

Initiation aux indicateurs internationaux

L'objectif de la présente note est d'initier le lecteur aux différents indicateurs internationaux utilisés pour mesurer la performance douanière et plus généralement l'attractivité d'un pays.

Cette note est organisée en 4 parties :

- Panorama des sources existantes
- Importance des hypothèses
- Description des indicateurs de la Banque Mondiale et le Forum Economique Mondial
- Evolutions et comparaisons internationales

Les opinions développées dans cette présentation n'engagent que son auteur.

Depuis plus d'une décennie la communauté internationale se réfère à une série d'indicateurs clés afin d'évaluer la réussite d'une politique, l'efficacité du processus d'import-export et des réseaux logistiques. L'utilisation de ces indicateurs s'est démocratisée aussi bien au niveau décisionnel qu'au niveau académique, les premiers plébiscitant leur facilité d'accès, les second leur couverture géographique croissante. L'Union Européenne intègre d'ailleurs désormais certains d'entre eux dans ses objectifs¹.

Il convient toutefois de nuancer les conclusions découlant de ces indicateurs. En effet, s'ils ont certaines « qualités » comme évoqué précédemment, ils ont également des limites inhérentes à la construction de tout indicateur et cela d'autant plus que ce dernier se veut synthétique. Ainsi, les hypothèses de construction sur lesquelles ces indicateurs reposent doivent être connues afin d'en tirer un enseignement objectif, dépassant la simple comparaison de *ranking* (classement) d'indicateurs composites.

Cette note se propose de présenter les indicateurs de référence au secteur douanier et plus généralement de l'attractivité d'un pays. Toutefois elle n'abordera pas les indicateurs se rapportant aux politiques dites « à l'intérieur des frontières » comme la législation fiscale par exemple.

1. Quels indicateurs ?

L'utilisation d'indicateurs n'est pas nouvelle, cependant leur utilisation dans le domaine de la facilitation des échanges remonte à la fin des années 90 sous l'impulsion des cycles de négociation lancés à l'OMC. Les chercheurs se sont emparés de ces nouvelles métriques en cherchant à évaluer l'impact de politiques sur le commerce. Wilson et al. (2003) ont écrit l'un des premiers papiers de référence sur le sujet. Ils ont construit sept indicateurs de la facilitation des échanges basés sur un ensemble de variables fournit par le World Economic Forum (WEF), le World Competitiveness Yearbook (IMD), the Economist Intelligence Unit (EIU) ou encore Transparency International (CPI). Ils ont ensuite évalué l'impact de ces dimensions² sur le commerce international, mettant en évidence le rôle important des infrastructures portuaires et des procédures douanières.

Le besoin en mesures nouvelles a conduit à l'émergence progressive de nouvelles variables et bases de données. La Banque Mondiale est apparue comme un élément moteur. Elle lança en 2005 la base Doing

¹ Volonté de convergence des pays européens vers la tête des classements internationaux.

² Ces indicateurs mesurent la logistique portuaire, les procédures douanières, l'environnement réglementaire, la standardisation, la mobilité, le e-business et la transparence.

Business (DB) qui mesure notamment des éléments clés pour commercer à travers les frontières comme le temps ou le coût pour importer et exporter, mais aussi le nombre de documents nécessaires à ces opérations. Elle compléta cette base en 2007 avec une série de nouveaux indicateurs regroupés dans le Logistic Performance Index (LPI) qui mesure la performance des opérateurs intervenant tout au long de la chaîne logistique. Ces indicateurs s'intéressent à des aspects plus précis, comme le taux de contrôle ou encore la qualité de service. Activement utilisés par la communauté scientifique du fait d'une disponibilité périodique et d'une couverture géographique large, ces deux bases sont progressivement devenues des références au niveau décisionnel.

D'autres indicateurs existent. Ils sont pour la plupart regroupés dans des compilations de la Banque Mondiale ou du WEF au sein du Global Competitiveness Report (GCR) et du Global Enabling Trade Report (GETR). On y trouve par exemple des indicateurs portant sur la qualité des infrastructures mais aussi ceux récemment créés par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) portant sur la connectivité et le transbordement.

Les compilations comme les indicateurs se réfèrent parfois, pour ne pas dire souvent, à d'autres indicateurs existant, ces derniers rentrant dans leur construction ou dans leur test de robustesse³. Ces références croisées, « d'effet spaghetti », posent des problèmes de redondances et doivent être prise en compte dans l'évaluation de la qualité d'un indicateur.

Les sources évoquées précédemment proposent le plus souvent des indicateurs généraux, synthétisant plusieurs dimensions. D'autres indicateurs ont un horizon plus restreint, basés sur des secteurs, des firmes ou des dimensions spécifiques. Ils offrent une vue qui peut s'avérer plus proche de la réalité mais leur rareté rend plus difficile les comparaisons internationales ou temporelles. Nous pourrions citer l'Entreprise Survey de la Banque Mondiale, les rapports douaniers effectués par la Global Express Association (GEA) ou les indicateurs de facilitation des échanges élaborés par l'OCDE. Les indicateurs proposés par les administrations, comme les indicateurs de performance de la DGDDI s'inscrivent dans cette perspective. Il peut s'avérer intéressant dans ce cadre de faire correspondre certains indicateurs propres avec les standards internationaux en vue de comparaisons futures. Les Time Release Studies (TRS) élaborées par l'OMD ou les études sur la performance portuaire lancées par l'Union Européenne (PPRISM) sont également des outils potentiels pour les autorités, permettant de convertir des indicateurs spécifiques en références internationales⁴.

Les sources et indicateurs évoqués précédemment ne sont pas uniques. Pour une liste plus exhaustive il convient de se référer à Orliac (2012). Les indicateurs sont donc nombreux et recouvrent différentes dimensions, hypothèses et même natures. Ainsi il est important de connaître précisément ce que « cache » un indicateur. Si les chercheurs puisent au gré de leur besoin dans ces différentes sources, les décideurs se réfèrent à un petit nombre bien connu fournit par la Banque Mondiale et le World Economic Forum. Cette note se focalise sur ces éléments, explorant leur construction et leur tendance. Il s'agit d'une initiation, pour plus de détails techniques merci de me contacter ou de se référer aux rapports annuels des dites Institutions.

³ La création d'un indicateur passe par la vérification de sa solidité - sa robustesse - afin de valider sa construction. L'une des méthodes est de comparer le nouvel indicateur à un indicateur déjà établi et portant sur une dimension similaire.

⁴ Une note sur les Time Release studies (TRS) est également disponible.

2. Quelles hypothèses ?

Les hypothèses sont importantes. Plusieurs études ont mis en évidence le manque de corrélation entre des indicateurs mesurant les mêmes dimensions mais provenant de sources différentes (Bagai and Wilson, 2006 ; Behar, 2010). Dans une étude récente, Orliac (2012) expose combien une même dimension -ici le temps d'import/export- peut varier suivant les sources. Le tableau suivant résume cette variation observée :

Table 2.1: Time to import/export by category, a comparison between different sources

	DB, Time (days)		BEEPS, Time (days)		Clearance time		Lead Time (Sea and Air)		Lead Time (Land)		
	Export	Import	Export (1)	Import (2)	LPI (3)	LPI (4)	LPI (export)	LPI (import)	LPI (export)	LPI (import)	LPI (5)
High income: OECD	11,09	11,82	4,12	6,16	0,60	1,52	2,46	3,16	2,42	2,67	2,03
High income: non-OECD	15,14	16,22	1,65	3,21	1,34	2,50	2,97	3,12	1,91	2,49	1,84
Low income	40,46	46,11	7,31	11,64	2,74	4,36	6,92	10,25	5,24	10,51	6,86
Lower middle income	27,21	31,16	6,73	14,02	1,78	3,17	4,59	4,94	4,72	7,25	3,21
Upper middle income	21,93	24,27	5,42	8,14	1,75	3,17	3,50	5,08	3,53	4,29	2,36
Africa	32,83	39,40	6,64	12,07	2,63	4,66	7,33	9,22	4,64	7,19	5,97
Americas	18,95	21,78	7,06	13,74	1,50	3,27	3,87	4,96	4,18	3,88	3,23
Asia	28,88	30,84	6,95	12,35	1,75	2,71	3,08	4,35	3,71	7,10	2,59
Europe	14,58	15,41	2,82	4,76	0,71	1,53	2,37	3,00	2,65	3,14	1,88
Oceania	22,13	24,52	9,64	10,66	0,49	1,51	4,55	5,34	1,72	2,26	2,97
Total	24,70	27,91	6,16	10,95	1,64	2,94	4,21	5,47	3,59	5,41	3,25

Source: own calculation based on available sources. Mean of time (days) since 2005, by income and region.

DB stands for Doing Business, LPI for Logistic Performance Index and BEEPS for the Enterprise Surveys.

(1) Average Time to Clear Direct Exports Through Customs (days)

(2) Average Time to Clear Imports from Customs (days)

(3) Clearance time (days), without physical inspection

(4) Clearance time (days), with physical inspection

(5) Lead time import, best case (days)

Ces résultats ne sont pas surprenant. En effet, les indicateurs varient selon l'échantillon mesuré, la délimitation de la mesure (vecteur de transport, type de répondants, type de bien...) ou encore les définitions retenues (détermination du début et de la fin de la mesure, e.g. depuis l'arrivée au port jusqu'à la sortie ou jusqu'à l'arrivée à la plus grande ville) et la méthodologie⁵ (normalisation, standardisation, agrégation, pondération). A noter que pour une même source, la méthodologie peut également changer ou avoir une influence sur l'ajout de nouveaux pays couverts d'une année sur l'autre. Enfin, les indicateurs synthétisant les sous-dimensions d'une même source (on parle d'indicateurs composites) sont encore plus sujet à caution, notamment en fonction de la méthode d'agrégation et des pondérations retenues.

Ces différences se retrouvent également quand il convient de confronter la réalité aux indicateurs. Ainsi, à l'occasion de la réalisation de Time Release Studies, les douanes australiennes ont pu démontrer que les mesures proposées par Doing Business concernant la mesure du temps d'import/export étaient loin d'être représentative en se basant sur les mêmes hypothèses méthodologiques appliquées par la Banque Mondiale.

La nature des indicateurs est également importante. Les indicateurs peuvent être construit à partir de données qualitatives ou quantitatives, on parle aussi de soft data vs. hard data. En effet l'une des principales critiques envers de nombreux indicateurs provient de leur construction à partir d'enquêtes d'opinion. On parle alors d'indicateurs de perception. Par opposition, les indicateurs basés sur des données quantitatives comme le temps d'import/export par exemple sont moins subjectifs, sans pour autant déroger aux problèmes méthodologiques évoqués précédemment. Enfin l'utilisation de rang présente un avantage de clarté mais cache des informations comme la taille des écarts entre les pays. Cette illusion peut cacher de grandes disparités.

Les indicateurs recouvrent différentes dimensions, étapes, acteurs, mais aussi différentes méthodologies et natures. Il est essentiel de comprendre à quoi se rapporte un indicateur et de connaître les hypothèses qui le constituent afin d'éviter toute illusion.

Il convient désormais d'apporter des éléments de compréhension sur la construction des indicateurs de références proposés par Doing Business, le Logistic Performance Index et le World Economic Forum.

⁵ Hoffman et al. (2008) détaillent la construction des indicateurs composites et explorent les implications de cette dernière.

Depuis 2004, Doing Business mesure « les obstacles auxquels font face les entrepreneurs pour effectuer des tâches standardisées ». Les rapports successifs jaugent le degré de régulation et leur résultat à travers différentes dimensions. En 2012, le rapport couvre 183 pays contre 145 en 2004. Les données sont collectées à partir d'études d'opinion réalisées auprès d'une variété de répondants et consolidées à la suite d'une série de rounds d'échanges. L'indicateur général est une moyenne simple des différentes dimensions mesurées par Doing Business⁶ et la plupart des données affichées dans un rapport d'une année n correspondent aux valeurs en $n-1$. Les données peuvent être corrigées rétrospectivement suite à des modifications de méthodologie. Enfin, chaque rapport signale les nouvelles réformes survenues au cours de l'année et propres à impacter un indicateur.

Depuis 2006, l'une des composantes principales de Doing Business mesure les échanges entre les frontières⁷. Basée sur des données quantitatives, elle est composée d'indicateurs mesurant le temps et le coût d'import/export pour une marchandise standardisée par mer (excluant les droits de douanes et les coûts de transport maritime). Un indicateur mesure également le nombre de documents requis pour effectuer toute la procédure.

Ces indicateurs ne sont pas restreint au rôle de la douane, mais englobent différentes agences et opérateurs de la chaîne logistique. De plus chaque indicateur repose sur des conditions particulières. Ainsi des hypothèses sont faites sur le **type d'entreprise comptabilisées** (60 employés, localisées dans la capitale économique du pays, exportant au moins 10% de ses ventes...), le **type de biens** (conteneurs de 20 pieds uniquement, de 10 tonnes et US\$ 20000, non réfrigéré, ne requérant pas de normes spécifiques environnementales ou phytosanitaires hors standards internationaux, faisant parti d'un des biens les plus importés/exportés dans le pays...), la **connaissance des opérateurs** (l'opérateur est supposé maîtriser parfaitement toute la chaîne et utiliser les procédures les plus rapides même si cela implique un coût supplémentaire) et les **éléments de la chaîne pris en compte** (tout depuis l'initiation hormis le transport maritime). Enfin, le **coût** inclus l'ensemble des charges et taxes qui peuvent survenir durant le processus, en dehors des droits de douane et du transport maritime. Le tableau suivant fourni un aperçu des éléments comptabilisés⁸.

Documents (nombre)	Temps Import/Export (jours)	Coût (US\$ par conteneur)
Banque	Obtenir tous les documents	Toute la documentation
Dédouanement et inspection	Transport intérieur et chargement	Transport intérieur et chargement
Port et Manutention	Dédouanement et inspection	Dédouanement et inspection
Transport	Port et Manutention	Port et Manutention
	<i>N'inclus pas transport maritime</i>	<i>Coûts officiels (pas corruption)</i>
		<i>N'inclus pas droits de douane</i>
		<i>N'inclus pas transport maritime</i>

Ces délimitations et hypothèses doivent être prises en compte. De plus, un rapport commandé par la Banque Mondiale (IEG, 2008) souligne d'autres limitations⁹. Ces données sont donc soumises à caution. Le classement de la France pour l'indicateur composite de passage à la frontière est assez stable, autour de la 25^e place. Ce dernier est meilleur que l'indicateur général qui reprend toutes les dimensions évaluées par Doing Business, de 5 places en moyenne.

⁶ La moyenne simple implique que chaque dimension a un poids équivalent. Enfin pour chaque dimension le rang d'un pays correspond à la moyenne simple de la place de ce pays en termes de percentile pour chaque indicateur composant cette dimension.

⁷ En anglais « *Trading Across Border* ». Les autres dimensions sont : *starting a business, dealing with construction permits, registering property, getting credit, protecting investors, paying taxes, enforcing contracts, resolving insolvency* et, cette année également, *getting electricity*.

⁸ Pour plus de détails sur les hypothèses se référer au rapport Doing business 2012, pp. 55-57

⁹ Ce rapport souligne que les études collectent des informations pour un échantillon restreint. Les indicateurs eux-mêmes ne peuvent ainsi capturer parfaitement le contexte domestique d'un pays, précisément car ils sont construits pour effectuer des comparaisons internationales sur la base de critères uniformes. Le rapport explique aussi que les changements de classement dépendent de la position du pays dans la distribution.

Le tableau suivant résume les chiffres clés pour la France¹⁰.

DOING BUSINESS (France)	2008	2009	2010	2011	2012
Rank (Trading Across Border)	25	22	25	26	24
Documents to export (number)	4	2	2	2	2
Time to export (days)	11	9	9	9	9
Cost to export (US\$ per container)	US\$ 1028	US\$ 1078	US\$ 1078	US\$ 1078	US\$ 1078
Documents to import (number)	5	2	2	2	2
Time to import (days)	12	11	11	11	11
Cost to import (US\$ per container)	US\$ 1148	US\$ 1248	US\$ 1248	US\$ 1248	US\$ 1248

Il est observé une stabilité suspecte et des valeurs qui peuvent apparaître loin de la réalité. Cela démontre l'intérêt que nous avons de développer nos propres mesures afin de pouvoir contester - le cas échéant - la valeur de certains indicateurs mais aussi de communiquer sur des indicateurs mieux à même de refléter les préoccupations des opérateurs. Ainsi, par exemple une étude récente (en cours de consolidation) du temps de passage portuaire au Havre et à Marseille semble indiquer des temps compris entre 4 et 7 jours en moyenne (entre l'arrivée et l'enlèvement).

THE LOGISTIC PERFORMANCE INDEX (LPI)

La performance de la chaîne logistique est un élément vital du commerce international. C'est dans cet esprit que la Banque Mondiale a entrepris de créer un nouvel indicateur, le Logistic Performance Index. Créé en 2007, cet indicateur repose sur la participation des différents opérateurs pour partie à travers des études d'opinion réalisées via Internet¹¹. Ces rapports (Connecting to Compete Reports) sont réalisés tous les 2-3 ans, il y a eu trois depuis le lancement en 2007, 2010 et 2012. La plupart des données affichées dans un rapport d'une année *n* correspondent aux valeurs en *n-1*. Le LPI couvre 155 pays en 2012 pour sa partie internationale et 143 pour sa partie domestique.

La première partie du questionnaire sert à construire le **LPI international** constitué de 6 composantes de la performance logistique¹². Ces indicateurs sont utilisés comme référence lors de comparaisons internationales. Les répondants sont amenés à noter 8 pays choisis selon certains critères¹³, sur une échelle de 1 à 5 pour la meilleure note. Les six composantes sont les suivantes :

- The efficiency of customs and border management clearance (0,41)
- The quality of trade and transport infrastructure (0,41)
- The ease of arranging competitively priced shipment (0,40)
- The competence and quality of logistics services (0,42)
- The ability to track and trace consignments (0,41)
- Frequency with which shipments reach consignees within scheduled or expected delivery times (0,40)

Les chiffres entre parenthèses sont les poids attribués à chaque composante dans le calcul du LPI International. Différentes méthodologies sont utilisées pour consolider les résultats et déterminer des intervalles de confiance. Il s'agit tout de même d'indicateurs de perception.

¹⁰ Une comparaison internationale est effectuée dans la dernière partie de cette note.

¹¹ Les questionnaires sont disponibles sur internet (<http://go.worldbank.org/7TEVSUEARO>). En 2012, 45% des répondants étaient dans le transport multimodal et 23% dans le transport maritime. Enfin 42% effectuaient des opérations domestiques et internationales, et 30% des opérations uniquement à l'international. La Banque Mondiale contrôle la représentativité des répondants en prenant en compte leur taille, secteur, expérience...

¹² Ici le LPI international n'est pas la moyenne simple de ses 6 composantes, mais les pondérations sont consécutives à une analyse en composante principale.

¹³ Les plus gros partenaires du pays d'établissement du répondant, ainsi qu'une sélection aléatoire et les pays limitrophes pour les pays enclavés. Pour plus de détails sur cette répartition se référer à la notice méthodologique du rapport LPI 2012, pp. 51-54

Les rangs et scores du LPI International pour la France sont résumés dans le tableau suivant.

LPI International (France)	2007	2010	2012
LPI Rank (Global)	18	17	12
LPI Score (Global)	3,76	3,84	3,85
Customs	3,51	3,63	3,64
Infrastructure	3,82	4	3,96
International shipments	3,63	3,3	3,73
Logistics competence	3,76	3,87	3,82
Tracking & Tracing	3,87	4,01	3,97
Timeliness	4,02	4,37	4,02

Ce classement laisse apparaître une amélioration sensible de la performance logistique française depuis 2007. En 2012, ce classement est dominé par Singapour avec un score de 4,13. L'Allemagne est 4^e, les Pays-Bas 5^e, la Belgique 7^e, les États-Unis 9^e et le Royaume Unis 10^e.

La seconde partie du LPI concerne des **indicateurs domestiques**. Les répondants sont invités à donner des informations qualitatives et quantitatives sur l'environnement logistique du pays dans lequel ils travaillent. Pour la plus part, les réponses sont codées de 1 à 5 en fonction de qualité observée, 5 représentant la meilleure note¹⁴.

Les dimensions du LPI domestique collectent des informations sur la compétence et la qualité de service des différents acteurs de la chaîne logistique (transporteurs selon vecteurs, agence des douanes, agences sanitaires, inspections, chargeurs...), l'efficacité de certains processus (transparence des procédures douanières, des contrôles, information à l'avance des changements de réglementation, respect des délais...) ou encore la cause des retards (inspections, chargeurs...). Les indicateurs quantitatifs mesurent la distance moyenne jusqu'à la livraison, le temps d'import/export selon les vecteurs de transport, le coût, le nombre d'agences, le nombre de documents, le temps de dédouanement (en jours), le taux d'inspection et de multiples inspections.

La comparaison dans le temps du LPI domestique est plus limité car le périmètre des variables peut changer d'une édition à une autre¹⁵. Le tableau suivant expose certains résultats pour la France en 2012.

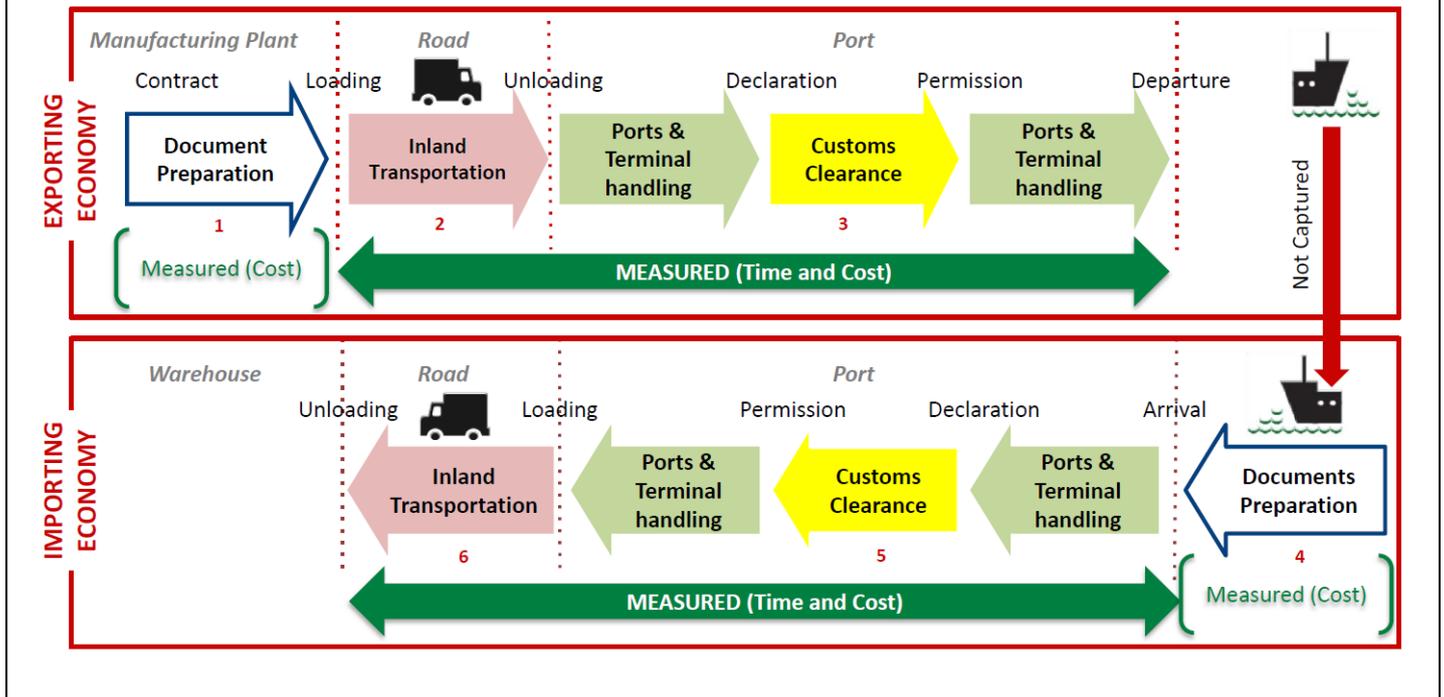
LPI Domestique (France)	2007	2012
Export time and cost / Port or airport supply chain		
Distance (km)		300 km
Lead time (days)	3,4 jours	2 jours
Cost (US\$)	1189 US\$	500 US\$
Export time and cost / Land supply chain		
Distance (km)		300 km
Lead time (days)		2 jours
Cost (US\$)		500 US\$
Import time and cost / Port or airport supply chain		
Distance (km)		750 km
Lead time (days)	8,2 jours	9 jours
Cost (US\$)	1189 US\$	1500 US\$
Import time and cost / Land supply chain		
Distance (km)		300 km
Lead time (days)		4 jours
Cost (US\$)		1500 US\$
Shipments meeting quality criteria (%)		
		97%
Number of agencies	5	3
Number of documents		4
Clearance time without physical inspection		3 jours
Clearance time with physical inspection		2 jours
Physical inspection (%)	7%	1%
Multiple inspection (%)		1%

¹⁴ Il s'agit de répondre « very high », « high », « average », « low » ou encore « very low », respectivement codés de 5 à 1.

¹⁵ Données disponibles sur <http://lpiurvey.worldbank.org/domestic/performance/2012/C/FRA#chartarea>

Il y a donc une différence avec Doing Business. Cela peut s'expliquer notamment par des distinctions au niveau des hypothèses retenues (conteneurs de 40 pieds, vecteurs de transport, etc.). Les rapports LPI apportent des détails méthodologiques sur la définition de ces indicateurs.

Suivant les sources utilisées il convient de décomposer la chaîne logistique en étapes afin de comprendre ce que mesurent les différents indicateurs. Ainsi, il est possible de suivre le schéma simplifié suivant dans lequel le temps de transport maritime n'est pas pris en compte.



Pour le LPI, le *lead time export* est entre l'usine et la sortie du port (Incoterms EXW à FOB), quand le *lead time import* est entre l'arrivée au port et la livraison (Incoterms DES à DDP). Dans les deux cas, l'usine ou le destinataire sont situés dans la capitale institutionnelle ou économique.

Le World Economic Forum publie deux rapports qui compilent une série d'indicateurs de compétitivité dont certains sont liés aux processus d'import/export. Il s'agit du *Global Competitiveness Report* (GCR) publié depuis plusieurs années et du *Global Enabling Trade Report* (GETR) publié depuis 2008 (à l'exception de 2011).

Ces indicateurs sont basés sur des enquêtes d'opinion et sur d'autres indicateurs existants comme ceux calculés par la Banque Mondiale ou les Nations Unies notamment¹⁶.

Le Global Competitiveness Report est organisé autour de 3 axes :

- Basic Requirements (20%)
- Efficiency Enhancers (50%)
- Innovation and sophistication factors (30%)

Chaque axe est composé de piliers, pour un total de 12 piliers. Les piliers sont eux même constitués de plusieurs sous indicateurs provenant de multiples sources. L'agrégation de ces piliers et axes pour former le Global Competitiveness Index ne suit pas une moyenne simple. Ainsi, le poids attribué à chaque axe varie selon le PIB par tête des pays (les chiffres entre parenthèses représentent les poids pour la France). Les poids attribués aux piliers ne semblent pas suivre quant à eux une règle particulière. Les indicateurs du GCR sont majoritairement basés sur des enquêtes d'opinion où l'avis des répondants est codé de 1 à 7 (meilleure note).

Il n'y a pas d'indication sur le nombre de répondant par pays, le rapport n'indique qu'une moyenne de générale de 100 par pays. Les répondants sont triés et pondérés selon leur secteur et leur représentativité dans l'économie nationale. L'étude se déroule entre janvier et juin de chaque année. Diverses méthodes sont utilisées pour traiter les données manquantes et les extrêmes. La note finale est pondérée par la note de l'année précédente en appliquant un facteur d'escompte de 0,6 ainsi que selon la taille de l'échantillon des répondants. Plus de détails sur les règles de pondération et de normalisation¹⁷ sont disponibles dans le dernier GCR (pp. 46-48 et pp. 69-78).

La méthodologie employée est donc simple et complexe à la fois, la multiplication de traitements n'étant pas gage de résultats fiables. Quoiqu'il en soit, il s'agit aussi d'indicateurs de perception.

Plusieurs indicateurs sont susceptibles d'intéresser la DGDDI¹⁸ mais l'indicateur 6.13 *Burden of customs procedures* présent dans le pilier 6 *Goods market efficiency* concerne plus particulièrement le secteur douanier. Il représente la synthèse des réponses à la question : « comment évaluez-vous le niveau d'efficacité des procédures douanières (liées à l'entrée et la sortie des marchandises) dans votre pays ? », les notes allant de 1 pour une évaluation extrêmement inefficace à 7 pour une évaluation extrêmement efficace. Le tableau suivant indique l'évolution pour la France de cet indicateur :

GCR Indicateur 6.13	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Rang (1-144)	39	28	29	29	26	31	39
Valeur (1-7)	4	4,8	4,7	4,8	4,9	4,9	4,6

Une comparaison internationale est disponible dans la dernière partie.

¹⁶ Il s'agit des indicateurs « *trading across borders* » de Doing business, du LPI et des indicateurs de connectivité de l'UNCTAD.

¹⁷ Suivant les variables, la codification suit un processus de normalisation Min-Max qui est utilisé afin d'obtenir une note comprise entre 1 et 7.

¹⁸ Il y a notamment plusieurs indicateurs sur la qualité des infrastructures ou la présence de barrières au commerce.

Le second rapport du WEF est le **Global Enabling Trade Report**. Il couvre 132 pays en 2012 contre 118 en 2008. L'Enabling Trade Index (ETI) est un indicateur composite organisé autour de 4 axes et agrégé selon une moyenne simple :

- Market access
- Border administration
- Transport and communications infrastructure
- Business environment

Chaque axe comprend lui-même plusieurs piliers. Ainsi l'axe 2 (border administration) regroupe les piliers suivants : l'efficacité douanière (pilier 2), l'efficacité des procédures douanières import-export (pilier 3) et la transparence de l'administration à la frontière (pilier 4). Les piliers sont eux même constitués de plusieurs sous indicateurs provenant de multiples sources¹⁹. La méthodologie est similaire au GCR. Les rangs de la France pour ces différents indicateurs sont récapitulés dans le tableau suivant :

GETR, Rang (France)	2008	2009	2010	2012
The Enabling Trade Index (ETI)	19	17	20	20
Border administration (Axe 2) :	26	19	21	19
Efficiency of customs administration (Pilier 2)	40	25	24	23
Efficiency of import-export procedures (Pilier 3)	23	10	10	9
Transparency of border administration (Pilier 4)	19	22	28	24

En 2012 parmi les États membres, la Suède (2), le Danemark (3), les Pays-Bas (5), la Finlande (7), l'Angleterre (9), l'Autriche (13) et l'Allemagne (18) devanent la France. A noter que cette dernière se place juste devant les États-Unis (20). Selon ces rapports, depuis 2008 la France s'est améliorée sur un plan douanier dans les 3 domaines mesurés par le WEF. Il semble toutefois que cette amélioration soit limitée ces dernières années. Ci-dessous le tableau correspondant avec les valeurs :

GETR, Valeur (France)	2008	2009	2010	2012
The Enabling Trade Index (ETI)	5,20	5,02	5,02	5,03
Border administration (Axe 2) :	5,21	5,46	5,42	5,44
Efficiency of customs administration (Pilier 2)	4,48	5,11	5,18	5,2
Efficiency of import-export procedures (Pilier 3)	5,52	5,92	5,95	5,9
Transparency of border administration (Pilier 4)	5,63	5,35	5,13	5,2

Les indicateurs spécifiques constituant ces piliers sont les suivants :

Piliers	Indicateurs	Sources	2012*
2	Burden of customs procedure	Global Competitiveness Report	4,9
2	Customs Services Index	Global Express Association	9,5
3	Efficiency of import-export procedures	Logistic Performance Index	3,6
3	Time to import	Doing Business	11 jours
3	Documents to import	Doing Business	2
3	Cost to import	Doing Business	US\$ 1248
3	Time to export	Doing Business	9 jours
3	Documents to export	Doing Business	2
3	Cost to export	Doing Business	US\$ 1078
4	Irregular payments in exports and imports	Global Competitiveness Report	5,1
4	Corruption Perceptions Index	Transparency International	7,0

* Certaines valeurs du rapport de l'année n correspondent en réalité à l'année n-1.

Les définitions détaillées sont disponibles dans le GETR 2012, pp.368-369

¹⁹Le WEF se rapporte à différents indicateurs déjà existant et quelques études d'opinion. Les détails méthodologiques sont disponibles dans les rapports successifs. Pour la partie douanière (Border administration) les sous indicateurs sont notamment tirés de *Doing Business*.

Enfin le GETR réalise également une enquête sur les facteurs les plus problématiques pour exporter qui place pour la France en première position la lourdeur des procédures et la corruption à la frontière (15,5% des répondants). Ce pourcentage monte à 23,4% pour les importateurs, suivi des délais attribués à logistique internationale (20,3%), les standards techniques domestiques (20,1%), les barrières tarifaires et non tarifaires (18,7%) et les logistique domestique (12%).

Notes Bibliographiques

Bagai, S., Wilson, J. (2006) *The data chase: what is out there on trade costs and non-tariff barriers?* World Bank Policy Research Working Paper, 3899, The World Bank.

Behar, A. (2010) *Do managers and experts agree? A comparison of alternative sources of trade facilitation data.* Economics Series Working Papers 503, University of Oxford, Department of Economics.

Hoffmann, A., Giovannini, E., Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A., Tarantola, S. (2008) *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user Guide.* OECD Publications, OECD and the JRC, European Commission.

IEG (2008) *Doing business: An independent evaluation, taking the measure of the World Bank - IFC Doing Business indicators.* Tech. rep., Independent Evaluation Group, The World Bank.

Orliac, T (2012) *L'économie de la facilitation des échanges.* Thèse en Doctorat, Sciences-Po, sous la direction de M. Patrick Messerlin.

Wilson, J. S., Mann, C. L., Otsuki, T. (2003) *Trade facilitation and economic development: measuring the impact.* Policy Research Working Paper Series 2988, The World Bank.

Wilson, J. S., Mann, C. L., Otsuki, T (2004) *Assessing the potential benefit of trade facilitation: A global perspective.* Policy Research Working Paper Series 3224, The World Bank.