

## Résumé de thèse en français

Si le terme de « facilitation des échanges<sup>1</sup> » est apparu dans les années soixante, depuis les origines du commerce les hommes visent à le faciliter. Ainsi, les explorations de Vasco de Gama avaient pour objectif d'ouvrir de nouvelles routes, dans le but de réduire les distances et de faciliter le commerce international. Depuis, la facilitation des échanges a revêtit de nombreuses formes. Ses dimensions ont changé au cours du temps, passant de l'une à l'autre au gré des découvertes et améliorations successives dans de nombreux domaines. Ainsi, après une série d'améliorations dans le secteur du transport, les regards se sont tournés vers les droits de douanes. Puis, suivant la tendance à l'abaissement de ces droits, les besoins en matière de facilitation des échanges se sont accentués dans le domaine des barrières non tarifaires, pour se concentrer aujourd'hui sur l'efficacité du processus d'importation qui repose en partie sur l'administration douanière. Les récents courants en matière de facilitation des échanges sont portés par l'utilisation accrue des nouvelles technologies ainsi que l'accroissement de la coopération entre tous les acteurs du commerce international. Ce mouvement est supporté par de nombreuses organisations internationales qui servent de plateformes globales en fournissant des guides et des arrangements fondés sur les meilleures pratiques en la matière. Cet engouement croissant pour la facilitation des échanges est la conséquence de l'augmentation constante du commerce international depuis plusieurs décennies, le développement des livraisons en temps réel et de la réorganisation du système de production. Il convient également de souligner le récent développement des besoins en sécurité qui a généré une demande conjointe de systèmes visant à fluidifier le commerce légitime.

Ainsi la facilitation des échanges recouvrent une variété de dimensions, selon les besoins successifs des opérateurs et gouvernants, mais aussi selon les desideratas des chercheurs. Ce que Stables définissait comme « la plomberie du commerce international » connaît de nombreuses définitions. Certaines définitions recouvrent beaucoup de domaines, incluant les douanes mais aussi les problèmes de transport et de transit, de banques et d'assurance, d'information, de pratiques commerciales, les télécommunications, les ressources humaines, les réglementations, etc., quand d'autres se limitent à un horizon plus restreint. Comme souligné précédemment, avec la chute des droits de douane, ces questions connaissent un

---

<sup>1</sup> Le terme de « facilitation des échanges » est la traduction littérale de « *trade facilitation* ».

regain d'attention auprès des instances mondiales tout comme des opérateurs internationaux, pour qui les coûts supplémentaires induit par des procédures lourdes et peu efficaces dépassent maintenant les simples tarifs douaniers. Depuis la Conférence Ministérielle de Singapour en 1996, la facilitation des échanges est devenue un sujet de discussion au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce, poussant son développement et stimulant la recherche.

Aujourd'hui, l'administration douanière, ainsi que toutes les agences intervenant dans le processus d'importation et d'exportation, sont sous les feux des projecteurs. Ces différentes agences ont besoin de s'adapter à un environnement changeant rapidement, en facilitant le commerce légitime tout en poursuivant leurs missions traditionnelles, touchant à la sécurité, à la conformité aux règlements et aux standards, mais aussi à la collecte des droits de douanes. Cette dernière mission est particulièrement importante dans certains pays en développement pour lesquels les ressources douanières représentent une part significative du budget de l'Etat. Finalement, en agissant comme un point focal, les douanes peuvent déterminer l'attractivité d'un pays dans un contexte global, ce que certains décrivent comme « un village global ».

Comme expliqué précédemment, de nombreuses définitions coexistent, certaines avec un horizon « limité » aux procédures publiques et au système douanier, d'autres avec un horizon plus large couvrant de nombreuses considérations privées comme l'efficacité des opérateurs logistiques. De plus, la facilitation des échanges couvre les problèmes à ou *derrière* la frontière, tout comme une variété de problèmes liés aux infrastructures, ce que désignent Portugal-Perez and Wilson comme les infrastructures « douces » ou « dures ». De nombreuses études ont exploré ces différentes définitions, qui sont regroupées dans le **Chapitre 1** de cette thèse.

La définition avancée par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est l'une des plus utilisées. De plus, les négociations en cours à l'OMC ont conduit à une définition communément admise, pouvant être vue comme une définition servant de référence. Selon cette définition, la facilitation des échanges est « *la simplification et l'harmonisation des procédures internationales [incluant] les activités, les pratiques et les formalités impliquées dans la collecte, la présentation, la communication et le traitement des données nécessaires au mouvement des biens* ». Comme cela transparaît dans l'accord préliminaire en cours de discussion, cette définition est limitée à quatorze dimensions impliquant les pouvoirs publics. Les négociations en cours portent sur les articles V, VIII et X du GATT, traitant des

problèmes de transit, de taxes et autres charges, de la publication des règlements et lois en vigueur, ou encore du droit à un appel devant une juridiction indépendante. La définition utilisée par l'OCDE est assez proche, quand celle adoptée par la Banque Mondiale semble plus large, intégrant notamment des considérations d'infrastructure. Toutes les définitions ont pour points communs la simplification, la standardisation et la réduction des procédures. Les différences portent principalement sur les différentes composantes utilisées pour « découper » les coûts aux échanges. Ainsi, pour résumer, si de nombreuses activités peuvent rendre plus facile le commerce international, toutes n'appartiennent pas à la facilitation des échanges en tant que tel. Les infrastructures physiques, les barrières non tarifaires ou encore les activités de promotion des exportations ne font pas partie de la définition restreinte de la facilitation des échanges. Cependant, plusieurs chercheurs adoptent, selon leurs desideratas, une approche plus large en intégrant de nombreuses composantes comme les facteurs logistiques (Wilson et al., 2004 ; Duval, 2011) ou encore des questions de transparence (Helble et al., 2007). Suivant la définition retenue, la facilitation des échanges peut contribuer à une part plus ou moins importante des coûts de transactions. En effet, une large variété d'effets peut contribuer à accroître ces coûts.

Par le passé, Anderson and van Wincoop (2004) ont ainsi démontré que ces coûts pouvaient représenter jusqu'à une taxe équivalente à 170% pour les pays développés. Parmi ces coûts, 44% étaient liés à des facteurs à la frontière comme les politiques commerciales et réglementaires, le langage, les devises, l'information et la sécurité, et 21% au transport. Tous ces coûts doivent être pris en compte dans une analyse de la facilitation des échanges, autant que faire se peut. Par ailleurs, tout étranglement dans la chaîne peut réduire, voir annuler, les bénéfices apportés par d'autres maillons de la chaîne, particulièrement en matière de facilitation des échanges. La problématique des coûts de transport, ainsi que les barrières non tarifaires sont toujours d'actualité et explicités dans le **chapitre 1** et le chapitre C (en annexe) de la thèse.

La facilitation des échanges est un jeu global qui revêt de multiples challenges. Bien avant que ces questions soient débattues à l'Organisation Mondiale du Commerce, de nombreuses organisations ont développé la coopération internationale entre Etats en matière de politiques commerciales et de standards. Comme démontré par Hoekman et Kostecki (2001), plusieurs organisations s'occupant des infrastructures, des standards, de la propriété intellectuelle et du commerce étaient en place au début du 20<sup>e</sup> siècle. Depuis, de nombreuses institutions, publiques ou privées, ont poursuivi l'harmonisation et l'automatisation des échanges

commerciaux, contribuant à sa fluidification. De nombreuses études reviennent sur ces organisations qui regroupent de nombreuses entités des Nations Unies, ainsi que l'Organisation Mondiale des Douanes, l'Organisation Mondiale du Commerce, la Banque Mondiale, la Chambre de Commerce Internationale, mais aussi l'Organisation Internationale Maritime et des associations d'opérateurs privés comme la Global Express Association. De nombreux accords et conventions traitant des questions de facilitation des échanges ont été initiés et portés par ces organisations. Ces organisations fournissent également des programmes d'aide dédiés aux politiques de facilitation des échanges à l'intention des pays en développement. Il s'agit là d'une des principales revendications des pays en développement durant les négociations à l'Organisation Mondiale du Commerce, qui nourrissaient des craintes quant aux coûts de mise en œuvre de ces politiques. Cela a mené à l'initiative *aid for trade*. De récentes études indiquent que la facilitation des échanges serait l'un des programmes les plus efficaces du point de vue des pays bénéficiaires et des donateurs (Helbe et al., 2009 ; OECD, 2009a).

Les douanes sont donc un point focal dans la chaîne et en première ligne en matière de facilitation des échanges, faisant face à un environnement changeant et compétitif. Cette thèse confirme l'hétérogénéité affichée par les différentes administrations douanières autour du monde. Cette disparité se retrouve également au sein de groupe au niveau de développement similaire comme les pays membres de l'OCDE, mais aussi au niveau réglementaire semblable comme les pays membres de l'Union Européenne. De nombreux facteurs expliquent la performance de cette administration, depuis son efficacité propre, au développement des nouvelles technologies, ou encore à son organisation hiérarchique. Cependant, la performance des douanes semble être supérieure à de nombreuses organisations connexes. En effet, de nombreux problèmes ne sont pas du seul fait des douanes à proprement parler, mais des inefficiences des différentes agences intervenant dans le processus. De plus, comme de nombreuses études de cas le démontrent, le secteur privé n'est pas en reste. Ce dernier, notamment les opérateurs logistiques, ont vite fait de reporter leurs erreurs sur les douanes, quand il ne s'agit pas pour eux d'optimiser les temps d'attente et de stockage en zone douanière et portuaire. Quoiqu'il en soit, cela souligne le besoin vital de coopération entre les différents acteurs.

Les opérations de promotion des exportations, comme les agences associées, peuvent générer des impacts significatifs sur la participation des entreprises dans le commerce international. La France a développé un vaste réseau de support à travers le monde, contribuant à aider 15%

des entreprises françaises exportatrices selon un récent rapport de la Cour des Comptes, à travers une aide technique ou financière. Comme le montre l'étude de cas sur les douanes françaises (en annexe), cette dernière est également active dans ce secteur en apportant un soutien actif et volontaire aux plus grands comptes mais également aux petites entreprises plus récemment. Cette politique de démarchage des douanes marque un tournant dans son approche et démontre s'il en était besoin que l'objectif des douanes est clairement orienté vers le développement du commerce international et l'attractivité du pays. Malheureusement, comme évoqué précédemment ces politiques ne sont pas encore prises en compte dans les études portant sur la facilitation des échanges, pour des questions de définition « officielle » mais aussi de technique. En effet, cela pose des problèmes d'endogénéité et de causalité. Cependant, ces opérations pointent également le besoin croissant de coopération et de transparence avec et envers les prestataires privés.

Ces questions de transparence et de prévision du processus d'importation sont au cœur des préoccupations des opérateurs privés. Cela est confirmé par le récent rapport de Arvis et al. (2007) qui explique que « *les professionnels voient l'efficacité des procédures à la frontière en tout premier en termes de transparence et de prévision des procédures douanières* ». Ils estiment également que l'impact de telles imprévions serait de 30% du prix du bien. De nombreuses politiques de facilitation des échanges visent à réduire ces coûts inutiles en améliorant l'accès à l'information par des publications, des renseignements tarifaires contraignants, une implication accrue des opérateurs au processus de création des nouvelles réglementations, mais aussi en combattant la corruption grâce à des codes de conduite et l'automatisation des procédures, ou encore en s'alignant sur les meilleures pratiques véhiculées par les accords et conventions internationales. Les douanes proposent aussi de plus en plus de transmettre les informations requises au plus tôt afin de fluidifier les échanges. De nombreuses études montrent que les problèmes de conformités sont toujours d'actualité de nos jours, engendrant de nombreux surcoûts pour les importateurs. La plupart des problèmes proviennent d'erreurs de classification et de déclaration de valeur en douane. Ces considérations démontrent également les enjeux d'une coopération approfondie entre tous les acteurs. Toutefois, le rôle joué par les douanes ne doit pas éclipser celui du secteur privé.

Les procédures douanières apparaissent plus que jamais comme un frein aux échanges, engendrant des retards et des coûts supplémentaires pour les entreprises. Ces coûts, ainsi que les gains associés à la mise en place de politiques adaptées améliorant la fluidité des échanges, ont été évalué à plusieurs milliards de dollars par plusieurs études. La littérature a

également étudié l'impact de la facilitation des échanges sur le commerce et plus récemment sur les coûts aux échanges. Il en ressort un impact significatif et positif, malgré la présence de coûts de mise en œuvre plus ou moins importants. De plus, si certaines politiques comme les initiatives de guichets uniques, les politiques de gestion automatisée du risque et les audits après dédouanement peuvent représenter un certain coût de mise en œuvre, d'autres politiques telles que l'accessibilité à l'information ne sont pas onéreuses à développer. Le **chapitre 1** revoit une grande partie de la littérature consacrée aux coûts et bénéfices de la facilitation des échanges. Il développe également les différentes modélisations utilisées : le modèle de gravité et les modèles d'équilibre général calculable. Ces deux modèles présentent des avantages et des inconvénients. Toutefois le premier est plus fréquemment utilisé de par sa simplicité. Une méthodologie récente développée par Novy permet un calcul simple et une bonne approximation des coûts de transactions. Ces coûts intègrent tous les coûts aux échanges, des coûts de transport à tous les coûts « invisibles » supplémentaires. Les récents développements de Duval se basent sur cette méthodologie pour tester l'impact de la facilitation des échanges sur la part non tarifaire de ces coûts aux échanges.

De nombreuses activités visent à faciliter le commerce entre les différentes régions du monde. Cependant le concept de facilitation des échanges reste souvent limité à un nombre restreint de composantes des coûts aux échanges. Ainsi les coûts de transport ne font pas partie en tant que tel de la définition usuelle de la facilitation des échanges. Comme expliqué dans le **chapitre 1**, malgré un nombre croissant d'études sur le sujet, les frontières de la facilitation des échanges restent floues. Il n'y a pas de définition universelle. Néanmoins, un consensus semble émerger à travers les négociations en cours à l'Organisation Mondiale du Commerce depuis quelques années, vers une définition plus restreinte et axée sur les dimensions pour lesquelles les pouvoirs publics ont des leviers d'action. Sur la base de ces derniers développements, cette thèse explore différentes dimensions de la facilitation des échanges, particulièrement les plus spécifiques, liées aux procédures douanières.

Le **chapitre 2** détaille les nombreux indicateurs traditionnellement utilisés dans les études portant sur la facilitation des échanges. Depuis une dizaine d'années plusieurs indicateurs ont été développés sur la base d'études et d'enquêtes auprès des entreprises portant sur leur perception de la situation à la frontière, de l'efficacité des différents acteurs ou encore de l'environnement des affaires. Ces indicateurs sont devenus une boîte à outils commune pour

les chercheurs et plus récemment les gouvernements pour mesurer différentes dimensions de la facilitation des échanges. Les premiers travaux utilisant de tels indicateurs ont été initiés par les recherches de Wilson et al. (2002). Ces derniers ont utilisé une série d'indicateurs provenant du Global Competitiveness Report (WEF), du World Competitiveness Yearbook (IMD), de Transparency International et encore de the Economist Intelligence Unit. Ils ont estimé l'impact de ces variables sur le commerce à travers un modèle de gravité et montré l'importance de l'efficacité portuaire et des nouvelles technologies. De nouvelles bases de données ont été développées par la suite grâce à la Banque Mondiale et ont été largement utilisées dans les études sur la facilitation des échanges : *Doing Business* et le *Logistic Performance Index*. Ces bases donnent des informations plus ciblées sur différents éléments à la frontière (temps pour importer, coûts), l'efficacité de la chaîne logistique et des services douaniers. Récemment, d'autres sources ont été mises à la disposition des chercheurs, principalement basées sur des compilations de données existantes, mais aussi sur des indicateurs développés par les Nations Unies sur les réseaux maritimes. Ce chapitre montre que ces indicateurs souffrent de nombreuses limitations, qu'il s'agisse de problèmes de construction, de collecte ou d'hypothèses peu adaptées à l'étude de la facilitation des échanges. Ainsi, plusieurs variables visant à mesurer des dimensions similaires peuvent décrire une situation différente, cette situation étant bien souvent un mauvais reflet de la réalité. L'exemple du temps de dédouanement est particulièrement parlant.

En plus de ces inconsistances, ces indicateurs couvrent bien souvent une définition large de la facilitation des échanges. Ceci est en contradiction avec les études ciblées sur le sujet, comme les *Times Release Studies* développées par l'Organisation Mondiale des Douanes, qui montrent l'intérêt et la nécessité d'aborder ces questions de facilitation des échanges à un niveau plus désagrégé, plus fin. En effet, les politiques de facilitation des échanges impliquent de nombreux acteurs, des douanes aux agences connexes, en passant par les opérateurs privés et les particuliers. De plus, ces politiques doivent être développées à différents niveaux : international, national et même régional. Enfin, il apparaît essentiel d'évaluer les points d'engorgement potentiel tout le long de la chaîne ainsi que l'efficacité des systèmes de dédouanement, afin de choisir les politiques les plus adaptées à la situation propre d'un pays.

Le **chapitre 3** explore les différents accords internationaux pouvant avoir un impact sur la facilitation des échanges. Depuis des dizaines d'années un vaste réseau d'organisations s'est employé à développer une réglementation internationale dans un effort de simplification, d'harmonisation et de standardisation des opérations à la frontière et au-delà. Une série de

traités, d'accords, de conventions, d'arrangements et de guides de bonne conduite ont ainsi été conclus. En mai 2011, quelques 489 accords régionaux avaient été notifiés à l'Organisation Mondiale du Commerce. De plus en plus de chapitres spécifiques aux questions de facilitation des échanges sont intégrés dans les accords internationaux. Les conventions sont souvent plus précises que les accords généraux et représentent également une source importante à prendre en compte dans les études sur la facilitation des échanges. Toutes ces informations sont rarement prises en compte dans les modèles de gravité. J'ai donc construit plusieurs bases de données pouvant être utilisées pour générer des variables indicatrices ou intégrer des indicateurs dédiés. La première est basée sur les accords notifiés à l'Organisation Mondiale du Commerce et intègre des variables indicatrices pour signaler l'existence de différentes dimensions de la facilitation des échanges. La seconde, basée sur les conventions liées à la facilitation des échanges, propose un taux de ratification ainsi que plusieurs variables indicatrices sur la ratification des chapitres de chaque convention. Ces premiers chapitres montrent l'importance des processus de coopération, particulièrement en matière de reconnaissance mutuelle, un type d'arrangement qui se développe de plus en plus ces dernières années.

Le **chapitre 4** repose sur mon travail effectué à l'OCDE sous la direction d'Evdokia Moïsé, au sein de la division du Commerce et de l'Agriculture (TAD/TPLS). L'objectif de ce travail était de développer des indicateurs couvrant des dimensions plus restreintes de la facilitation des échanges, pouvant servir de références pour de futurs travaux sur le sujet. Il s'agissait également de combler un manque dans la littérature sur la facilitation des échanges, où la mesure de cette dernière repose le plus souvent sur une vision large, avec toutes les limites évoquées précédemment. Ces indicateurs devaient également être facilement reproductibles par chaque administration et reposer sur des données non confidentielles. Au nombre de douze, ces indicateurs reposent sur 99 variables. Afin de disposer de suffisamment d'information, nous avons mis en place un questionnaire diffusé auprès des représentations de chaque pays membre de l'organisation. Au final, compte tenu des informations disponibles publiquement et des réponses aux questionnaires, nous avons pu couvrir vingt-six pays membres. Le choix des dimensions à évaluer a été guidé par les réunions du Comité et il a été décidé de suivre les négociations en cours à l'Organisation Mondiale du Commerce. Les indicateurs constituent un apport technique aux négociations, quant à la mesure des besoins, des bénéfices escomptés et des priorités en matière de facilitation des échanges. Comme l'illustrent les versions préliminaires de l'accord final, les questions de facilitation des



échanges abordées sont principalement en relation avec des secteurs sous prérogatives des autorités publiques.

Comme l'ont démontrées de nombreuses études, l'efficacité des acteurs du secteur privé, tels que les opérateurs logistiques, est un point clé dans le processus d'acheminement des biens. Cependant, les pouvoirs publics n'ont qu'un impact limité sur les problèmes internes au secteur privé. C'est pour cela qu'il convient en premier lieu de s'intéresser aux domaines et politiques associées pour lesquels les autorités publiques conservent des possibilités d'action.

La première partie de ce travail a consisté à collecter les informations, puis à construire les variables et les indicateurs. Il a fallu s'assurer de la « compatibilité » des différentes variables au sein de chaque dimension afin de vérifier qu'il n'y ait pas de risque de surpondération, de mauvaises interprétations, ou de causalité ambiguë. Ce travail effectué, nous avons mis en place une stratégie d'harmonisation et de codification des variables, sur la base d'une notation multiple (0,1,2). Les variables quantitatives et qualitatives ont ainsi été codifiées en suivant des paliers « naturels » ou en rapport à la moyenne, voire aux percentiles de la distribution. Cette méthodologie présente des avantages que nous avons considérés supérieurs aux potentiels inconvénients. Nous avons également adopté une pondération particulière entre les variables sur la base de notre expertise, afin de tenir compte des particularités propres à la facilitation des échanges. Ce chapitre est une version révisée du papier écrit à l'OCDE. Certaines définitions des variables sont différentes. De plus, j'ai adopté deux bases de données, désignée comme « sûr » et « ambiguë », afin d'affiner les résultats et de tester la solidité des indicateurs. La première base n'intègre que les sources ayant été vérifiées et confirmées. La seconde reporte toute les sources à notre disposition, qu'elles aient été vérifiées ou non. Ceci inclus les réponses ambiguës aux questionnaires, qu'il s'agisse d'erreurs consécutives à une mauvaise compréhension de la question et de la définition attendue, ou d'une erreur de report. Il est intéressant de remarquer que ces deux bases conduisent à des résultats similaires par la suite, tendant à confirmer la robustesse de nos indicateurs.

Les premières observations portant sur les variables et les réponses aux questionnaires montrent qu'il subsiste de nombreuses disparités parmi les pays membres de l'OCDE et cela malgré un haut niveau de développement. De façon plus surprenante, nous notons également des variations entre les pays Européens. Ces différences sont explorées dans le dernier chapitre de cette thèse. Parmi les domaines les plus différenciés, nous retrouvons les questions

de charges, les procédures d'appel ainsi qu'une série d'avancées récentes basées sur l'utilisation des nouvelles technologies.

Les indicateurs couvrent donc plusieurs dimensions de la facilitation des échanges : la publication et la disponibilité de l'information ; la publication et la consultation des réglementations avant leur mise en place ; les renseignements tarifaires contraignants ; les procédures d'appel ; les taxes et autres charges en liens avec les procédures d'importation et d'exportation ; les formalités à travers les documents, les procédures et l'automatisation ; la coopération au niveau national ; la coopération au niveau international ; les démarches consulaires ; et enfin les questions relatives à la bonne gouvernance.

Parmi ces dimensions de la facilitation des échanges que nous étudions, la disponibilité de l'information, les renseignements tarifaires contraignants et les formalités ont les impacts les plus significatifs sur les flux commerciaux et les coûts aux échanges. La coopération apparaît également comme importante, même s'il s'est révélé plus compliqué de bâtir des indicateurs complets sur cette question. Quoiqu'il en soit, ces résultats montrent que la facilitation peut générer des bénéfices substantiels, même dans les pays développés. Afin d'évaluer l'impact de ces indicateurs sur les flux commerciaux nous avons appliqué un modèle de type gravitaire en appliquant une série de spécifications afin de contrôler différents problèmes éventuels. De manière générale, les tests de robustesse basés sur des spécifications de Poisson confirment les premières estimations. Il convient toutefois de noter que la mise à jour des indicateurs devrait permettre d'obtenir des résultats plus solides en évitant certaines difficultés économétriques. Enfin, nous avons testé l'impact sur le coût des échanges en suivant les développements récent de Novy. Les résultats sont bien souvent plus significatifs dans cette configuration, même si nous notons quelques résultats ambigus. Dans tous les cas, nous observons des différences entre secteurs (tous secteurs, manufacture, agriculture) avec un effet plus important pour les biens manufacturés. Ceci n'est pas surprenant dans la mesure où nos indicateurs sont mieux adaptés à ce secteur. Nous avons essayé d'intégrer des variables mesurant les effets sur certains types de biens, comme les biens périssables ou les biens étant très sensible au temps d'acheminement. Malheureusement, faute de réponses suffisantes, nous avons été contraints de ne pas utiliser ces variables.

L'extension prévue de ce travail à un plus grand nombre de pays, incluant notamment des pays en développement, ainsi que la prise en compte plus précise des spécificités propres à chaque secteur, devrait permettre d'enrichir le débat en proposant des résultats plus fiables.

Le **chapitre 5** analyse également différentes dimensions de la facilitation des échanges, tout d'abord à travers les indicateurs traditionnels explicités dans le chapitre 2, puis à travers une série de questionnaires développés par le Global Express Association (GEA). Partie prenante durant les négociations sur la facilitation des échanges à l'Organisation Mondiale du Commerce, le GEA a entrepris de collecter des informations auprès de ses membres en suivant au plus près les discussions en cours. Ce chapitre permet d'élargir l'étude précédente à un plus grand nombre de pays, de tous types, et de dégager de nouvelles tendances.

Cette revue mondiale de la performance de chaque pays à travers différentes dimensions de la facilitation des échanges fait apparaître de nombreuses disparités, plus importantes encore entre les pays développés et en développement. Toutefois, il convient de constater un certain phénomène de rattrapage des pays en développement, malgré un tassement récent. Cela pourrait s'expliquer par la mise en place des politiques les plus faciles à mettre en place dans un premier temps. Les pays les moins avancés montrent également une nette amélioration, pouvant résulter des politiques d'aide à la facilitation des échanges. De manière générale, ces tendances démontrent la prise de conscience par les politiques de tous pays de l'importance des politiques de facilitation des échanges. Si les pays développés semblent plus performant, ils semblent être bloqués à un palier maximum. Ceci peut être la conséquence de la construction des indicateurs pour lesquels ces pays sont bien souvent la référence. Ainsi une amélioration de leur efficacité ne sera pas perceptible par ces indicateurs ou aura pour conséquence indirecte une poussée à la baisse de la notation des autres pays. Cela peut aussi être le signe que des politiques nouvelles ou de nouveaux investissements sont nécessaire pour passer ce palier. Des différences flagrantes existent entre les pays les plus riches et les autres, notamment au niveau de la disponibilité de l'information et des processus automatiques de contrôle. En la matière il reste beaucoup à faire, malgré le succès du programme ASYCUDA. Enfin, les pays développés semblent de plus grands utilisateurs des inspections multiples et appliquent plus de charges. Ces deux dimensions devraient être améliorées. Cette situation résulte pour partie de l'environnement propre à ces pays, qui font face à une grande partie du commerce mondial et appliquent de nombreuses normes et standards, nécessitant bien souvent l'intervention d'agences tierces et de services douaniers particuliers. Le type de marchandise importée est également différent.

Cette vue d'ensemble confirme donc que chaque pays a des besoins différents, selon ses caractéristiques propres, telles que son niveau de développement, son environnement économique et géographique, son histoire et ses liens éventuels avec d'autres pays. Cela

confirme la nécessité d'étendre les indicateurs de facilitation des échanges développés dans le chapitre précédent à un plus grand nombre de pays ayant des profils variés.

J'ai développé dans cette optique deux nouveaux indicateurs. Le premier adopte la méthodologie utilisée par le *Global Enabling Trade report* pour construire son indicateur des services douaniers, en la généralisant à toutes les questions abordées par les questionnaires de la Global Express Association. Ce nouveau indicateur (disponible en annexe) semble robuste et consistant avec la littérature existante. Il présente toutefois un œil nouveau, en bousculant la hiérarchie traditionnellement établie par les indicateurs usuels de la facilitation des échanges. Ce nouveau classement devrait être favorisé par les institutions publiques, car plus approprié pour juger de l'efficacité des services douaniers que ceux se reportant à des mesures larges de la facilitation des échanges, incluant l'efficacité du secteur privé. Bien qu'importante également, cette dernière n'est pas du ressort des autorités publiques. Le second indicateur repose sur la méthodologie adoptée dans le chapitre 4. L'extension de l'indicateur à d'autres pays que les membres de l'OCDE, pose plusieurs problèmes. Tout d'abord, la collecte des informations s'avère très lourde et aléatoire. En effet, même pour les pays membres de l'OCDE il s'est avéré compliqué de disposer de toutes les informations recherchées, malgré le questionnaire (75% de taux de réponse au questionnaire). Deuxièmement, les pays en développement et les plus pauvres font face à des environnements différents qui nécessitent leur prise en compte à travers des variables dédiées. Ces deux remarques me conduisent à suggérer une refonte partielle de l'indicateur composite développé par l'OCDE, ainsi qu'une série de proxy pour développer rapidement ce nouvel indicateur. En s'appuyant sur le questionnaire développé par la Global Express Association, je propose ainsi plusieurs candidats pour étendre les TFIs. Ces indicateurs doivent encore être testés en situation afin d'en retirer de nouvelles informations.

Le **chapitre 6** étudie en profondeur le système douanier Européen. Les chapitres précédents ont montré qu'il existait de nombreuses disparités à travers les pays dans le domaine de la facilitation des échanges, ainsi qu'une distinction entre les indicateurs mesurant la facilitation des échanges au sens large ou restreint. De plus, de nombreux acteurs interviennent tout au long du processus d'importation et d'exportation, jouant un rôle dans le succès des politiques mises en place. L'Union Européenne est un grand contributeur dans les négociations actuelles à l'Organisation Mondiale du Commerce, mais également dans de nombreuses institutions. De plus, elle dispose d'un grand « soft power » en matière de standardisation et de régulation, de par son expérience pour trouver des consensus et son importance économique et politique.

L'Union Européenne est également une union douanière où la majorité des réglementations douanières s'imposent à tous ses Etats Membres. Pour toutes ces raisons, l'Union Européenne s'avère être un excellent candidat à une étude de cas sur les questions de facilitation des échanges.

L'Union Européenne propose de nombreuses initiatives dans ce domaine, accompagnant chaque politique d'un soutien financier ou technique, notamment envers les nouveaux entrants mais également son voisinage proche, ceci depuis plusieurs années. L'Union Européenne développe également de nombreux accords internationaux sur ce sujet ainsi que des accords de reconnaissances mutuelles. Cependant, il apparaît que plusieurs différences demeurent, même dans cette région développée qui partage de surcroît les mêmes réglementations sur la plupart des questions liées aux procédures douanières. Ce manque d'harmonisation a déjà été souligné par le passé par les américains notamment, qui ont plaidé leur cause auprès de l'organe de règlement des différends de l'Organisation Mondiale du Commerce. Les principaux griefs reposaient sur le manque d'unité concernant les procédures d'appels ainsi que leur longueur, et l'existence de différents renseignements tarifaires contraignants pour un même produit selon le pays où la demande a été déposée. Les Etats Unis, ainsi que plusieurs Etats qui s'étaient joint à la procédure, ont finalement été déboutés principalement pour des questions de vice de forme, de l'aveu même de la Commission. Cette dernière est de fait consciente du problème, en témoigne sa volonté affichée depuis les premiers programmes communs portant sur les douanes, de vérifier la mise en place réelle de ses règlements.

L'hétérogénéité de ses membres en termes de volonté politique, d'environnement économique et géographique, d'utilisation plus ou moins avancé des nouvelles technologies, ainsi que les problèmes de coopération entre administrations, sont autant de difficultés à résoudre. De telles difficultés sont progressivement dépassées, mais elles génèrent tout de même des difficultés sur le court terme. Si cette étude de cas souligne la réalité des remarques américaines évoquées précédemment même si des mesures ont été prises depuis, elle souligne également la vacuité des autorités douanières à proposer de multiples facilités aux opérateurs privés, plus ou moins en ligne avec la réglementation Européenne. Les Etats Membres se reposent aussi plus ou moins sur la Commission pour promouvoir les informations nécessaires au dédouanement, affichant ainsi pour certain un manque de considération pour ces questions pourtant extrêmement génératrice de gains comme démontré dans les chapitres précédents. Cette étude montre également les difficultés de mise en place rencontrées par les différents

Etats Membres qui, bien que différentes des préoccupations des pays en développement ou des pays les plus pauvres, sont une grande source d'inefficience globale et de manque d'harmonisation au sein de l'Union. Cependant, elle démontre aussi qu'une politique active doit pouvoir permettre de surmonter ces difficultés. Le développement d'une vraie coopération à chaque niveau et entre chaque acteur, ainsi que le recours croissant aux nouvelles technologies sont de puissants outils pour suivre le chemin menant au succès des politiques de facilitation des échanges.

Cette thèse a essayé de fournir une mesure précise de la facilitation des échanges, en suivant sa définition la plus restreinte. Pour ce faire, je propose différents indicateurs pouvant servir de références pour de prochains travaux. Ces indicateurs mesurent la facilitation des échanges à un niveau plus désagrégé que les indicateurs traditionnels. Il est important que les décideurs politiques puissent évaluer l'efficacité des procédures d'importation (et d'exportation) en allant plus loin que les indicateurs globaux tels que ceux fournis par *Doing Business*. Par exemple, le temps d'importation présenté par cette institution n'a rien à voir avec le temps de dédouanement présenté par les autorités douanières. De même, il convient de différencier entre le temps moyen et usuel, et le temps des biens soumis à un contrôle plus poussé. La littérature existante suggère que les formalités douanières contribuent significativement aux coûts commerciaux. Les résultats présentés ici confirment l'importance accordée à ces dernières. Mais ils suggèrent également la puissance d'autres dimensions de la facilitation des échanges, telles que la disponibilité des informations, qui peuvent conduire à une réduction équivalente des coûts aux échanges. Cette dimension particulière présente de surcroît l'avantage de ne pas être compliquée et coûteuse à mettre en place.

Les recherches futures devraient essayer de continuer à développer ces indicateurs en prenant en compte les spécificités rencontrées par les pays en développement et l'hétérogénéité des entreprises. En effet, ces pays peuvent faire face à plusieurs difficultés qui ne sont pas couvertes actuellement par l'indicateur composite de l'OCDE. De plus, l'impact des dimensions de la facilitation des échanges semblent différentes selon les secteurs, le type de biens et la taille des firmes. Seulement quelques variables essayent de mesurer ces particularités (comme la sensibilité au temps ou la nature périssable des biens) dans la version actuelle de l'indicateur composite. De plus, suite à un trop faible nombre de retour sur ces questions, nous n'avons pas pu les intégrer dans la version finale, à ce jour. L'hétérogénéité

des entreprises est également un sujet brûlant. De nombreux indicateurs comme la disponibilité de l'information, l'implication des opérateurs privés dans les processus de création des nouvelles réglementations, la coopération, les renseignements tarifaires contraignants, ou encore les procédures simplifiées ont un impact direct et plus fort sur les petites et moyennes entreprises. Il est attendu que cet impact soit positif au niveau de la marge extensive du commerce, étant entendu que les petites entreprises ne participent pas beaucoup au commerce international. Cela serait en accord avec les observations de Persson (2010) qui montrait récemment l'impact positif de la facilitation des échanges sur cette marge. En matière d'aide aux entreprises, les initiatives et agences de promotion sont également en première ligne, comme le démontre l'étude de cas des douanes française. Cependant, à ce jour, elles ne sont pas prise en compte dans les définitions de la facilitation des échanges en tant que telle, ni évaluées par les chercheurs.

Cette dissertation n'explore ni les coûts de mise en place des politiques de facilitation des échanges, ni leur ordre préférentiel de mise en place qui, comme noté par Duval (2006a), sont des informations importantes afin de mettre en place la meilleure stratégie de développement de la facilitation des échanges. Beaucoup de travail reste à faire dans ce domaine. Les recherches futures devraient également améliorer la méthodologie suivie et dépasser certains problèmes techniques que j'ai pu rencontrer ici. Depuis les premières versions du papier réalisé à l'OCDE, de nombreux développements ont été apportés et d'autres sont à venir. Le travail exploratoire de Novy (2008) a fourni une mesure simple et basée sur une théorie reconnue des coûts aux échanges. Les récentes recherches de Duval et Utoktham (2011) s'y réfèrent et démontrent comment tester l'impact de la facilitation des échanges avec cette méthodologie. Il conviendra de tester les indicateurs avec ces nouveaux développements. Enfin, la recherche sur les modèles de gravité est en perpétuelle mouvement et devrait conduire à une révision des spécifications utilisées dans cette thèse.

Nous assistons à une évolution de la facilitation des échanges vers les « détails », de la même façon que cette dernière est passée progressivement d'une problématique de transport, aux tarifs puis aux barrières non tarifaires. La mesure de la facilitation des échanges est une étape cruciale dans la formation de politiques adaptées et efficaces.