

Economie Internationale

Chapitre II

Pr. Amine DAFIR

FSJES AS 2025

FSJES AIN SEBAA/UH2C

amine.dafir@gmail.com

www.amdafir.com

Partie II: Les politiques commerciales

- Instruments de la politique commerciale
- Protectionnisme
- Le Gatt et OMC
- Les accords préférentiels
- La politique commerciale des PVD

Partie II: Les politiques commerciales

I. Le libre échange

Le libre-échange est une doctrine économique qui préconise la liberté des échanges internationaux de biens, de services et des capitaux.

Partie II: Les politiques commerciales

Avantages :

- 1. Accès élargi aux marchés :** Les entreprises peuvent exporter plus facilement, augmentant leurs opportunités commerciales.

- 2. Stimulation de la compétitivité :** La concurrence internationale incite les entreprises à innover et à améliorer leur productivité.
- 3. Baisse des prix pour les consommateurs :** La diversité des fournisseurs réduit les coûts des biens et services.
- 4. Optimisation des ressources :** Chaque pays se spécialise selon ses avantages comparatifs, améliorant l'efficacité économique.
- 5. Encouragement des investissements étrangers :** L'absence de restrictions attire les capitaux et favorise le développement industriel.

Partie II: Les politiques commerciales

Limites :

- 1. Désindustrialisation et pertes d'emplois** : La concurrence accrue peut nuire aux industries locales non compétitives.
- 2. Dépendance économique** : Une forte ouverture peut fragiliser un pays face aux crises mondiales ou aux tensions géopolitiques.
- 3. Inégalités accrues** : Certains secteurs et travailleurs peuvent être défavorisés, aggravant les disparités économiques.
- 4. Pressions sur l'environnement** : L'intensification des échanges entraîne une hausse des émissions de CO₂ et l'exploitation excessive des ressources.
- 5. Course au moins-disant social et fiscal** : Pour rester compétitives, certaines entreprises délocalisent vers des pays à faible coût de main-d'œuvre et à réglementation allégée.

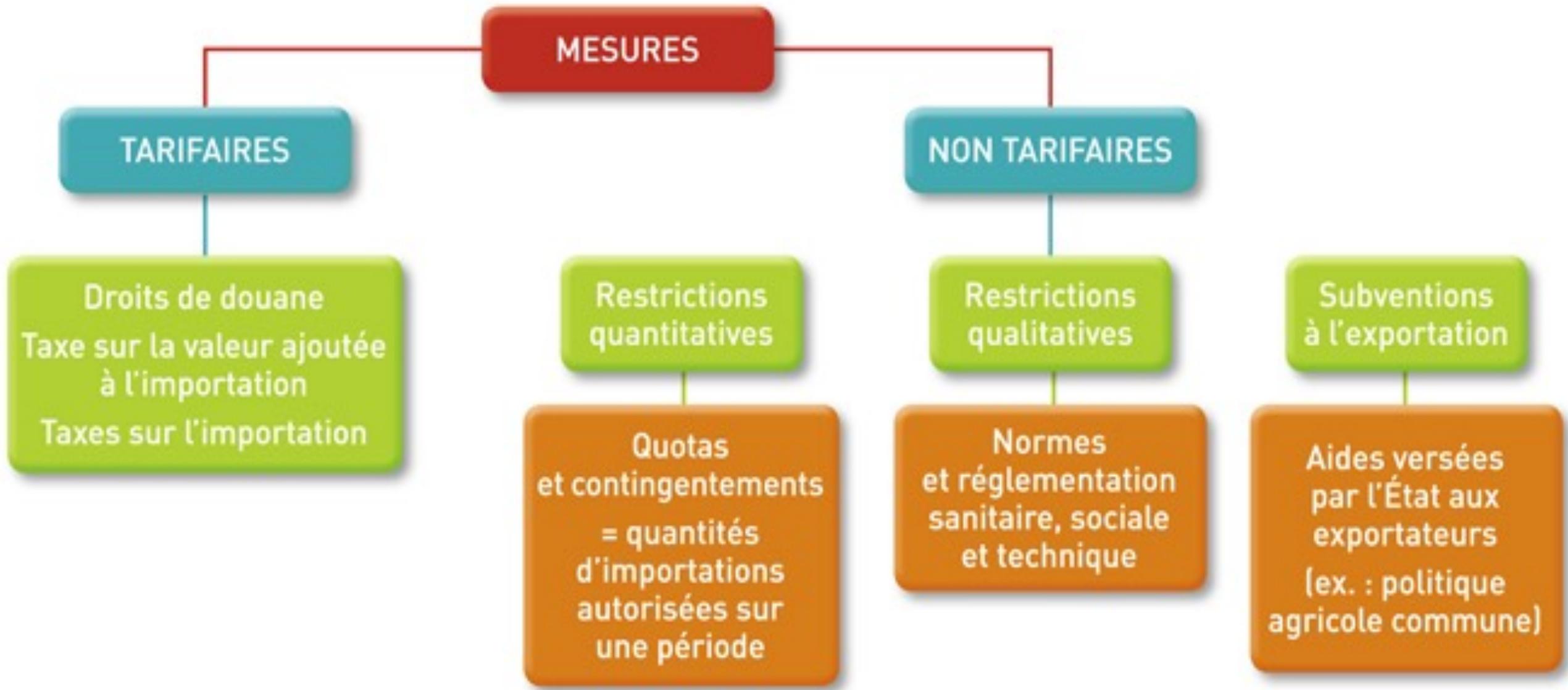
Partie II: Les politiques commerciales

II. Le protectionnisme

Le protectionnisme est à la fois une doctrine et une politique économiques. Il vise à favoriser la production nationale et à décourager la concurrence étrangère. Il vise à **limiter** les importations de produits étrangers et à encourager les exportations des entreprises nationales.

Il prend une diversité de formes allant **des mesures tarifaires** (droits de douane ou subventions aux exportations par exemple) aux **mesures non tarifaires** (quotas par exemple).

Partie II: Les politiques commerciales



Partie II: Les politiques commerciales

II. Le protectionnisme

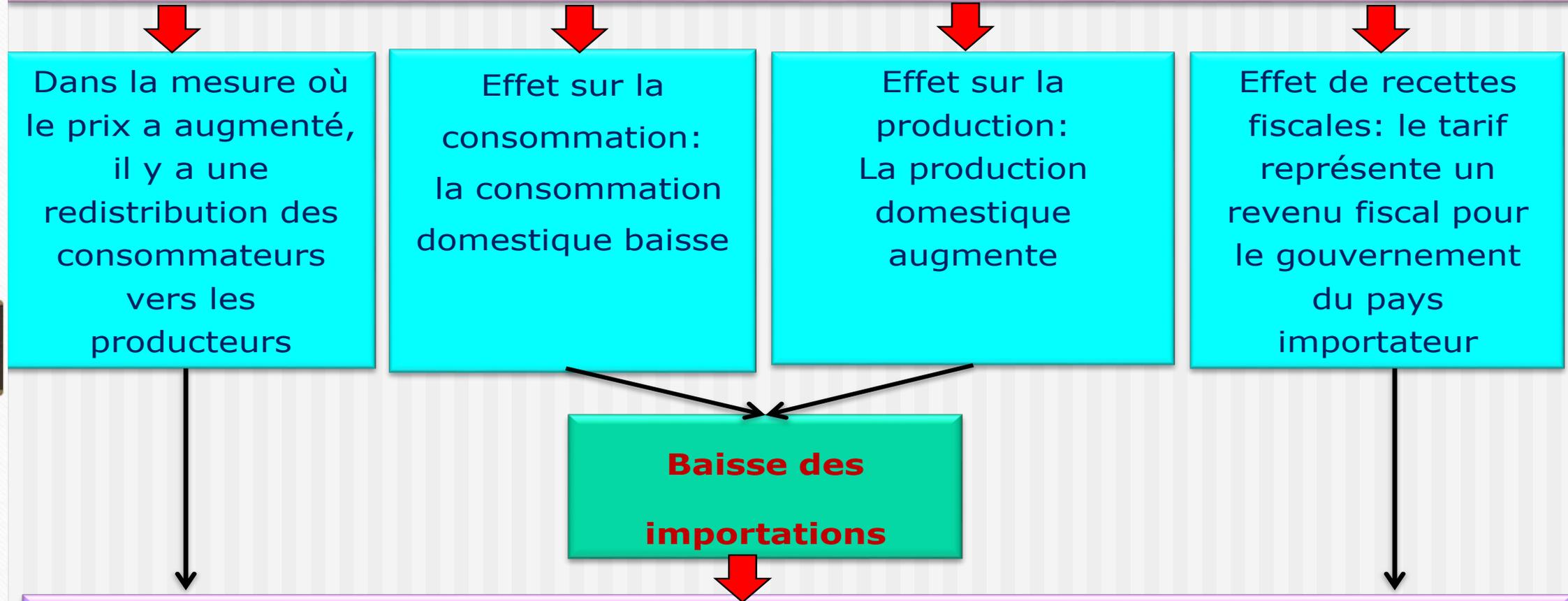
A. Le protectionnisme Tarifaire

Il consiste à élever artificiellement le prix du produit importé en lui imposant une taxe appelée « **droit de douane** ». En rendant plus chers les produits étrangers, cette pratique cherche soit à réduire la consommation nationale, soit à l'orienter vers des produits nationaux devenus plus compétitifs. Le protectionnisme tarifaire conduit à faire payer un surcoût au consommateur final dans la mesure où les produits nationaux sont plus chers, ce qui réduit la consommation et par conséquent les importations.



Partie II: Les politiques commerciales

Tarif douanier



Dans la mesure où le prix a augmenté, il y a une redistribution des consommateurs vers les producteurs

Effet sur la consommation: la consommation domestique baisse

Effet sur la production: La production domestique augmente

Effet de recettes fiscales: le tarif représente un revenu fiscal pour le gouvernement du pays importateur

Baisse des importations

Les gains d'un tarif douanier ne recouvrent les pertes. Il y a une perte sèche liée à l'inefficience des producteurs (qui produisent sans être plus compétitifs) et au fait que la consommation diminue.

Partie II: Les politiques commerciales

II. Le protectionnisme

B. Le protectionnisme non tarifaire

Il s'agit d'un nombre important de mesures qui ont des effets directs ou indirects sur le volume des importations:

- Les quotas d'importations ou les contingents
- Les normes techniques
- Les barrières administratives (le protectionnisme gris)
- Les restrictions volontaires d'exportation
- Les subventions à l'exportation

Protectionnisme

Contexte

Offensif ou éducatif

Défensif

Moderne

Industries Naissantes
LIST

Industries Vieillissantes
Kaldor

Industries Naissantes
Jeanneney

Objectifs

Protéger une industrie, le temps de maîtriser les économies d'échelle et l'effet d'expérience

Protéger une industrie devenue non compétitive.
Assurer une sécurité

Développer une zone de libre-échange assez forte pour être compétitive avec les autres

Mesures prises

Protections (droits de douane)
Ponctuelles, provisoires et dégressives

Protections douanières

Tarif extérieur commun à une zone de libre-échange

Les arguments favorables au protectionnisme

Amélioration de la production nationale

- Protection des industries naissantes ;
- Protection des industries «stratégiques » ;
- Protection contre la concurrence déloyale et les mesures de rétorsion ;
- Protection des industries vieillissantes et des secteurs en déclin ;

Réduction des déséquilibres économiques

- Equilibre de la balance des paiements;
- Défense de l'emploi et lutte contre le chômage dû à la concurrence avec les pays à bas salaires.
- Accroissement des recettes fiscales et rééquilibrage budgétaire.
- Contribution à la protection de l'environnement.

Les gagnants

- **Les firmes nationales** qui profitent des mesures protectionnistes: elles peuvent majorer leur marges ou devenir compétitives. Ainsi le surplus du producteur s'accroît;
- **L'Etat**: les droits de douane constituent des recettes fiscales qui alimentent le budget de l'Etat.

Les perdants

- Les **consommateurs** doivent payer un prix plus élevé pour obtenir le produit taxé, ce qui va réduire leur consommation;
- ainsi, la perte du bien-être subie par les consommateurs est supérieure aux gains dont bénéficient certaines entreprises et Etat.

II. Le protectionnisme

Le protectionnisme peut être **une stratégie efficace** pour protéger certains secteurs économiques et préserver l'emploi à court terme. Toutefois, sur le long terme, il peut nuire à la compétitivité du pays et freiner la croissance économique, notamment en réduisant les échanges et les innovations. Un équilibre entre protection et ouverture commerciale est souvent nécessaire.

Partie II: Les politiques commerciales

- Instruments de la politique commerciale
- Protectionnisme
- Le Gatt et OMC
- Les accords préférentiels
- La politique commerciale des PVD

Partie II: Les politiques commerciales

II. Régulation des échanges internationaux

1. La naissance du GATT

Parmi les caractéristiques de l'entre deux-Guerres:

- le commerce international a cru moins vite que la production et même, après la crise de 1929, il a diminué de 0,5 % par an.
- Un recul de la production industrielle
- la crise des moyens de paiement
- le renouveau de protectionnisme engendré par la grande dépression. Protectionnisme pratiqué par toutes les nations commerçantes, y compris les plus attachées au libre-échange, États-Unis et Grande-Bretagne.
- Les politiques commerciales dites du "chacun pour soi »

Partie II: Les politiques commerciales

II. Régulation des échanges internationaux

1. GATT

Après la deuxième guerre mondiale:

- Une grande **réorganisation** de la société internationale.
- Un acte de foi dans **les vertus du libéralisme** : il n'y aura ni reconstruction ni croissance de l'économie mondiale si les obstacles aux échanges ne sont pas réduits.
- Trois volets d'un triptyque à la fois **politique** (avec la création de l'Organisation des Nations Unies), **économique et financier** (avec la signature des accords de Bretton-Woods, instituant la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et le Fonds monétaire international) et **commercial**.

Partie II: Les politiques commerciales

II. Régulation des échanges internationaux

1. GATT

Le **GATT** (General Agreement on Tariffs and Trade) ou Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce a été conclu en Octobre 1947.

Les négociations commerciales multilatérales ont été entamées entre 1947 à 1994 dans le cadre du GATT et ont abouti à la réduction progressive des barrières tarifaires et non tarifaires.

Partie II: Les politiques commerciales

Cycles de négociations du GATT

Cycle de NCM Rounds	Année	Nombre de pays	Contenu des négociations
Genève	1947	23	Réduction des droits de douane
Annecy	1949	33	Réduction des droits de douane
Torquay	1951	34	Réduction des droits de douane
Dillon Round	1960-61	45	Réduction des droits de douane
Kennedy Round	1964-67	48	-Réduction des droits de douane - mesures anti-dumping
Tokyo Round	1973-79	99	-Réduction des droits de douane - mesures non tarifaires
Uruguay Round	1986-94	120	-Réduction des droits de douane - accords sur les services, le textile, l'agriculture, la propriété industrielle, les investissements directs à l'étranger; - transformation du GATT en OMC.

Cycles de négociation du GATT

1. Négociations
tarifaires

produit/produit

2. L'approche globale

3. Les barrières non-
tarifaires

4. Les nouveaux
sujets

Cycle	Début	Durée	États	Propos
Genève	avril 1947	7 mois	23	droits de douane
Annecy	avril 1949	5 mois	33	droits de douane
Torquay	septembre 1950	8 mois	38	droits de douane
Genève II	janvier 1956	5 mois	26	droits de douane, admission du Japon
Cycle Dillon, Genève	septembre 1960	11 mois	35	droits de douane
Cycle Kennedy, Genève	mai 1963	37 mois	48	droits de douane, anti-dumping
Cycle de Tokyo	septembre 1973	74 mois	99	droits de douane, libre échange, accords cadres
Cycle d'Uruguay	septembre 1986	87 mois	103 à 117	droits de douane, libre échange, règles, services, propriété intellectuelle, résolution des litiges, textiles, agriculture, création de l'OMC, etc.

Abaissement progressif des tarifs douaniers

Les droits de douane apparaissent comme de sérieux obstacles au commerce (diminution progressive de ces droits au cours de plusieurs conférences tarifaires).

Principe de Non Discrimination

Application de la « Clause de la nation la plus favorisée » : tout avantage accordé à l'un des membres par un adhérent du GATT doit, sauf dérogation, être étendu à tous les autres.

Principes du GATT

Suppression des restrictions quantitatives

Elimination des restrictions quantitatives tant sur les importations que sur les exportations, sauf dans certains cas particuliers (lors de graves déséquilibres de la balance des paiements).

Interdiction de Dumping

Condamnation des pratiques du Dumping par lesquelles un exportateur vend un produit à un prix inférieur soit au prix de revient, soit au prix de vente sur son marché intérieur.

Partie II: Les politiques commerciales

2. OMC

- Création récente : 1^{er} janvier 1995 à Marrakech
- **Fonctions particulières**
 - Gérer des accords commerciaux, à commencer par le premier, le GATT de 1947
 - Conseiller et aider ses membres
 - Régler les différends entre les membres
 - Examiner les politiques commerciales des membres
- Gestion d'un système commercial multilatéral

Partie II: Les politiques commerciales

2. OMC

Principes de l'OMC

- La réciprocité

- La non-discrimination ou égalité de traitement
 - *NPF (La nation la plus favorisée)*
 - *Traitement national*
 - *Exceptions*
- Désarmement douanier et élimination des quotas
- La transparence
- Un système intégré

Partie II: Les politiques commerciales

2. OMC

Exceptions aux principes

- les clauses de sauvegarde
-
- **Les Exceptions générales** prévues par l'article XX.
 - **la clause générale de dérogation** permet de relever momentanément un Etat de ses obligations, dans la mesure où une majorité des deux tiers des parties y consent par vote circonstancié;
 - **Accords commerciaux régionaux**
 - **Pays en développement :**
 - Partie IV du GATT (1964) (système généralisé de préférences. SGP)
 - Clause d'habilitation (1979) TSD
 - **Produits agricoles**

Partie II: Les politiques commerciales

2. OMC

Fonctionnement de l'OMC

Organes	Composition et fonctions
La conférence ministérielle (se réunit au moins tous les deux ans)	<ul style="list-style-type: none">- réunit les représentants de tous les pays membres;- établit la politique générale de l'OMC;- fixe le programme de travail et effectue un bilan des négociations.
Le conseil général	<ul style="list-style-type: none">- assure la permanence des travaux de l'OMC.
Les conseils spécialisés	<ul style="list-style-type: none">- assistent le conseil général, ils sont au nombre de trois:<ul style="list-style-type: none">• le conseil du commerce de marchandises;• le conseil du commerce des services;• le conseil des ADPIC (Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce).

Partie II: Les politiques commerciales

2. OMC

Organe de règlement des différends

- Il s'agit d'une structure ayant pour mission de trancher sur les différends commerciaux entre les pays membres.
- **la procédure de l'ORD:**
 - phase de consultation des parties en cause dans le différend;
 - désignation d'un groupe d'experts (nommé « panel ») qui doit rendre ses conclusions dans les six mois;
 - mise en application des décisions;
 - mesures éventuelles de rétorsion commerciale par le pays plaignant en attendant la mise en conformité de ses pratiques par l'autre partie.

Partie II: Les politiques commerciales

Création en 1995
d'une véritable
organisation
internationale

Cinq fonctions

- Administrer les accords commerciaux
- Servir de cadre pour les négociations commerciale
- le règlement des différends commerciaux
- le suivi des politiques commerciales nationales
- assistance technique

Les principes
fondamentaux

Non-discrimination
des partenaires à
l'échange (NPF,
traitement national)

Libéralisation progressive
et négociée du CI

Transparence des
politiques commerciales
et consolidation des
tarifs

Promotion d'une
concurrence loyale

Encouragement
des réformes
économiques

Les accords conclus
dans le cadre
de l'OMC

GATT

GATS

ADPIC

Les accords
complémentaires
sur l'agriculture et
le textile

Les accords concernant
les exceptions aux
principes fondamentaux

Premier bilan

Aspects positifs

164 membres, l'essentiel du CI
Elargissement du
champ d'intervention
Pouvoir de réglementation
des politiques économiques
nationales
Création de nouveaux
organes (ORD)

Limites

Permanence du
néoprotectionnisme,
Contestation des décisions
de l'ORD
Domaines non couverts
Blocage des négociations

Partie II: Les politiques commerciales

3. Les accords préférentiels

- Les accords de libre-échange et les préférences unilatérales permettent de bénéficier de préférences tarifaires, sous certaines conditions.

- Ils ont pour objectif de lever les barrières tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (formalités) au commerce entre deux pays ou groupes de pays.
- Il s'agit d'une exception du principe de la nation la plus favorisée NPF
- Parmi **les effets**: le détournement de trafic, les gains de création et une préparation au libéralisme

Partie II: Les politiques commerciales

3. Les accords préférentiels

- Prolifération des accords commerciaux préférentiels (ACPr) dont le nombre a plus que quadruplé ces 20 dernières années atteignant 300 ACPr en 2010 (13 ACPr par par membre de l'OMC en moyenne).
- Importance des accords de libre échange (ALE) dans les ACPr (3/4) soit (10 ALE par membre de l'OMC en moyenne).
- Passage d'une génération d'accords d'intégration superficielle, basée sur les schémas de démantèlement tarifaire, à une génération d'accords d'intégration profonde (Accords globaux et approfondis) impliquant une réduction des coûts commerciaux, des avantages partagés et intégration des filières de production.

Partie II: Les politiques commerciales

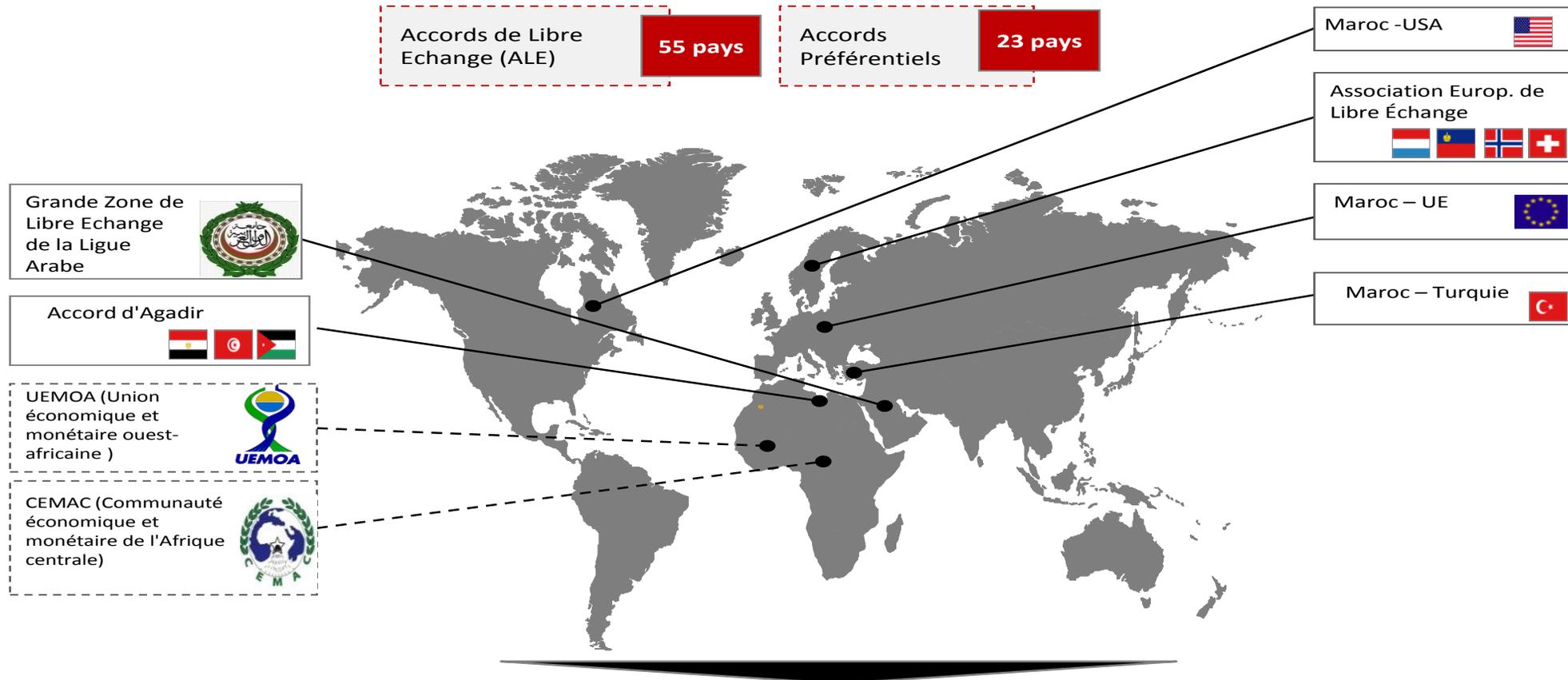
3. Les accords préférentiels

Type d'intégration	Caractéristiques
Zone de libre-échange	<ul style="list-style-type: none">- Suppression des droits de douane et des restrictions quantitatives aux échanges entre pays membres;- Maintien d'un tarif douanier propre à chaque pays vis-à-vis des pays non membres.
Union douanière	<ul style="list-style-type: none">- Zone de libre-échange;- Suppression du tarif douanier propre à chaque pays vis-à-vis des pays non membres et mise en place d'un tarif extérieur commun (TEC-droits de douane identiques pour tous les pays non membres)
Marché commun	<ul style="list-style-type: none">- Union douanière;- Libre circulation des hommes et des capitaux;
Union économique	<ul style="list-style-type: none">- Marché commun;- Harmonisation des politiques économiques;
Union économique et monétaire	<ul style="list-style-type: none">- Union économique;- Union monétaire (monnaie unique)

Partie II: Les politiques commerciales

3. Les accords préférentiels

Maroc et accords préférentiels



Un vaste réseau d'accords préférentiels et de libre-échange dans un marché qui compte 1 milliard de consommateurs, ayant un pouvoir d'achat des plus élevés du Monde.

4. Les politiques commerciales des PVD

Les années 1950 à fin 1970 ont été marquées par les politiques volontaristes de croissance industrielle mises en œuvre par certains PED.

Deux modèles émergent :

- le modèle d'Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI)
- le modèle d'Industrialisation par Promotion d'Exportations (IPE)

Dans les deux cas, **un rôle central est donné à la politique commerciale**

4. Les politiques commerciales des PVD

A. Le modèle d'Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI)

➤ Objectif : construire une industrie nationale

- en remplaçant progressivement les produits importés, satisfaisant la demande domestique, par une production locale ;
- ensuite exporter

4. Les politiques commerciales des PVD

A. Le modèle d'Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI)

➤ Résultat :

L'échec, souvent avancé de cette stratégie est expliqué par les éléments suivants :

- système complexe (mélange de systèmes de droits de douane, licences d'importation et de taux de change multiple pour faciliter les importations « prioritaires » et décourager les autres),
- difficile à gérer par des institutions publiques faibles

4. Les politiques commerciales des PVD

B. Le modèle d'Industrialisation par Promotion des Exportations

➤ Objectif :

L'industrialisation par intégration à l'espace industriel mondial / exportations.

4. Les politiques commerciales des PVD

B. Le modèle d'Industrialisation par Promotion des Exportations

➤ **Résultat :**

Généralement reconnu positif.

Toutefois:

- Nécessité de la prudence dans l'appréciation de cette stratégie;
- Beaucoup de PED exportateurs de produits manufacturés le sont par l'implantation de firmes étrangères

Exercice d'application

Le Maroc a signé un accord de libre échange avec la Turquie. Cet accord a permis une baisse des droits de douane sur les tables. Ces droits ont passé **de 40% à 0%**.

Pour un importateur de tables « Mobilis » qui importe 100000Dhs de la Turquie, le coût devient très bas. Les producteurs de tables ont déposé une plainte contre les produits importés de la Turquie.

1. Quelles sont les caractéristiques d'une zone de libre échange?
2. Combien l'importateur va économiser en se basant sur les droits déjà évoqués?
3. Qu'est ce que peut faire l'Etat pour freiner les importations émanant de la Turquie?
4. La Turquie dépose une plainte contre le Maroc. Qui va traiter cette plainte?

Exercice d'application 2

Le Maroc décide dans le cadre de sa politique commerciale le développement d'une nouvelle industrie dans le domaine d'Aéronautique. Il adopte plusieurs mesures afin de protéger ce secteur.

1. Quel est le type de protectionnisme qui a été adopté? Quels sont ses objectifs?
2. Quels sont les mesures qui peuvent être suivies par le Maroc?

Un producteur marocain importe des pièces détachées d'avions d'une valeur de 3.540.300 dhs vers le marché brésilien. Les droits d'importation ont passé de 5% à 50%. Notant que la TVA est égale à 20% et la TPI est égale à 0,25%

Exercice d'examen 2022

Le Maroc vient de signer un accord de libre-échange avec la Tunisie. Cet accord permet une baisse des droits de douane sur les meubles. Ces droits ont passé de 60% à 2,5%. Pour un importateur de meubles qui importe 2.500.000 Dhs de la Tunisie, le coût devient très bas.

1. Quels sont les effets des accords préférentiels ?
2. Quelle est la différence entre une zone de libre-échange et une union douanière ?
3. Notant que la TVA est égale à 20% et la TPI à 0,25%, combien l'importateur va économiser en se basant sur les droits appliqués ?
 - Les producteurs de meubles déposent une plainte contre les produits importés de la Tunisie vu l'augmentation spectaculaire des importations.
 1. Dans ce cas, qu'est-ce que peut faire l'État marocain pour freiner les importations émanant de la Tunisie (mesures) ?
 2. Quels sont les principes de l'OMC ?