. et Karsten von Kleist,
« The Évolution of Emerging Market Bond Spreads in the 1990s », Bank of International Settlements, *International Banking and Financial Market Developments*, pp. 36-44, novembre 1999.
- Mody, Ashoka et Dilip Patro,
« Valuing and Accounting for Loan Guarantees », *The World Bank Research Observer*, The International Bank for Reconstruction and Development, vol. 11, n° 1, (février 1996), 119-142.
- Raynauld, André. *Financing Exports to Developing Countries*,
Development Centre Studies, OCDE 1992.

Skully, David,

« Price Discrimination and State Trading : The Case of US Wheat ». *European Review of Agricultural Economics* 19 (1992) 313-329.

Yang, Seung-Ryong et William W. Wilson,

« Effects of Wheat Export Policies on Market Shares. » *Review of Agricultural Economics*, 18(1996) : 585-98.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(51 2002 01 2 P) ISBN 92-64-29709-X – n° 52314 2002