

UNIVERSITÉ FRANÇOIS – RABELAIS DE TOURS

*ÉCOLE DOCTORALE « Sciences de
l'Homme et de la Société »*

GERCIE

UNIVERSITE LIBANAISE

Institut des Sciences sociales

THÈSE présentée par :

Patricia AL HABBAKI

soutenue le : 06 mai 2014

pour obtenir le grade de : **Docteur de l'université François – Rabelais de Tours**

Discipline/ Spécialité : Sciences économiques / Economie internationale

LES INCIDENCES DES POLITIQUES DE COMMERCE EXTERIEUR ET DE CHANGE SUR LES ECHANGES COMMERCIAUX DES PAYS DU MASHREK

(Liban, Syrie, Jordanie et Egypte)

THÈSE dirigée par :

**M MIRZA Daniel
M MAROUN Ibrahim**

Professeur des universités, Université François – Rabelais de Tours
Professeur des universités, Université Libanaise

RAPPORTEURS :

**Mme DISDIER Anne Célia
Mme RABAUD Isabelle**

Chargée de recherche 1^{ère} classe, INRA, HDR, Paris
Maître de conférences, HDR, LEO, Orléans

JURY :

**M MIRZA Daniel
M MAROUN Ibrahim
Mme DISDIER Anne Célia
M EL-CHLOUK Ghassan
Mme RABAUD Isabelle
M SAUCIER Philippe**

Professeur des universités, Université François – Rabelais de Tours
Professeur des universités, Université Libanaise
Chargée de recherche 1^{ère} classe, INRA, HDR, Paris
Professeur des universités, Université Libanaise
Maître de conférences, HDR, LEO, Orléans
Professeur des universités, LEO, Orléans

All that I am or hope to be, I owe to my father

Remerciements

Je tiens à remercier, tout particulièrement, mes directeurs de thèse Professeur Daniel Mirza et Professeur Ibrahim Maroun.

Professeur **Daniel Mirza** d'avoir consenti à diriger cette thèse, de m'avoir fait confiance, du temps qu'il m'a consacré et du soutien sans faille qu'il m'a apporté, durant la préparation de ce travail. Je lui suis très reconnaissante de m'avoir orientée dans mes recherches, grâce à ses précieux conseils, de m'avoir appris à être plus autonome, de m'avoir permis de clarifier ma pensée, parfois embrouillée, et pour son enthousiasme communicatif. J'ai été extrêmement sensible à ses qualités humaines de compréhension, tout au long de ce travail doctoral.

Ainsi, je souhaite exprimer ma gratitude à Professeur **Ibrahim Maroun** de m'avoir donné envie de réaliser une thèse sur le commerce, au travers de ses cours de DEA, et de m'avoir orientée dans le choix de ce sujet de thèse. Je le remercie également pour son accueil chaleureux à chaque fois que j'ai sollicité son aide, son encadrement et l'intérêt constant qu'il a porté à mon travail. La confiance dont il a fait preuve à mon égard a été, pour moi, une aide précieuse pour la réalisation de cette thèse.

Je ne sais comment exprimer ma gratitude à ces deux professeurs autrement qu'en leur promettant d'agir comme eux avec des étudiants dans ma situation, si un jour l'occasion m'en est donnée.

Un grand merci également au Professeur **Philippe Saucier** de m'avoir fait l'honneur de présider le jury de soutenance. Sa relecture attentive et ses intéressantes remarques m'ont beaucoup apporté.

Je remercie également profondément Professeurs **Anne Célia Disdier** et **Isabelle Rabaud** d'avoir accepté la tâche de rapporteuses, du temps qu'elles ont consacré à la lecture de cette thèse et à l'élaboration de leurs rapports. C'est avec joie que je les remercie pour leurs importants commentaires et conseils.

Je remercie également Professeur **Ghassan El-Chlouk** pour sa présence dans le jury ainsi que du temps qu'il a accordé à la lecture de cette thèse.

Mes remerciements vont également au Doyen de l'Université libanaise, Institut des Sciences sociales, Professeur **Frédéric Maatouk**, de m'avoir prodigué maints conseils avisés, de

m'avoir toujours encouragé à poursuivre mon doctorat en France, pour son orientation, sa disponibilité et son soutien.

Je tiens à témoigner toute ma reconnaissance à la **Direction de l'Université de Tours** pour la disponibilité de son personnel, leur aide, leur suivi et leur orientation, au niveau de toutes les procédures administratives nécessaires à l'achèvement de ce travail. C'est avec plaisir que je remercie, de façon particulière, **M^{me} Véronique Picard** et **M^{me} Hélène Lamy** pour leur disponibilité, de m'avoir entourée par leur gentillesse et d'avoir toujours été à mes côtés, au cours des préparations.

J'adresse également mes remerciements à la **Direction de l'Université libanaise** de m'avoir accordé une bourse d'excellence, afin de poursuivre mes recherches doctorales en France.

Finalement, **ma très chère famille** pour le soutien affectif qu'elle m'a assuré, la bonne humeur et la patience, dont elle a fait preuve tout au long de la réalisation de ce travail.

Ces remerciements ne peuvent s'achever sans une pensée toute particulière à **mon père**, dont la présence et l'encouragement sont, pour moi, les piliers fondateurs de ce que je suis et de ce que je fais.

Résumé

En dépit du renforcement de leur ouverture commerciale, le commerce extérieur des pays du Mashrek a presque toujours affiché des chiffres plutôt négatifs.

Selon la littérature, l'ouverture commerciale est une des conditions permettant une croissance vigoureuse d'un pays. Néanmoins, la tendance constatée à la lumière des données du commerce de ces pays, traduirait une réalité alarmante. L'ouverture ne s'est pas traduite par une accélération des niveaux des investissements, ni par une création d'emplois.

Est-ce que les politiques commerciales et de change, menées par les pays du Mashrek, sont responsables de cette persistance des déficits commerciaux ?

Motivée par l'aggravation remarquable du solde de la balance commerciale libanaise survenue dans le profil global des échanges extérieurs du Liban, la présente recherche examine le comportement dynamique des exportations et importations libanaises en comparaison avec ses pays voisins (la Syrie, l'Égypte et la Jordanie) dans un contexte économique régional et international en mutation, en proposant une analyse empirique des déterminants des flux commerciaux ayant pour objet d'établir dans quelle mesure la politique commerciale et de change seraient responsables des faits stylisés observés.

Alors que la littérature a investigué l'impact sur les valeurs d'exportation ou d'importation de certains de ces pays, elle n'a pas cherché à regarder par quel canal passe l'impact des politiques commerciales et celui des changes. Ces politiques sont-elles de nature à affecter le nombre et donc la diversification des produits exportés et importés (marge extensive du commerce) ? Alternativement, améliorent-elles ou détériorent-elles la valeur des échanges des produits traditionnellement échangés par ces pays (marge intensive) ?

La question est importante car si l'essentiel de l'ouverture bénéficie à l'accroissement des variétés (marge extensive) tant à l'exportation qu'à l'importation, cela suggère une réallocation des ressources des entreprises produisant des variétés avec une faible performance vers celles qui sont les plus performantes. Ainsi, nous nous intéressons, ici, en particulier, au nombre de produits échangés, souvent omis par la littérature du commerce méditerranéen, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce.

L'approche à laquelle nous avons eu recours dans cette étude repose sur l'estimation d'une équation de type gravitationnel pour expliquer les échanges bilatéraux, en traitant l'impact de la politique commerciale et de l'ajustement du change au dollar américain sur la croissance des échanges, et en décomposant l'effet total en marge extensive et en marge intensive.

Pour ce faire, nous avons utilisé des données de commerce désagrégées (soit 5 113 produits, au niveau le plus fin possible SH6) relatives aux échanges avec 200 pays partenaires, entre 1995 et 2007.

Comme déjà souligné, au vu du déficit chronique des balances commerciales de nos pays, il est clair que les accords commerciaux peinent à produire leurs effets. La recherche bibliographique menée nous a permis de déceler certains faits explicatifs, en mettant en évidence un problème au niveau des écarts entre les textes des accords et l'application pratique partielle ou non conforme aux dits textes. L'analyse des régimes politico-économiques de nos pays, notamment, en termes de poids continu de l'Etat dans l'économie et de mise sous la houlette de l'État de nombreux secteurs, nous a montré qu'au-delà des textes des accords et des réductions tarifaires, reflet d'une ouverture commerciale, plusieurs pays ont maintenu leur protectionnisme, en se servant des outils indirects, notamment sous la forme de subventions, des contingentements et des licences d'importation.

En calculant la variation des échanges sur la période considérée, nous avons ventilé la croissance des échanges entre deux tendances de diversification : tendance vers l'échange de nouveaux produits et tendance vers l'échange avec de nouveaux partenaires. Cette approche a indiqué que l'essentiel de la croissance globale des échanges de l'Egypte, la Jordanie et de la Syrie a été réalisé à partir d'une diversification en termes de produits. Le Liban aurait d'autant plus misé sur une diversification géographique.

Cette approche a, en outre, montré qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations et les importations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne et respectivement, de 0,13% et 0,21%. Ce surcroît d'exportations et d'importations est essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,67% et 0,85%). De même, une variation du change de 10%, implique une variation, dans le sens inverse, des exportations de nos pays de 0,59%. Le surcroît d'exportations et d'importations est également essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,86% et 1,5%).

Ces résultats montrent notamment que les politiques tarifaires traduisent un gain à la diversification des produits exportés et des biens finaux et intermédiaires importés, ce qui permet à ces pays de diversifier leur production et leur source d'approvisionnement. Ainsi, en dépit d'un déficit commercial persistant, les politiques d'ouverture apportent, tout de même, un gain de diversification pour ces pays, pour les producteurs et les consommateurs. Mais ce gain ne semble pas être suffisant pour améliorer la croissance de long terme de ces pays, toujours souffrant d'une instabilité politique et d'une insécurité contre laquelle la politique purement commerciale n'y peut rien.

Mots clés : Accords commerciaux ; Modèle de gravité ; Marges intensive et extensive ; Régimes de change fixe.

Résumé en anglais

Despite the strengthening of their commercial openness, the Mashreq countries trade has rather always displayed negative results.

According to the literature, opening up trade is one of the conditions leading to any country's vigorous growth. Nevertheless, the trend found in the light of these countries' trade data, indicates an alarming reality. The openness was neither translated into accelerated levels of investments nor created new job opportunities.

Are the trade and exchange rate policies pursued by the Mashreq countries responsible for this persistence in trade deficits ?

Motivated by outstanding worsening deflection of the trade balance in the overall Lebanese external trade profile, the current research examines the dynamic behavior of the Lebanese exports and imports compared to its neighboring countries (Syria, Egypt, and Jordan) in a regional and international changing economic context. An empirical analysis of the trade flows determinants was adopted in order to establish to what extent the trade and Exchange policies would be responsible for the observed stylized facts.

While the literature has investigated the impact of trade and Exchange policies on the exports or imports values for some of these countries, it has not sought to look through what channel passes such impact. Are these policies likely to affect the number and therefore the diversification of exported and imported products (extensive trade margin) ? Alternatively, enhance or degrade the value of traditionally exported products by these countries (intensive margin) ?

The question is important because if the bulk of the openness would lead to increased varieties (extensive margin) to both exports and imports ; this would suggest a reallocation of companies' resources producing varieties with a low performance to those that are better performing. Particularly in this case, we would be more interested in number of products traded, often omitted by the literature of Mediterranean trade, in order to better understand what lies behind the value of trade flows.

The approach adopted, in this study, is based on estimating an equation of gravitational type explaining bilateral trade while taking into consideration the impact of the commercial

policies and the adjustment of the exchange rate to the dollar on the growth of the trade, and by breaking down the total effect into extensive margin and intensive margin.

To do this, we have used disaggregated trade data (5113 products, to the finest level possible SH6) relating to exchanges among 200 partner countries, between 1995 and 2007.

Based on the above and in the light of the chronic deficit in the trade balance of our countries, it is clear that trade agreements are struggling to produce their effects. Bibliographic research has enabled us to detect certain explanatory facts, highlighting the level of discrepancies between the agreements' texts and the practical partial application or the non-compliance at all with the content of such texts. The analysis of our countries' politico-economic regimes, in particular, the continuous weight of the state in the economy and in the development of many sectors under its leadership, has showed us that : beyond the agreements' texts and tariffs' reductions, resultant of the trade openness, several countries have maintained their protectionism using indirect tools in the form of grants, quotas, and import permits.

By computing the variance in trade over the considered period, we have identified significant growth of exchanges between two trends of diversification : the trend towards the exchange of new products and the trend towards the exchange with new partners. This approach has indicated that the bulk of the overall growth of trade in Egypt, Jordan, and Syria has been achieved through a diversification in terms of products ; while Lebanon has especially focused on the geographic diversification.

In addition, this approach has depicted that a decrease in the tariffs' rates by one per cent has increased the exports and imports of the four countries, object of our study, on average and respectively by 0.13% and 0.21%. This addition on the exports and imports is mainly linked to the extensive margin (respectively 0.67% and 0.85%). Similarly, a variation of 10% in the Exchange rate would involve a variation in the opposite direction in the exports from our countries by 0.59%. The increase in the exports and imports is also mainly linked at the extensive margin (respectively 0.86% and 1.5%).

The above results illustrate that tariffs' policies are positively adding to the diversification of products exported, imported, whether intermediate or final goods, allowing these countries to broaden their production and their source of supply. Thus, and despite the persistent trade

deficit, openness policies are still bringing a gain of diversification for both producers and consumers. Unfortunately, this gain doesn't seem to be enough to improve the long-term growth of these countries, which are still suffering from political instability and insecurity against which trade policy can do nothing about.

Key words : Trade agreements ; Gravity model ; Extensive and Intensive margins ; fixed exchange rate regimes.

Sommaire

REMERCIEMENTS	3
RESUME	5
RÉSUMÉ EN ANGLAIS	8
SOMMAIRE	11
LISTE DES TABLEAUX	14
LISTE DES FIGURES	17
LISTE DES ANNEXES	20
LISTE DES SIGLES ET DES ABBREVIATIONS	21
INTRODUCTION	24
CHAPITRE I : ASPECTS INSTITUTIONNELS ET HISTORIQUES DES POLITIQUES COMMERCIALES ET DE CHANGE DES PAYS DU MASHREK	33
I- LES POLITIQUES COMMERCIALES	35
1- Régimes économiques et accords commerciaux	35
2- Répartition sectorielle des économies	44
2.1- La Syrie	44
2.2- L'Egypte	45
2.3- La Jordanie	46
2.4- Le Liban	46
3- Evolution du volume des échanges et des déficits commerciaux	47
4- Evolution de la structure de la balance commerciale	49
II- LES POLITIQUES DE CHANGE	54
CHAPITRE II : FAITS STYLISES DES ECHANGES COMMERCIAUX DES PAYS DU MASHREK	61
I- LES EXPORTATIONS	65
1- Evolution des exportations	65
2- Exportations moyennes par marché (par produit et par pays).....	70
3- Structure des exportations par produit	71
3.1- Exportations agricoles	75
3.2- Exportations industrielles	77
3.3- Exportations minérales.....	79
4- Structure géographique des exportations	81

4.1- Le Liban	82
4.2- La Syrie	83
4.3- L'Egypte	84
4.4- La Jordanie	85
II- LES IMPORTATIONS	87
1- Evolution des importations	88
2- Importations moyennes par marché (par produit et par pays)	90
3- Structure des importations par produit	92
3.1- Importations agricoles	93
3.2- Importations industrielles	95
3.3- Importations minérales	97
4- Structure géographique des importations	99
4.1- Le Liban	100
4.2- La Syrie	101
4.3- L'Egypte	102
4.4- La Jordanie	103
III- BALANCE COMMERCIALE, EQUILIBRE DES ECHANGES ET OUVERTURE COMMERCIALE	104
1- Solde de la balance commerciale	105
2- Taux de couverture	106
3- Degré d'ouverture	107
4- Politique tarifaire	108
CHAPITRE III : IMPACT DES POLITIQUES COMMERCIALES SUR LE COMMERCE DES PAYS DU MASHREK	114
I- LITTERATURE	117
II- METHODOLOGIE	121
1- Base théorique	121
2- De la théorie à la spécification économétrique	122
III- DONNEES	126
1- Données de commerce utilisées	126
2- Données de politique commerciale utilisées	127
2.1- Accords commerciaux	127
2.2- Barrières tarifaires	127
3- Autres données utilisées	128
IV- RESULTATS EMPIRIQUES DE L'IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LES ECHANGES COMMERCIAUX	128
1- Exportations	129
1.1- Impact de la géographie et de l'activité de production	129
1.2- Impact des politiques commerciales	130
1.2.1- Sensibilité des exportations aux accords commerciaux	130
1.2.2- Sensibilité des exportations aux tarifs	136
2- Importations	142

2.1- Impact de la géographie et de l'activité de production	142
2.2- Impact des politiques commerciales	142
2.2.1- Sensibilité des importations aux accords commerciaux	142
2.2.2- Sensibilité des importations aux tarifs	148
V- RESULTATS EMPIRIQUES DE L'IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LES MARGES INTENSIVE ET EXTENSIVE	154
1- Exportations	156
2- Importations	161
CHAPITRE IV : IMPACT DU CHANGE SUR LE COMMERCE BILATERAL DES PAYS EN DEVELOPPEMENT : VERS	
UNE NOUVELLE IDENTIFICATION	165
I- LITTERATURE	168
II- METHODOLOGIE	171
1- Base théorique	172
2- De la théorie à la spécification économétrique	173
III- DONNEES	177
1- Données de commerce utilisées	177
2- Données de change utilisées	178
3- Autres données utilisées	178
IV- RESULTATS EMPIRIQUES DE L'IMPACT DE L'AJUSTEMENT DU CHANGE SUR LES ECHANGES COMMERCIAUX	178
1- Exportations	179
2- Importations	188
IV- RESULTATS EMPIRIQUES DE L'IMPACT DE L'AJUSTEMENT DU CHANGE SUR LES MARGES INTENSIVE ET EXTENSIVE	196
1- Exportations	199
2- Importations	202
CONCLUSION	207
BIBLIOGRAPHIE	214
ANNEXES	220
ANNEXE 1 EXPORTATIONS SECTORIELLES A 4 DIMENSIONS	220
ANNEXE 2 IMPORTATIONS SECTORIELLES A 4 DIMENSIONS	226
ANNEXE 3 EXPORTATIONS SECTORIELLES A 3 DIMENSIONS	232
ANNEXE 4 IMPORTATIONS SECTORIELLES A 3 DIMENSIONS	235
RESUME	238
RÉSUMÉ EN ANGLAIS	240

Liste des tableaux

Tableau 1. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (MCO à 4 dimensions) ..	131
Tableau 2. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (Panel à 4 dimensions) ..	132
Tableau 3. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (difs-en-difs à 4 dimensions)	
.....	134
Tableau 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations (MCO à 4 dimensions)	138
Tableau 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations (Panel à 4 dimensions)	139
Tableau 6. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations	
(MCO et Panel à 4 dimensions)	141
Tableau 7. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (MCO à 4 dimensions) ..	144
Tableau 8. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (Panel à 4 dimensions) ..	145
Tableau 9. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (difs-en-difs à 4	
dimensions)	147
Tableau 10. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations (MCO à 4 dimensions)	150
Tableau 11. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations (Panel à 4 dimensions).....	151
Tableau 12. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les importations	
(MCO et Panel à 4 dimensions)	153
Tableau 13. Estimation de l'effet des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO à 3	
dimensions)	157
Tableau 14. Estimation de l'effet retardé des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO	
à 3 dimensions).....	158
Tableau 15. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations	
(MCO à 3 dimensions)	160
Tableau 16. Estimation de l'effet des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO à 3	
dimensions)	162
Tableau 17. Estimation de l'effet retardé des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO	
à 3 dimensions).....	163
Tableau 18. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les importations	
(MCO à 3 dimensions)	164
Tableau 19. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les	
exportations des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)	181
Tableau 20. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les	
exportations agricoles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)	183
Tableau 21. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les	
exportations industrielles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)...	185

Tableau 22. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations industrielles des pays à change fixe au USD (par section de produits) (MCT à 4 dimensions)	187
Tableau 23. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions).....	189
Tableau 24. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations agricoles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)	191
Tableau 25. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions) ..	193
Tableau 26. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (par section de produits) (MCT à 4 dimensions)	195
Tableau 27. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)	200
Tableau 28. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations agricoles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)	201
Tableau 29. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations industrielles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions).....	202
Tableau 30. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions).....	203
Tableau 31. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations agricoles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)	204
Tableau 32. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)	205
 Tableau A1 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles (MCO)	 220
Tableau A1 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles (Panel).....	221
Tableau A1 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles (MCO).....	222
Tableau A1 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles (Panel)	223
Tableau A1 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales (MCO)	224
Tableau A1 6. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales (Panel)	225
 Tableau A2 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles (MCO).....	 226
Tableau A2 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles (Panel)	227
Tableau A2 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles (MCO)	228
Tableau A2 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles (Panel)	229

Tableau A2 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales (MCO)	230
Tableau A2 6. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales (Panel)	231
Tableau A3 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles	232
Tableau A3 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles.....	233
Tableau A3 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales.....	234
Tableau A4 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles	235
Tableau A4 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles	236
Tableau A4 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales	237

Liste des figures

Figure 1. Evolution des exportations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)	65
Figure 2. Evolution des exportations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100 = 1995).....	68
Figure 3. Evolution de la moyenne pondérée par marché des exportations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)	71
Figure 4. Evolution du nombre des produits exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007.....	72
Figure 5. Evolution des exportations agricoles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars).....	75
Figure 6. Evolution des exportations agricoles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995)	76
Figure 7. Evolution du nombre des produits agricoles exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007	76
Figure 8. Evolution des exportations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)	77
Figure 9. Evolution des exportations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995).....	78
Figure 10. Evolution du nombre des produits industriels exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007	78
Figure 11. Evolution des exportations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)	80
Figure 12. Evolution des exportations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995)	80
Figure 13. Evolution du nombre des produits minéraux exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007	81
Figure 14. Evolution de la structure régionale des exportations libanaises en 1995 et 2007 (en pourcentage)	83
Figure 15. Evolution de la structure régionale des exportations syriennes en 1995 et 2007 (en pourcentage)	84
Figure 16. Evolution de la structure régionale des exportations égyptiennes en 1995 et 2007 (en pourcentage)	85
Figure 17. Evolution de la structure régionale des exportations jordaniennes en 1995 et 2007 (en pourcentage)	86
Figure 18. Evolution du nombre des pays clients du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007.....	87

Figure 19. Evolution des importations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)	88
Figure 20. Evolution des importations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100 = 1995).....	90
Figure 21. Evolution de la moyenne pondérée par marché des importations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)	91
Figure 22. Evolution du nombre des produits importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009.....	92
Figure 23. Evolution des importations agricoles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars).....	93
Figure 24. Evolution des importations agricoles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995)	94
Figure 25. Evolution du nombre des produits agricoles importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009	95
Figure 26. Evolution des importations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)	96
Figure 27. Evolution des importations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995).....	96
Figure 28. Evolution du nombre des produits industriels importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009	97
Figure 29. Evolution des importations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)	98
Figure 30. Evolution des importations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995).....	98
Figure 31. Evolution du nombre des produits minéraux importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009	99
Figure 32. Evolution de la structure régionale des importations libanaises en 1995 et 2009 (en pourcentage)	100
Figure 33. Evolution de la structure régionale des importations syriennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)	101
Figure 34. Evolution de la structure régionale des importations égyptiennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)	102
Figure 35. Evolution de la structure régionale des importations jordaniennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)	103
Figure 36. Evolution du nombre des pays fournisseurs du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009	104
Figure 37. Evolution du solde de la balance commerciale du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)	106

Figure 38. Evolution du taux de couverture des importations au Liban, en Syrie, Egypte et en Jordanie entre 1995 et 2007	107
Figure 39. Evolution du degré d'ouverture du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007	108
Figure 40. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2001.....	110
Figure 41. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2004.....	110
Figure 42. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2007.....	110
Figure 43. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2001	112
Figure 44. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2004	112
Figure 45. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2007	113

Liste des annexes

Annexes	220
Annexe 1 Exportations sectorielles à 4 dimensions	220
Annexe 2 Importations sectorielles à 4 dimensions.....	226
Annexe 3 Exportations sectorielles à 3 dimensions	232
Annexe 4 Importations sectorielles à 3 dimensions.....	235

Liste des sigles et des abréviations

AMF	Accords multifibres
BACI	Base pour l'analyse du commerce international
BIRD	Banque internationale pour le reconstruction et le développement
CCI	Chambre de commerce internationale
CEPII	Centre d'études prospectives et d'informations internationales
Comlang_off _{ij}	Langue commune
Contig _{ij}	Frontière commune
Curcol _{ij}	Colonie commune
Distw _{ij}	Distance entre le pays exportateur et le pays importateur
DTS	Droits de tirages spéciaux
EFTA	European free trade association
E _{USD/it}	Taux de change incertain de la monnaie locale du pays exportateur au USD
E _{USD/jt}	Taux de change incertain de la monnaie locale du pays importateur au USD
Fed	Réserve Fédérale Américaine
GAFTA	Greater arab free trade area
GDP _i	PIB du pays exportateur
GDP _{i_{hab}}	PIB du pays exportateur par habitant
GDP _j	PIB du pays importateur

GDP_{jhab}	PIB du pays importateur par habitant
i,j,t	3 dimensions respectives : pays exportateur (i), pays importateur (j), temps ou année (t)
i,j,k,t	4 dimensions respectives : pays exportateur (i), pays importateur (j), produit (k), temps ou année (t)
J	Nombre total de pays desservis
K	Nombre total de produits échangés
l	Logarithme
LagRTA	Variable RTA retardée
LagTarif	Variable Tarif retardé
LL	Livre libanaise
M	Importations
MCO	Méthode des moindres carrés ordinaires
MCT	Méthode des moindres carrés transformés
MR	Termes de la résistance multilatérale
NPF	Clause de la Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industrialisés
θ_k	Pondération qui représente la part du revenu de tous les pays partenaires importateurs k du pays i dans le revenu mondial
θ_m	Pondération qui représente la part du revenu de tous les partenaires exportateurs m vers le pays j dans le revenu mondial
PAC	Politique agricole commune

POP_i	Population du pays exportateur
POP_j	Population du pays importateur
RTA	Regional trade agreement
RTA_e	Regional trade agreement Egypt
RTA_j	Regional trade agreement Jordan
RTA_l	Regional trade agreement Lebanon
RTAs	Regional trade agreement Syria
SH6	Système harmonisé de la nomenclature du commerce international à six chiffres
$Tarif_{ijt_mean}$	Tarif moyen
$Tarif_e$	Tarifs concernant l'Egypte
$Tarif_j$	Tarifs concernant la Jordanie
$Tarif_l$	Tarifs concernant le Liban
$Tarif_s$	Tarifs concernant la Syrie
UEM	Union européenne monétaire
μ_{ijkt}	Résidu
WDI	World development indicators
X	Exportations
Z_{ijt}	Variable bilatérale de politique commerciale
λ	Effet fixe

Introduction

Les pays du Mashrek ont renforcé leur ouverture internationale, en signant plusieurs accords commerciaux ou en travaillant dans l'optique d'y adhérer, en simplifiant leur système et en révisant leurs accords commerciaux. En effet, ces pays ou la plupart se sont engagés dans toute une série d'accords de libre-échange avec différents partenaires commerciaux, notamment, l'accord d'association avec l'UE, la Grande zone arabe de libre-échange (GAFTA), les accords de l'OMC, le projet d'un traité de libre-échange avec les Etats-Unis, ainsi que les accords d'Agadir.

Cependant, en dépit du renforcement de leur ouverture commerciale, le commerce extérieur de ces pays a presque toujours affiché des chiffres plutôt négatifs. En considérant 1995 l'année de départ, le déficit commercial s'est creusé dans un pourcentage de 80,63% pour le Liban ; 770,3% pour la Syrie ; 61,19% pour l'Egypte et 273,83% pour la Jordanie, en 2007. Le poids du déficit commercial a représenté 39,32% du PIB libanais ; 19,24% du PIB syrien ; 13,37% du PIB égyptien et 49,62% du PIB jordanien en 2007¹.

Selon la littérature, l'ouverture commerciale est une des conditions permettant une croissance vigoureuse d'un pays. Néanmoins, la tendance constatée à la lumière des données ci-dessus, traduirait une réalité alarmante. L'ouverture ne s'est pas traduite par une accélération des niveaux des investissements, ni par une création d'emplois.

Au vu de l'expérience des Nouveaux pays industrialisés (NPI) (l'Inde, la Corée du Sud, la Chine, etc.) ayant décollé grâce à l'ouverture commerciale, s'il est indéniable que le commerce extérieur est un élément nécessaire pour la croissance économique de chaque nation et que la concurrence favorise une meilleure garantie d'une qualité supérieure des biens et services consommés, à des prix plus bas, dans quelle mesure les politiques commerciales et de change des pays du Mashrek impactent leur commerce ? Est-ce que les politiques commerciales et de change, menées par les pays du Mashrek, sont responsables de cette persistance des déficits commerciaux ?

Motivée par l'aggravation remarquable du solde de la balance commerciale des pays du Mashrek, survenue dans le profil global des échanges extérieurs de ces pays, la présente thèse examine le comportement dynamique des exportations et importations des pays du Mashrek

¹ CEPII (données du commerce), Banque mondiale (données du PIB), calcul de l'auteur.

(le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie) dans un contexte économique régional et international en mutation, et propose, ensuite, une analyse empirique des déterminants des flux commerciaux bilatéraux, en termes de politique commerciale et de change fixe au dollar américain, ayant pour objet d’établir si la croissance des échanges commerciaux s’est réalisée à la marge intensive (accroissement des échanges de biens classiquement vendus à des partenaires commerciaux traditionnels) ou à la marge extensive (nouveaux flux d’échanges de biens nouveaux ou vers de nouveaux partenaires commerciaux).

Autrement dit, cette thèse traite l'impact de la politique commerciale et de change sur le commerce de ces pays, en tentant de répondre à des questions telles que :

Où mènent les politiques de commerce extérieur des pays du Mashrek ainsi que les politiques de change fixe au dollar américain des pays en développement ? vers plus ou moins d’échanges commerciaux ? vers une spécialisation ou diversification des échanges ? vers quels types de produits ? vers une augmentation ou une diminution du nombre de produits échangés?

Si ces pays ont signé plusieurs accords commerciaux ces dernières années, cela montre bien qu'ils s'ouvrent mais au-delà de cette ouverture, il n'y a pas d'étude précise sur l'impact de ces politiques sur leur commerce, ni les types de produits qu'ils arrivent à commercer, ni le nombre de produits échangés.

De même, si la question de l'impact de la politique de change fixe au dollar américain sur le commerce bilatéral paraît traditionnelle à première vue, celle-ci n'a toujours pas trouvé une réponse claire dans la littérature économique, étant donné la relation endogène entre taux de change et commerce international, rendant extrêmement difficile l'identification du sens de la relation pouvant exister entre change et flux commerciaux. Cette thèse propose un moyen simple d'identification de l'impact du change sur les flux commerciaux et présente, ainsi, un apport en termes de méthodologie, en considérant le change comme étant une variable exogène, du fait du choix de notre échantillon limité à tous les pays en développement dollarisés. Etant donné leur petite taille économique, ces pays se caractérisent par leur renonciation à la politique monétaire autonome ou par leur recours à des contrôles de capitaux afin de maintenir leurs taux de change indexés au dollar américain. Par conséquent, la valeur du taux de change de leurs monnaies nationales au dollar américain serait déterminée par la

Réserve Fédérale Américaine (Fed), ce qui permet d'éviter le problème d'endogénéité existant entre le change et le commerce, supprimant ainsi tout lien de causalité inverse.

En outre, alors que la littérature récente s'est concentrée sur les déterminants du choix de régime de change (Edwards, 1999 ; Markiewicz, 2006 ; Levy-Yeyati et al., 2010 ; Berdiev et al., 2012) plutôt que sur ses effets sur les variables macroéconomiques, cette thèse traite l'impact du change fixe au dollar américain et flexible au reste du monde sur le commerce bilatéral.

Un autre apport se traduit en termes de politique économique. Il existe une littérature sur l'impact du rattachement au dollar américain sur les échanges bilatéraux à la fois avec les Etats-Unis et avec tous les autres pays qui ont fixé leurs monnaies au dollar américain ; cependant, l'impact de la variation de la monnaie de base (le dollar américain) sur le commerce avec tous les autres pays n'a pas été traité. Certains travaux ont abordé les effets du change fixe et d'autres les effets du change variable, notre étude se situe entre les deux, en analysant les effets du change flexible du dollar américain, rattaché à la monnaie nationale. Il s'agit d'estimer l'impact indirect de la fixation du change aux Etats-Unis sur le commerce avec les pays du reste du monde, en tentant de répondre aux questions suivantes :

Comment le change fixé à une même monnaie variable impacte le commerce avec les autres pays ? Y-aurait-il des effets indirects de la fixité du taux de change sur le commerce avec le reste du monde ? En termes de policy, dans quelle mesure une politique de change fixe au dollar américain serait bénéfique pour le commerce ?

En raison de l'intérêt particulier que porte la politique économique aux secteurs économiques productifs et créateurs d'emplois, nous étudierions l'impact de la politique commerciale et du change fixe au dollar américain sur le commerce agricole et manufacturier.

Ainsi, la question centrale sera d'aller plus loin dans les détails, afin de cerner l'impact de la politique commerciale et du change sur les exportations et les importations, au niveau le plus détaillé des produits à 6 niveaux de désagrégation (SH6), où près de 5000 produits sont potentiellement concernés, et d'examiner dans quelle mesure la politique commerciale et du change fixe au dollar américain seraient responsables des faits stylisés observés.

La littérature ayant investigué l'impact sur les valeurs d'exportation ou d'importation de certains pays, n'a pas cherché à regarder par quel canal passe l'impact des politiques et celui

des changes. Ces politiques sont-elles de nature à affecter le nombre et donc la diversification des produits exportés et importés (marge extensive du commerce) ? Alternativement, améliorent-elles ou détériorent-elles la valeur des exportations des produits traditionnellement exportés par ces pays (marge intensive) ?

La question est importante car si l'essentiel de l'ouverture bénéficie à l'accroissement des variétés (marge extensive) tant à l'exportation qu'à l'importation, cela suggère une réallocation des ressources des entreprises produisant des variétés avec une faible performance vers celles qui sont les plus performantes. En effet, selon les modèles de la *new new trade theory* (Melitz, 2003), l'ouverture, en accroissant le nombre de concurrents étrangers évince les moins performantes, tout en réallouant les ressources vers les entreprises les plus résistantes, bénéficiant, désormais, d'un accès plus facile aux marchés étrangers.

En outre, l'accroissement des exportations par le biais d'une augmentation des volumes, à la marge intensive, peut indiquer qu'un pays optimise son avantage comparatif et que les entreprises des secteurs concernés exploitent des économies d'échelle et gagnent en efficience. Cependant, cette stratégie peut présenter un inconvénient : si les pays sont trop dépendants de certains biens exportables, les prix à l'exportation peuvent chuter, sous l'effet de l'élargissement de l'offre et d'une plus forte volatilité due à des chocs exogènes. C'est pourquoi un panier d'exportations diversifié est censé limiter au minimum la variabilité des recettes d'exportation, tout en réduisant les risques de détérioration des termes de l'échange et en encourageant l'innovation. La création de nouveaux produits ou de produits de meilleure qualité, de même que la mise en place de nouveaux partenariats commerciaux, peuvent stimuler la productivité et l'activité économique.

Ainsi, nous porterons une attention particulière au nombre de produits échangés, souvent omis par la littérature du commerce, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce.

Le cadre théorique dans lequel nous situons notre étude provient de plusieurs contributions à la littérature sur le commerce international qui ont mis en relief l'importance générale de la marge intensive et extensive comme facteur de contribution à l'expansion des exportations.

Parmi les travaux empiriques antérieurs distinguant marges extensive et intensive, Eaton et al. (2004) trouvent, à partir de données des douanes françaises relatives à l'année 1986, que la marge extensive explique la majeure partie de la variance des exportations en coupe.

L'étude s'inspire également de Ghironi et Melitz (2005). Ces auteurs intègrent les chocs macroéconomiques internationaux dans leur modèle du commerce international, aujourd'hui familier, qui repose sur des fondements microéconomiques où seules les entreprises plus productives exportent, et des chocs exogènes favorisent l'entrée des entreprises au marché intérieur et au marché d'exportation, ou les en excluent.

Nous nous sommes référés également au modèle de gravité de la nouvelle génération, qui s'inspire de Baier et Bergstrand 2009 ou encore d'Anderson et van Wincoop 2003. Ce modèle, permettant un calcul plus complet de l'impact des changements des coûts commerciaux, tient compte de l'ouverture multilatérale des pays étudiés et de leurs partenaires, susceptibles d'influencer les relations bilatérales. Dans l'estimation d'un modèle de gravité, il est essentiel d'analyser non seulement la résistance bilatérale aux échanges, c'est-à-dire les obstacles au commerce entre une paire de pays, mais aussi la résistance multilatérale du commerce (MR), c'est-à-dire les obstacles au commerce auxquels chaque pays fait face avec tous ses partenaires commerciaux.

En effet, dans le cas d'une relation bilatérale entre deux pays, plus chacun des deux partenaires a des coûts de transaction élevés vis-à-vis du reste du monde, plus ils seront disposés à commercer entre eux. Le raisonnement inverse est aussi vrai : plus deux pays sont proches du reste du monde, ceux-ci disposant alors d'importantes alternatives, le commerce entre eux aura tendance à diminuer.

Anderson et van Wincoop (2003) sont les premiers à montrer qu'il fallait analyser les effets indirects de la politique commerciale, en tenant compte des résistances multilatérales qui étaient elles-mêmes considérées comme endogènes aux barrières commerciales observées.

Baier et Bergstrand (2009) simplifient le travail proposé par Anderson et van Wincoop, en montrant que nous pouvons approcher les résistances multilatérales par des moyennes pondérées des barrières de chaque partenaire au reste du monde.

L'impact commercial serait ainsi la somme de deux termes : un effet direct, proportionnel au changement tarifaire, et un effet indirect, qui dépend de la variation de la résistance multilatérale.

Une fois les estimations de l'élasticité obtenues, l'effet direct des tarifs peut être calculé à l'aide des données sur les changements tarifaires bilatérales. Le calcul de l'effet indirect est basé sur le calcul des termes multilatéraux accords commerciaux et tarifs. L'effet total des échanges est défini comme la somme des effets directs et indirects.

Dans cette perspective, nous traiterons l'impact de la politique commerciale et de l'ajustement du change au dollar américain sur la croissance des échanges, ainsi que sur les marges intensive et extensive, dans un modèle de gravité. En effet, l'approche à laquelle nous aurons recours repose sur l'estimation d'une équation de type gravitationnel pour expliquer les échanges bilatéraux, et décompose l'effet total en marge extensive et en marge intensive.

Nous commençons par une estimation en moindres carrés ordinaires (MCO traditionnel), nous introduisons, ensuite, les variables multilatérales, puis, nous utilisons le modèle à effets fixes, en panel, pour capter les effets individuels pays et produit (au niveau SH2), et ce, en exploitant les quatre dimensions : pays exportateur (i), pays importateur (j), produit (k) et année (t).

Pour décrire l'effet sur le commerce d'un pays avec un autre, nous nous intéressons à une variance uniquement temporelle du change. Or comme le change varie dans le temps et selon les pays j (ou i), il faut prévoir des effets fixes pour capter ces derniers et laisser la covariance entre change et commerce se faire au sein d'un individu donné (et selon le temps seulement). Pour cela, nous tenons compte des effets fixes pays exportateur i, pays importateur j, produit k et temps t, en utilisant la méthode de "la déviation à la moyenne" ou encore définie comme une méthode de moindres carrés transformés (MCT). Plus précisément, pour un ensemble de pays exportateurs, importateurs, produits et années {i, j, k, t}, nous transformons toutes les variables en déviation par rapport à leur moyenne, et nous intégrons à l'équation de gravité des effets fixes pays exportateur, pays importateur, produit et temps, en exprimant toutes les variables gravitaires en termes de déviations à la moyenne. Cette méthode qui indique comment le commerce évolue pour un triplet selon le temps, est plus appropriée que la spécification traditionnelle de l'équation du commerce.

Pour ce faire, nous puisons nos données de la Base analytique du commerce international (BACI), construite par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) et issue de la base Comtrade des Nations Unies. BACI qui couvre des données de commerce désagrégées, d'environ 200 pays et 5113 produits entre 1995 et 2007, nous permet d'obtenir une matrice du commerce mondial au niveau le plus fin possible (système harmonisé à 6 chiffres-SH6).

Concernant les données de politique commerciale, nous utilisons la base de données RTA élaborée par José De Sousa, alors que les barrières tarifaires sont extraites de la base de données MAcMap-SH6. Les valeurs du PIB et de la population sont obtenues à partir des données de la Banque mondiale, *World Development Indicators (WDI)*. Les variables gravitaires : la distance, la langue, la contiguïté et les liens coloniaux, sont puisées de la base de données Geo-Dist du CEPII.

Quant à la base de données du change, elle est obtenue à partir des *Penn world tables*.

L'approche utilisée a montré qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations et les importations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne et respectivement, de 0,13% et 0,21%. Ce surcroît d'exportations et d'importations est essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,67% et 0,85%). De même, une variation du change de 10%, implique une variation dans le sens inverse des exportations de nos pays de 0,59%. Le surcroît d'exportations et d'importations est également essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,86% et 1,5%).

Ces résultats montrent, notamment, que les politiques tarifaires traduisent un gain à la diversification des produits exportés et des biens finaux et intermédiaires importés, ce qui permet à ces pays de diversifier leur production et leur source d'approvisionnement. Ainsi, en dépit d'un déficit commercial persistant, les politiques d'ouverture apportent, tout de même, un gain de diversification pour ces pays pour les producteurs et les consommateurs. Mais ce gain ne semble pas être suffisant pour améliorer la croissance de long terme de ces pays, toujours souffrant d'une instabilité politique et d'une insécurité contre laquelle la politique purement commerciale n'y peut rien.

Cette thèse est organisée comme suit :

Le premier chapitre introduit et met en perspective les aspects historiques et institutionnels des politiques commerciales et de change des pays du Mashrek. En effet, il nous paraît important de faire un tour sur l'évolution des aspects historique et institutionnelle de la politique de commerce extérieur et de la politique de change adoptées par les pays du Mashrek, dans le but de mieux comprendre les structures de ces pays, - qui ne sont pas sans conséquence sur l'état de leur balance commerciale-, aux niveaux de leur régime économique et de la répartition sectorielle de leurs économies. Nous considérons que ce chapitre est susceptible de favoriser une initiation à une meilleure compréhension des aspects historiques et institutionnels qui influencent le commerce extérieur des pays du Mashrek.

Après avoir illustré, dans un premier chapitre, les politiques de commerce extérieur ainsi que les politiques de change des pays du Mashrek, le deuxième chapitre examine les caractéristiques de leur commerce extérieur, dans le but de mettre en évidence un certain nombre de faits stylisés au niveau des exportations, des importations, du solde de la balance commerciale et des indicateurs d'ouverture commerciale.

Quant aux troisième et quatrième chapitres, ils se penchent sur les résultats empiriques qui montrent respectivement l'impact de la politique commerciale et de l'ajustement du change au dollar américain, sur la croissance des échanges, ainsi que leurs impacts sur les marges intensive et extensive.

Chapitre I : Aspects institutionnels et historiques des politiques commerciales et de change des pays du Mashrek

Les pays du Mashrek ont renforcé leur ouverture internationale en signant plusieurs accords commerciaux ou en travaillant dans l'optique d'y adhérer, en simplifiant leur système et en révisant leurs accords commerciaux.

Si ce n'est que depuis l'an 2000 qu'il a été décidé de tourner le modèle d'économie dirigée de la Syrie en faveur d'une économie "sociale de marché", et de libéraliser largement l'économie jordanienne (sous l'égide du FMI), et si ce n'est qu'en 2009 que le taux moyen pondéré des droits de douane en Egypte a été ramené de 14,9% à 6,9% (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013), malgré la signature des accords de l'OMC en 1995, le Liban aurait opté pour une libéralisation des échanges de biens, de services, de change et de capitaux, depuis plus d'un demi-siècle, à un moment où l'interventionnisme protectionniste régnait partout, et pourtant, il est un des pays où le déséquilibre de la balance commerciale est le plus grave.

En dépit du renforcement de leur ouverture commerciale, le commerce extérieur des pays du Mashrek a presque toujours affiché des chiffres plutôt négatifs. En effet, en considérant 1995 année de départ, le déficit commercial s'est creusé, en 2007, dans un pourcentage de 80,63% pour le Liban ; 770,3% pour la Syrie ; 61,19% pour l'Egypte et de 273,83% pour la Jordanie, en 2007. Le déficit commercial, en 2007, a représenté 39,32% du PIB libanais ; 19,24% de celui de la Syrie ; 13,37% de celui de l'Egypte et 49,62% du celui de la Jordanie¹.

Si selon la littérature, le commerce extérieur est généralement considéré comme une option pour réaliser un taux de croissance vigoureux créant un grand nombre d'emplois, la tendance constatée à la lumière des données ci-dessus, traduirait une réalité alarmante : le défaut de compétitivité de ces pays ne favorise ni l'activité réelle, ni les réserves en devises de ces pays.

¹ CEPPI (données du commerce), Banque mondiale (données du PIB), calcul de l'auteur.

Au vu de l'expérience des NPI ayant décollé grâce à l'ouverture commerciale (l'Inde, la Corée du Sud et la Chine), s'il est indéniable que le commerce extérieur est un élément nécessaire pour la croissance économique de chaque nation, dans quelle mesure les politiques commerciales et de change de ces pays impactent leur commerce ?

Au fur et à mesure que nous avançons dans notre recherche, nous tenterons de répondre en profondeur à la question cruciale de savoir le véritable impact des politiques commerciales et de change sur le commerce des pays du Mashrek et des pays en développement.

Ce chapitre introduit et met en perspective la politique de commerce extérieur et de change des pays du Mashrek. En effet, il nous paraît important de présenter l'évolution historique et institutionnelle des pays du Mashrek, en termes de politique de commerce extérieur et de change, dans le but de mieux comprendre les structures de ces pays, - qui ne sont pas sans conséquence sur l'état de leur balance commerciale -, aux niveaux de leur régime économique et de la répartition sectorielle de leurs économies.

A cet effet, nous avons eu recours à une recherche bibliographique et documentaire portant sur les ouvrages, les articles et les documents statistiques, une recherche webographique ayant trait directement ou indirectement au sujet, ainsi qu'à une analyse de contenu des différents accords commerciaux signés par les pays du Mashrek.

Au vu du déficit chronique des balances commerciales de nos pays, il est clair que les accords commerciaux peinent à produire leurs effets. La recherche bibliographique menée nous a permis de déceler certains faits explicatifs. En effet, notre recherche a pu mettre en évidence un problème au niveau des écarts entre les textes des accords et l'application pratique partielle ou non conforme aux dits textes. L'analyse des régimes politico-économiques de nos pays, notamment, en termes de poids continu de l'Etat dans l'économie et de mise sous la houlette de l'État de nombreux secteurs, nous a montré qu'au-delà des textes des accords et des réductions tarifaires, reflet d'une ouverture commerciale, plusieurs pays ont maintenu leur protectionnisme, en se servant d'outils indirects, notamment sous la forme des subventions, des contingentements et des licences d'importation.

Notre travail consiste à établir, d'abord, les aspects historiques et institutionnels de la politique du commerce extérieur adoptée par les pays du Mashrek. Nous nous penchons, ensuite, sur ceux de la politique de change des dits pays.

Nous considérons que ce chapitre est susceptible de favoriser une initiation à une meilleure compréhension des aspects historiques et institutionnels qui influencent le commerce extérieur des pays du Mashrek.

I- Les politiques commerciales

Dans le cadre de l'étude de la politique commerciale, nous traitons, d'abord, les régimes économiques adoptés par les pays du Mashrek et les accords commerciaux conclus, avant d'analyser la répartition sectorielle de leurs économies, ainsi que l'évolution du volume des échanges et des déficits commerciaux, aussi bien que celle de la structure de leur balance commerciale, sur plusieurs années.

1- Régimes économiques et accords commerciaux

Depuis l'an 2000, le gouvernement libanais applique des taxes relativement basses : 86 pour cent des marchandises importées sont soumises à des droits de douane à l'importation égaux ou inférieurs à 5% (Ministère de l'Economie et du Commerce du Liban, 2008).

Alors que le régime économique au Liban est proche du libéralisme classique depuis 1947¹, ce n'est que depuis quelques années que la Syrie a décidé de se tourner vers une économie "sociale de marché". En effet, au début des années 1990, la difficulté du secteur public syrien à générer suffisamment de croissance, a poussé la Syrie à sortir progressivement du modèle d'économie dirigée. Une série de réformes réglementaires et économiques ont été lancées, afin de faciliter le commerce avec ce pays, et depuis la vague de libéralisation économique lancée à partir de 2000, la situation économique de la Syrie s'était améliorée sous l'effet des efforts de désétatisation de l'économie syrienne : le PIB ayant plus que doublé en 5 ans et le taux de croissance s'élevant autour de 4% (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014). Toutefois, avec un PIB par habitant d'environ 1000\$, la Syrie faisait toujours partie des pays relativement pauvres (135^{ème} rang mondial sur 226) en 2001 (Jean-Pierre Bel, 2003).

En effet, en dépit de l'ouverture dont a fait preuve la Syrie, de nombreux secteurs demeurent sous la houlette de l'État et bénéficient de nombreuses subventions. En 2010, la Syrie a mis en

¹ Les libertés économiques (de l'initiative privée, des prix, de la concurrence, des échanges extérieurs, du change, et de la circulation des capitaux) sont totales, depuis la sortie du Liban de la zone franc en 1947.

place une série de mesures¹ pour protéger les industries émergentes du pays contre les importations, qui font concurrence aux produits locaux, suite à la signature de nombreux accords de libre-échange et l'abaissement des tarifs douaniers. Ces mesures comprenaient essentiellement une augmentation des tarifs douaniers sur les produits importés qui concurrencent les produits de l'industrie locale, ainsi que l'octroi de subventions. La loi de finance pour 2013 a prévu un accroissement de 24,6% des subventions pour l'électricité et les produits de première nécessité (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014). En outre, l'Etat syrien impose des restrictions aux exportations de denrées alimentaires, pour lutter contre l'inflation.

Selon Jean-Pierre Bel, dans son rapport des travaux parlementaires, au vu du poids continu de l'Etat dans l'économie syrienne, celle-ci souffre toujours de trois maux essentiels qui entravent le développement de son commerce extérieur : c'est une économie contrainte, bureaucratisée et en panne de financement.

- C'est une économie contrainte par la faiblesse de ses ressources internes et sa dépendance à l'égard de quelques productions comme le pétrole ou l'eau ;
- C'est une économie bureaucratisée, dans l'agriculture où les coopératives d'Etat restent importantes ; et dans l'industrie, marquée par les conceptions marxistes de division du travail et l'effort consenti au profit de l'industrie lourde ; ainsi que par une sous-productivité très importante dans les services ;
- C'est, enfin, une économie avec un secteur bancaire embryonnaire et maîtrisé par l'Etat. Ce dernier point est à l'origine du troisième mal de l'économie syrienne : son défaut de financement. De fait, la Syrie ne dispose toujours pas d'un secteur bancaire performant qui est un monopole de l'Etat depuis le début du pouvoir Baas (1963-1966, puis de 1970 jusqu'à nos jours). Mais ce secteur souffre, tout à la fois, de l'inadaptation de son organisation, de son exemption des règles concurrentielles, de la défiance des investisseurs, de l'absence de certaines spécifications techniques (ratios prudentiels, règles de comptabilité) et de la carence de l'infrastructure technique nécessaire à un système de paiement interbancaire. Aussi son rôle dans le financement de l'économie privée est-il bien modeste.

¹ Décret 24/2010 du président syrien Bachar el-Assad émis le 22 juin 2010.

Selon ce même rapport, le secteur public, employant plus de 42,5% de la population active, présente de lourds handicaps : faible productivité, appareil productif vieilli, productions souvent inadaptées au marché, mauvaise gestion financière et corruption, et il n'est toujours pas officiellement envisagé de procéder à d'importantes privatisations. Or, les entreprises publiques syriennes ne sont pas adaptées à une « gestion de marché ». 104 sociétés du secteur public souffrent d'une quasi-absence de planification stratégique, de formation et de nouvelles technologies. L'organisation du secteur public est constituée de six organes centraux qui en sont chargés et la prise de décision est toujours centralisée au profit des Présidents-directeurs généraux d'entreprise. De ce fait, l'économie syrienne se caractérise par certains monopoles publics, notamment en matière d'importation, de métallurgie, de textiles, de production laitière, qui vont à l'encontre des principes des accords de libre-échange de l'OMC.

Par contre, la Jordanie, disposant de peu de ressources naturelles (absence d'hydrocarbures, pénurie d'eau)¹, est l'un des pays de la région les plus engagés dans les réformes (privatisations, réformes fiscales (introduction de la TVA), ouverture du secteur bancaire, etc.).

Si l'économie jordanienne a maintenu les subventions (à l'origine d'un déficit budgétaire relativement important : 11% du PIB en 2012²), celle-ci a été largement libéralisée et privatisée dans les années 2000, période de forte croissance. Sous l'égide du FMI, ces réformes économiques récentes, visant à libéraliser le commerce et à attirer les investissements, ont permis à la Jordanie d'afficher de bonnes performances : le taux de croissance du PIB a été de 2,8% pour l'année 2012 (2,6% en 2011) (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014).

Concernant l'Egypte, dans leur ouvrage, Sami Aziz et Françoise Clément (2008) montrent que l'ambitieuse politique de substitution aux importations, initiée par ce pays au lendemain des cinq années de conflit avec Israël, a entraîné une progression rapide des importations égyptiennes, accentuée par la hausse des prix mondiaux. Les exportations, étant composées pour les deux tiers d'hydrocarbures et pour un dixième de fibre de coton. Notons que le secteur textile a, souvent, été en crise, à cause de la concurrence internationale. Ce n'est que

¹ Les phosphates, le potassium et le calcaire sont les seules ressources naturelles du pays. Il est à noter que 6 gisements d'uranium ont été identifiés, représentant 3% des réserves mondiales, mais restent à ce jour non exploités.

² Le FMI a incité les autorités jordanienues à la réduction du déficit budgétaire, sur la réforme du système public des pensions.

dès la seconde moitié des années 1980, que l'Égypte s'est engagée dans la voie de la libéralisation commerciale, et qu'elle a parachevée par le programme de redressement économique et de restructuration entrepris avec le soutien du FMI, de la BIRD et des principaux pays donateurs. La libéralisation progressive du commerce extérieur en Égypte a commencé ainsi véritablement en 1986 avec la suppression du système de validation préalable, par l'administration, des permis d'importation. Les tarifs douaniers ont été alors restructurés et révisés à la baisse : en 1986, le nombre de catégories tarifaires a été réduit de 43 à 10 et leur variation de 5% à 160%, à l'exception des denrées alimentaires taxées à 1% seulement. Les tarifs les plus élevés ont concerné les produits de luxe (automobile), tandis que les denrées alimentaires, les biens d'équipement et les produits intermédiaires ont été faiblement taxés. Des détaxes ont été accordées sur les produits intermédiaires, dans l'objectif de promouvoir l'industrie locale de l'assemblage. En 1989, toutes les catégories de tarif ont subi une réduction de 50% et le maximum a baissé de 160% à 120%, afin de remédier à l'impact de la dévaluation de la livre égyptienne, puis à 100% en 1991, abstraction faite des automobiles de luxe, du tabac et des boissons alcooliques, non soumis à ce maximum. Certaines mesures appliquées par l'Égypte ont dépassé celles prévues dans les accords signés, notamment, la réduction des taux douaniers.

La stratégie de la substitution aux importations, adoptée par l'Égypte, au cours des trois dernières décennies, a été édifiée sur les restrictions non douanières, incluant l'embargo total sur l'importation de certains produits, le système du consentement préalable ou des lettres de crédit pour l'importation ainsi que l'application de critères de qualité s'ajoutant aux tarifs douaniers élevés. Ces restrictions aux importations ont été peu à peu réduites, ne s'appliquant plus qu'à 571 produits, 105 puis 26 produits en 1989, 1991 et 1993. Le programme de réforme a prévu la suppression progressive des restrictions, en matière de normes draconiennes de qualité. Il s'agit des normes motivées par des critères d'hygiène, de sécurité nationale et de religion.

Selon ces mêmes auteurs, des stimulants à l'exportation ont été lancés, notamment, la suppression des obstacles administratifs à l'exportation. Parmi ces obstacles, on y trouvait, notamment, le système de consentement préalable, l'imposition de prix minima, les contingents d'exportation, l'instauration des permis temporaires remplaçant la lettre de crédit par une police d'assurance et la mise en place du système du *drawback* assurant aux importateurs le remboursement des droits de douanes sur les intrants des produits exportés.

Contrairement au cas le plus fréquent où l'ajustement structurel met l'accent sur le développement des exportations, le programme de réforme égyptien a surtout réduit les entraves à l'importation, de façon à laisser opérer la « sélection naturelle » en faveur des entreprises les plus performantes et des productions dirigées vers l'exportation. Mais l'application du programme d'ajustement structurel semble avoir affecté les exportations du secteur privé davantage que celles des firmes publiques (la suppression du soutien financier de l'État ayant perturbé leur production et fortement relevé leurs coûts).

Le marché égyptien s'est ouvert progressivement, depuis la signature des accords de l'OMC. L'Égypte, classée parmi les Etats les moins avancés, a obtenu un délai supplémentaire d'un an pour soumettre la charte de ses obligations et avantages prévus par l'article 11 des accords de l'OMC, en 1995. Elle a bénéficié, en outre, d'une assistance technique à la diversification de la production, la promotion des exportations et la stimulation des activités liées au commerce.

L'impact des accords de l'OMC sur le commerce extérieur en Egypte s'est traduit par des réductions tarifaires : en 2009, l'Égypte, membre de l'OMC, a ramené le taux moyen pondéré des droits de douane de 14,9% à 6,9% (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013).

Dans le domaine agricole, les accords de l'OMC ont stipulé que les tarifs douaniers de l'Égypte sur les produits agricoles importés soient réduits de 24%, avant 2005 (cas de tous les pays en développement). Le montant total des subventions à l'agriculture doit être abaissé de 13,3%, avant 2005. Seules ont été exemptées les dépenses de recherche et de développement ainsi que les aides spécifiques à certaines régions et certains producteurs. Le volume des produits agricoles subventionnés devait être réduit de 14% par les pays en développement, avant 2005. La suppression des subventions aux céréales, viandes et produits laitiers que l'Égypte importe annuellement pour près d'un milliard de dollars n'a pas été censée entraîner nécessairement une hausse de leurs prix, certains gros fournisseurs, tels les États-Unis et l'Australie, ayant des capacités de production excédentaires. En outre, les pays en développement, dont l'Égypte, ont obtenu le droit de compenser les hausses des prix qui résultent de l'annulation des subventions. Ces compensations ont pris la forme d'assistance alimentaire et de financement du développement agricole.

Dans le domaine des textiles et habillement, les accords de l'OMC ont prévu une introduction progressive de 16%, puis 18% et enfin, 49% des produits textiles soumis à l'Accord Multifibres (AMF), en trois étapes : 1995-1997, 1998-2004, et à partir de 2005. Les

exportations de produits textiles et vestimentaires égyptiens, qui constituaient 15% environ du total des exportations depuis 1986-87, ont bénéficié de la suppression des quotas et de la réduction des tarifs douaniers, avec le développement de la production du secteur privé et la libéralisation du secteur public. L'imposition en 1994, par les États-Unis, de restrictions à l'importation des chemises égyptiennes a révélé les potentialités d'exportation pour l'Égypte que l'insertion de l'AMF dans l'OMC était susceptible de créer.

Les accords de l'OMC ont introduit le principe de droits d'auteur pour garantir la propriété intellectuelle et industrielle des étrangers, tout en reconnaissant la clause de « la nation la plus favorisée » et la protection, respectivement sur 50, 20 et 10 ans, de l'exercice public, des licences, des brevets d'invention, des études et des plans industriels. Cette protection a été supposée favoriser l'augmentation des recettes sur les droits d'édition des livres égyptiens, de montage des films égyptiens à l'étranger, et d'interprétation des artistes égyptiens. Les droits d'exploitation des films et des enregistrements musicaux ainsi que les prestations des artistes égyptiens dans les pays arabes, constituant un poste traditionnel des rentrées de devises de l'Égypte, les ventes de produits culturels égyptiens sont supposées reposer sur l'influence culturelle de l'Égypte tant dans le monde arabe qu'auprès de la diaspora égyptienne en Europe, aux États-Unis, au Canada et en Australie. Toutefois, une augmentation des paiements a, parallèlement, été prévue pour les droits de propriété des étrangers relatifs aux programmes informatisés, aux systèmes de données et aux brevets d'invention utilisés en Égypte (Sami Aziz et Françoise Clément, 2008).

L'Égypte a renforcé son ouverture commerciale, en concluant plusieurs autres accords de libre-échange avec différents partenaires commerciaux, en particulier, l'accord d'association avec l'Union européenne en vigueur depuis 2004, l'accord GAFTA (Great Arab Free Trade Area ou Grande zone arabe de libre-échange) depuis 2005, l'accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange conclu en 2006, l'accord de libre-échange avec la Turquie effectif depuis février 2007, le Mercosur signé en 2010 et le projet d'un traité de libre-échange avec les États-Unis, ainsi que les accords d'Agadir, théoriquement, en vigueur depuis 2007. La Déclaration d'Agadir, signée en 2001, entre l'Égypte, le Maroc, la Jordanie et la Tunisie a pour mission d'accélérer le processus d'intégration régionale avec la création d'une zone élargie de libre-échange ouverte à l'ensemble des pays arabes. Nous constatons que la signature de ces accords pourrait permettre un meilleur accès à un marché autrefois

marginal mais qui suscite par sa taille (83 millions d'habitants) et par son potentiel l'intérêt croissant des exportateurs étrangers.

Néanmoins, le gouvernement égyptien a maintenu son protectionnisme, sous la forme de politiques de subventions des prix à l'énergie et aux produits alimentaires ; (il a annoncé une hausse des subventions alimentaires pour un total de 22,4 milliards de livres égyptiennes et une hausse des subventions énergétiques pour un total de 99 milliards, en 2011) (Jesus Castillo, Stéphanie Prat et Thomas Renault, 2011).

Quant à la Jordanie, ayant conclu des accords de libre-échange avec les Etats-Unis en 2001, a supprimé les droits de douane sur la majorité des biens et services (selon un calendrier prévu sur 10 ans) en 2010¹, mais aussi avec le Singapour, le Canada ainsi qu'un accord de paix avec Israël comportant un volet économique en 1994. Ce pays a également été membre de l'accord GAFTA, de l'Accord d'Agadir et des accords de l'OMC en 2000. Etant membre de l'OMC, l'accès au marché jordanien est relativement aisé. Afin de se mettre en conformité avec les exigences de l'Organisation, la Jordanie a dû modifier les lois déjà existantes et en légiférer de nouvelles. Ces lois ont, plus particulièrement, porté sur le copyright, les brevets, la compétition déloyale, les indications géographiques, etc. Des modifications substantielles ont dû être apportées aux lois portant sur la douane.

Un accord d'association avec l'UE est entré en vigueur, en 2002. Il a pour objectif d'établir une zone de libre-échange entre l'UE et la Jordanie en 2010 et a une composante sociale, politique, et culturelle. Par ailleurs, le Royaume s'est engagé à démanteler les barrières tarifaires, notamment, sur les matières premières et le capital équipant les industries et dans un second temps, l'abaissement des tarifs sur les produits semi-finis et finis. De son côté, l'UE a ouvert son marché aux produits agricoles. En 2010, la Jordanie a signé un accord avec la Turquie, la Syrie et le Liban, afin de créer une zone de libre échange, visant à assurer la liberté de circulation des biens et des personnes entre ces quatre pays du Proche Orient.

La Syrie s'est lentement ouverte au commerce international. En 2005, elle a signé un accord de libre échange avec la Turquie (entré en vigueur en 2007) et a intégré le GAFTA, la zone de libre échange régionale. Ayant obtenu le statut d'observateur à l'OMC en 2010, un accord

¹ Il est toutefois prévu une clause de sauvegarde si la pénétration des produits américains serait trop forte et apporterait des distorsions trop importantes.

d'association avec l'Union européenne paraphé en 2004, puis en 2008, est prêt à être signé en 2009. (Notons que les échanges se sont taris davantage récemment du fait de la grave crise politique, sociale et économique dont souffre le pays, depuis 2011 et des sanctions économiques prises par ses partenaires commerciaux, notamment, l'embargo des pays arabes).

De sa part, le Liban a renforcé son ouverture commerciale internationale, en passant un accord de libre-échange avec le Conseil de Coopération de Golfe (CCG) en 2004, les accords GAFTA, et en travaillant dans l'optique d'adhérer à l'OMC. En effet, depuis la demande officielle d'adhésion à l'OMC en négociation depuis 1999, le Liban ayant le statut d'observateur, n'a toujours pas pu adhérer à cette Organisation. Cela revient à certaines conditions d'accès qui n'ont toujours pas été mises en œuvre. En effet, le plan d'action législatif de l'OMC nécessite l'adoption par le Parlement d'un certain nombre de lois indispensables et préalables à l'adhésion. Parmi celles-ci, l'amendement de l'article 25 de la loi sur les droits d'exploitation, la loi sur les indications géographiques, la loi sur le design industriel, la loi sur les marques et la loi sur la concurrence déloyale, qui ont toutes été approuvées en Conseil des ministres en 2007, et sont toujours en attente d'une adoption parlementaire. Le Liban a annulé la loi antidumping en 2006¹, et souffre d'une absence d'une législation nationale en harmonie avec l'esprit des accords de l'OMC (loi sur la propriété intellectuelle, etc.).

En outre, le Liban ne dispose pas encore d'un laboratoire accrédité, ce qui nuit à l'accès des produits libanais aux marchés internationaux (chevauchement des procédures d'évaluation de la conformité qui augmente les coûts des exportateurs, non-conformité avec les règlements techniques et les normes internationales).

Libnor² est censé adopter et adapter les normes internationales comme normes nationales pour certains produits et services, y compris la certification, l'évaluation de la conformité, les normes d'accréditation et les systèmes de gestion de la qualité et de l'environnement (ISO 9000 et ISO 14000). Or, selon le règlement de Libnor, les normes de qualité qu'il fixe, restent facultatives.

¹ Annulation du décret 31/1967 qui lutte contre le dumping.

² Libnor est un organisme public rattaché au ministère de l'Industrie, chargé de l'émission, de la publication et de la révision de normes nationales et l'octroi de la marque de conformité des produits aux normes libanaises.

Le Liban a, en outre, signé un accord d'association avec l'Union européenne, entré en vigueur, en partie, en 2003 (accord provisoire concernant le commerce), et en totalité, en 2007. Cet accord intérimaire a prévu un accès libre des produits libanais au marché européen (à l'exception de quelques produits agricoles), ainsi qu'un démantèlement progressif des tarifs sur les importations, en provenance de l'Union européenne, dans un délai de 5 ans (c'est-à-dire à partir de 2008), visant l'établissement d'une zone franche à travers un démantèlement tarifaire complet après 12 ans (2015). A l'échéance de ces cinq ans, le Liban abolit ses taxes sur les importations des marchandises européennes, de façon graduelle et progressive, pendant sept ans, selon un calendrier établi à cet effet. Ainsi, chaque droit ou taxe est censé être ramené à :

- 88% du droit de base, cinq ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 76% du droit de base, six ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 64% du droit de base, sept ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 52% du droit de base, huit ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 40% du droit de base, neuf ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 28% du droit de base, dix ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- 16% du droit de base, onze ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord ;
- les droits et taxes subsistants sont éliminés, douze ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord¹.

Cependant, le problème réside au niveau des écarts entre les textes des accords et les pratiques sur le terrain, ainsi que les applications partielles de certains accords. En effet, le Liban ne s'est pas conformé au calendrier ci-dessus et selon le journal officiel, les tarifs ont été drastiquement réduits en 2000. Ainsi, nous pourrions croire qu'au vu du déficit chronique de sa balance commerciale, les accords peinent à produire leurs effets, en raison, entre autres, de l'irrespect intégral de l'application des textes des dits accords. De même, les accords GAFTA

¹ "Texte officiel de l'Accord euro-méditerranéen instituant une association entre la Communauté européenne et ses États membres, d'une part, et la République libanaise, d'autre part", *Journal officiel de l'Union européenne*, Mai 2006.

qui prévoient la mise en place d'un calendrier agricole, n'ont pas été appliqués. Les calendriers agricoles n'ont pas été reconduits d'une année sur l'autre de façon à être suffisamment visibles pour les producteurs. Cette pérennité est primordiale afin de permettre aux agriculteurs d'adapter leur production en fonction de ce calendrier, ce qui n'a pas été le cas au Liban (ce calendrier ayant été suspendu en 2008, puis redevenu actif en 2009). Notons que l'efficacité de cet outil pourrait s'avérer limitée puisqu'il peut conduire, d'une part, à l'entrée massive des produits concernés par le calendrier juste avant ou juste après les périodes d'application et d'autre part, à l'entrée illégale des produits par la frontière syrienne.

Reste à noter que le Liban, ayant été relativement dépendant de la Syrie jusqu'en 2005¹, a dû signer plusieurs accords commerciaux inégaux en sa défaveur ; ce qui peut expliquer, en partie, la fragilité et la suspension de l'application de certains accords pour des raisons strictement politiques qui ont emporté les intérêts économiques de la nation (Carine Fernaini, 2010) et ce qui peut être aussi à l'origine des effets éventuels négatifs de la signature de certains accords commerciaux, tels par exemple les accords de l'OMC qui, de par la clause de la nation la plus favorisée, obligeraient le Liban à étendre immédiatement et inconditionnellement à tous les Etats membres de celle-ci, les larges avantages qu'il accorde à la Syrie, depuis 1994.

Les politiques commerciales de nos pays peuvent être mieux comprises à la lumière de la répartition sectorielle de leurs économies.

2- Répartition sectorielle des économies

2.1- La Syrie

Selon le rapport français des travaux parlementaires (2003), l'agriculture fournit plus de 30% du PIB et occupe le quart de la population active, mais reste, pour autant, un secteur fragile puisqu'il dépend directement des conditions climatiques, et surtout de la pénurie d'eau, enjeu clé de la région.

Cependant, la Syrie poursuit avec constance un programme d'irrigation : sur 5,5 millions d'hectares cultivés, plus de 1,2 millions d'hectares irrigués en 2011-2012 contre 600 000 en 1988. La superficie cultivée a augmenté de plus de 50% depuis 1970, principalement, en

¹ Année de retrait des troupes syriennes du Liban.

raison des encouragements gouvernementaux et l'utilisation plus efficace des méthodes d'irrigation. Les principales récoltes incluent le blé, les pommes de terre, les betteraves à sucre et l'orge. Les légumes (olives, tomates, légumes secs) et les fruits (raisin, oranges) occupent une place croissante dans l'agriculture et dans les exportations de la Syrie. La Syrie pratique également l'élevage de volailles, de bétails et de moutons.

L'industrie, marquée par l'obsolescence d'un nombre élevé de ses équipements, est encore peu développée, puisqu'elle représente seulement environ 10% du produit intérieur brut. Il s'agit avant tout d'une industrie extractive. L'industrie manufacturière, proprement dite, représente moins de 6% du PIB et concerne avant tout le textile (30% du PIB manufacturier et 15% des exportations), l'agroalimentaire et le bâtiment.

Les autorités syriennes ont engagé une politique de développement du tourisme. La Syrie, avec ses sites naturels ou historiques, dispose d'un potentiel considérable en la matière. D'autre part, elle souhaite, ainsi, souligner son rôle de carrefour des civilisations et des cultures, renouer avec sa tradition d'ouverture sur le monde, et améliorer une image ternie par l'autoritarisme du régime, en particulier, dans les années 1970-1980. Le tourisme, qui a connu une forte progression depuis 1990 (700 000 voyageurs en 1990, plus de 3,5 millions en 2000) souffre, cependant, aujourd'hui, du contexte de l'après 11 septembre. Les services concourent pour 50% à la formation du PIB. Il s'agit essentiellement du commerce (Jean-Pierre Bel, 2003).

2.2- L'Egypte

L'agriculture contribue à environ 14% du PIB et emploie environ un tiers de la population active. Le climat chaud et l'eau abondante du Nil permettent d'avoir plusieurs récoltes annuelles. Les principaux produits cultivés sont les céréales, le coton, la canne à sucre et la betterave.

L'Egypte, étant doté de réserves naturelles diverses (or, minéraux, fer, pétrole, gaz, les activités gazières et pétrolières ; et le secteur secondaire contribue à un peu plus d'un tiers du PIB), reste, cependant, faiblement industrialisé.

Le secteur tertiaire représente environ 50% du PIB égyptien et emploie 45% de la population. Il est largement dominé par les recettes des télécommunications et du tourisme (l'industrie du tourisme apporte près de 10 milliards de recettes annuelles) (Le magazine Le moniteur du

commerce international, 2014). Malgré la diversification de son économie, le pays tire toujours une large partie de ses revenus du Canal de Suez.

2.3- La Jordanie

L'agriculture représente 3,3% du PIB et emploie seulement 1,3% de la main d'œuvre locale. Le manque d'eau constitue un obstacle au développement de l'agriculture. Les principales récoltes sont le blé, l'orge, les lentilles, les tomates, les aubergines, les agrumes, les olives et les raisins.

Le secteur manufacturier représentait moins de 31% du PIB en 2012. L'industrie (principalement pharmaceutique) et l'exploitation minière contribuent à 31,1% du PIB, et concentrent 17,9% de la main d'œuvre. Le secteur manufacturier est plutôt limité et dominé par les textiles.

La Jordanie est une économie émergente de taille modeste, avec un PIB supérieur à 23,7 milliards d'euros, tiré par le secteur des services financiers - la première banque arabe est une banque jordanienne - mais aussi le tourisme, le commerce et l'immobilier. Le secteur tertiaire, qui emploie plus de 80,7% de la population active contribue environ aux deux tiers du PIB (65,6%). La Jordanie est particulièrement active dans le domaine des technologies de communication et des services financiers. Les secteurs de la distribution et des infrastructures touristiques contribuent aussi de manière importante au PIB, bien qu'ils aient connu un ralentissement au cours de ces dernières années. Les secteurs de la construction et des transports sont en plein essor. Le gouvernement encourage également les secteurs des nouvelles technologies de l'information et du tourisme (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014).

2.4- Le Liban

Le Liban dispose de terres fertiles, cependant, le secteur agricole n'est que peu développé et participe seulement à hauteur de 6% du PIB.

Le secteur bancaire est le pilier de l'économie libanaise. L'activité bancaire soutenue et lucrative ne constitue, cependant, pas un véritable soutien à l'activité privée, puisque la majorité des liquidités bancaires sont destinés au financement de la dette publique.

Le Liban bénéficie également d'un secteur immobilier en pleine expansion, qui a profité de l'éclatement de la bulle spéculative de Dubaï. La demande émanant des pays arabes est en effet très forte. Le tourisme représente 25% des emplois et 20% des revenus du pays. Le secteur était en plein boom jusqu'à ce que le pays connaisse une chute de la fréquentation en 2011 du fait de l'instabilité au Proche-Orient (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014).

Si ces pays limitrophes se distinguent par des politiques commerciales et des régimes économiques divergents, ils ont, cependant, en commun des balances commerciales presque chroniquement déficitaires.

3- Evolution du volume des échanges et des déficits commerciaux

Les échanges extérieurs des pays du Mashrek (exportations et importations) ont connu une forte progression depuis plusieurs années, sous l'effet conjugué d'une croissance économique dynamique et d'une insertion croissante dans les échanges mondiaux encouragée par la signature de plusieurs accords de libre échange.

Ces échanges ont enregistré une hausse de 36% en Egypte pour un montant total de 82,1 milliards de dollars sur l'année 2007-2008 contre 60,3 milliards de dollars l'année précédente (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013) ; ainsi qu'une hausse de 5,6% pour un montant de 85,6 milliards de dollars, sur l'année 2011-2012 (Banque centrale égyptienne, 2011-2012). Ces résultats confirment la croissance ininterrompue des échanges commerciaux entre l'Egypte et le reste du monde (quasiment triplement depuis 2003-2004) (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013).

Même sort pour le Liban, qui, en termes de croissance du volume des échanges commerciaux de produits et de services, a vu son commerce extérieur augmenter de 4,9% en termes réels, en 2007, après un recul en 2005-2006, dates de conflits sur le double plan local et régional. Notons que son commerce s'était accru de 8,7% au début des années 90 répercutant une période de paix dans le pays (Banque mondiale, 2008).

En 2010, la part du commerce extérieur du Liban a représenté 72,4% du PIB ; 71,1% pour la Syrie ; 47,5% pour l'Egypte et 116,8% pour la Jordanie (Banque mondiale, 2013) ; ce qui reflète l'importante ouverture de ces pays au commerce international.

Toutefois, malgré cette augmentation des échanges commerciaux des pays du Mashrek, le déficit commercial de ces pays demeure tiré par le dynamisme des achats à l'étranger.

Ayant connu une croissance de 7% en moyenne, sur la période 2005-2008, il semble que la croissance du PIB égyptien reste peu dépendante du commerce extérieur. En effet, le déficit commercial de l'Egypte s'est régulièrement accentué depuis 2003-2004 (date à laquelle il s'élevait à 7,8 milliards de dollars), et n'a cessé de s'aggraver à 31,7 milliards de dollars, en 2011-2012 (contre 27,1 milliards de dollars ou +17% par rapport à 2010-2011) (Marc de Lepinau et Céline Colin, 2012). Autre signe de cette tendance, le poids du déficit commercial égyptien, qui était de 11,2% du PIB en 2005-2006, est passé à 12,1% en 2006-2007, et à 14,4% du PIB 2007-2008, confirmant la dégradation continue de son déficit commercial depuis 2003-2004 (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013).

Nous pourrions penser que le déficit affiché par la balance commerciale égyptienne est structurel, lié à sa dépendance vis-à-vis des matières premières : selon le Rapport de l'ambassade de France en Egypte (2013), compte tenu de la récession qui a frappé les principaux partenaires commerciaux de l'Egypte (Union européenne, Etats-Unis) et du ralentissement de la croissance asiatique, les exportations égyptiennes ont été réduites en 2009, tout comme les importations, en raison de la baisse des prix des produits alimentaires et des matières premières, et du ralentissement de la croissance égyptienne. De même, en 2012, le ralentissement de la croissance en Europe a entraîné une baisse de la demande pour les exportations égyptiennes, alors que la facture des importations a augmenté du fait de la hausse des prix des céréales et des matières premières (bois, fer).

Même tendance observée pour la Jordanie, principal allié des Etats-Unis au Moyen-Orient, ce pays se développe rapidement (5% de croissance) et pourtant, le déficit de sa balance commerciale s'est largement accru de 17,2% en 2012 en comparaison avec l'année 2011 (Sahar Al-Khayyat et Dominique Klein, 2013).

La balance commerciale du Liban est également structurellement déficitaire, son solde se dégrade, en 2012, augmentant de 6% par rapport à 2011 (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014), (malgré une balance des services excédentaire : les services ayant représenté 80,4% du total des exportations du pays en 2007) (Banque mondiale, 2008).

Quant à la Syrie, tributaire des prix mondiaux du pétrole, du phosphate et du coton, ce pays a connu une balance commerciale traditionnellement déficitaire depuis 1991. (Notons que la guerre civile qui ravage le pays a entraîné une chute des exportations comme des importations, le volume des échanges diminuant de plus de 57% et le déficit commercial se creusant. La loi de finance pour 2013 a prévu une production de pétrole quasiment divisée par deux par rapport à 2012) (Le magazine Le moniteur du commerce international, 2014).

Alors que la littérature a investigué l'impact des accords commerciaux sur les valeurs d'exportation ou d'importation de certains de nos pays, elle n'a pas cherché à évaluer si cet impact porte sur les échanges de produits habituels avec des partenaires existants (marge intensive) ou les échanges de nouveaux produits et / ou vers de nouveaux partenaires (marge extensive). C'est à partir des aspects institutionnels et historiques des politiques commerciales des pays du Mashrek que nous avons envisagés dans ce chapitre, que nous tenterons à travers cette thèse de mettre en lumière l'impact des politiques commerciales sur l'évolution de la structure de la balance commerciale, en termes de nombre de produits échangés.

4- Evolution de la structure de la balance commerciale

Malgré leur ouverture commerciale, ces pays ne parviennent toujours pas à résorber leur déficit commercial. Cette section étudie l'évolution de la structure de la balance commerciale, afin de mieux comprendre la composition du déficit commercial.

La structure des exportations égyptienne reste encore peu diversifiée. Etant le 6^{ème} exportateur mondial de gaz, les exportations égyptiennes sont dépendantes des ventes des d'hydrocarbures (gaz naturels et pétrole), du coton, du fer et de l'acier. La hausse des exportations a été tirée, avant tout, par les hydrocarbures et minerais qui représentent le premier poste des exportations avec 13,5 milliards de dollars (soit 50% du total des exportations, +7%) (Marc de Lepinau et Céline Colin, 2012). Soutenues par la hausse, au début de 2008, du prix du baril, les hydrocarbures ont progressé de 44%, pour un montant de 14,3 milliards de dollars.

Toutefois, compte tenu des importations croissantes (+132%) de produits pétroliers et de pétrole brut, le solde net dans ce secteur s'est établi à 4,9 milliards de dollars, contre 5,9 milliards de dollars en 2010-2011 (Philippe Ullmann et Françoise Meley, 2013).

Du point de vue de la dépendance alimentaire, l'Égypte a importé 40% de sa nourriture, dont 60% du blé qu'elle consomme, en 2011, ce qui en fait d'ailleurs le premier importateur mondial de blé. La forte hausse des prix alimentaires sur le marché égyptien s'explique par la faiblesse de sa production nationale, ce qui oblige l'Égypte à importer une grande partie de ses produits alimentaires et donc rend l'inflation plus sensible à la hausse des cours internationaux (Jesus Castillo, Stéphanie Prat et Thomas Renault, 2011).

La structure des importations de l'Égypte a peu changé en 20 ans, bien que leur montant en dollars courants ait été multiplié par sept, hausse due, en grande partie, à l'importante activité de construction et au développement des infrastructures, qui favorisent l'augmentation des achats extérieurs de ciment, de bois et de fer, ainsi que les acquisitions d'engins de travaux publics (Sami Aziz et Françoise Clément, 2008).

Celle-ci demeure bien diversifiée et se compose en 2011-2012 de : 29% de biens intermédiaires (produits chimiques, plastiques, produits en acier) ; 23% de biens de consommation (principalement, véhicules, produits pharmaceutiques, prêt-à-porter) ; 17% de produits pétroliers (hydrocarbures et minerais) ; 16% de biens d'équipement (électriques, moteurs, télécoms et électroniques, optique) et 14% de matières premières (principalement, blé, pétrole brut, maïs, tabac). Les principales évolutions enregistrées en 2011-2012 (par rapport à 2004-2005) concernent les hausses des importations d'hydrocarbures et de biens de consommation (+31% et +11% respectivement) qui contrastent avec les plus faibles évolutions des biens intermédiaires (+7%), d'équipements (-7%) et de matières premières (+4%) (Marc de Lepinau et Céline Colin, 2012).

Fait important, la structure des clients de l'Égypte est moins diversifiée que celle de ses fournisseurs. L'UE et les États-Unis sont, de plus en plus, concurrencés par les pays arabes et asiatiques. L'Union européenne est le premier client de l'Égypte avec 11 milliards de dollars d'exportation à destination de cette zone (41% du total, -4% d'évolution par rapport à 2010-2011), grâce au poids des produits pétroliers, du gaz naturel et du pétrole brut (près de 50% du total exporté dans la zone). Les pays arabes arrivent en seconde position avec 5,3 milliards de dollars (20% du total, +9%), suivis par l'Asie avec 4,6 milliards de dollars (17% du total, +15%). Les États-Unis arrivent en 4ème position dans le classement des grandes régions-clientes avec 3,4 milliards de dollars, soit 13% du total, et constituent un partenaire en déclin avec une évolution à la baisse depuis 2008-2009 (-5% en 2011-2012), selon le même rapport de l'Ambassade de France en Égypte (Marc de Lepinau et Céline Colin, 2012).

La répartition géographique des importations égyptiennes demeure assez stable. La Chine confirme son rôle de fournisseur privilégié de l'Egypte en apparaissant sur deux années consécutives dans le trio de tête des fournisseurs. La part de marché de l'Union européenne en Egypte est de 33% avec 19,3 milliards de dollars (+3%). Viennent ensuite les pays asiatiques, avec une part de marché de 20% (+6%), et les pays arabes, avec une part de marché de 17% (+17%). Dans le classement des grandes régions-fournisseurs, les Etats-Unis régressent de 17% pour atteindre une part de marché de 8%, se classant ainsi derrière les pays arabes.

En 2011-2012, l'industrie du textile garde le 1er poste d'exportation de la Jordanie. En plus du Textile-Habillement, les biens principalement exportés sont les engrais, les produits pharmaceutiques (75% de leur production sont exportés), puis les végétaux comestibles. La Jordanie est aussi l'un des 5 plus grands exportateurs de phosphates (avec les Etats Unis, la Chine, la Russie et le Maroc). La contraction des ventes à l'étranger des industries extractives (et engrais) explique notamment la mauvaise performance globale des exportations jordaniennes.

Un mauvais climat social dans l'industrie extractive et une contraction des exportations vers l'Iraq et l'ensemble Syrie-Liban ont aggravé le déficit. Les premiers mois de 2013 n'ont pas auguré d'une reprise des exportations.

La Jordanie importe principalement des carburants minéraux et du pétrole, des véhicules, des machines et des équipements électriques et électroniques. La facture énergétique s'alourdit et reste la contrainte principale de la balance commerciale jordanienne.

En termes d'exportation, suivi de l'Iraq et de l'Arabie Saoudite, les Etats Unis conservent leur place de 1er débouché pour la cinquième année consécutive en 2012 (Sahar Al-Khayyat et Dominique Klein, 2013).

En termes d'importations, l'Arabie Saoudite est le 1er fournisseur de la Jordanie, suivie par la Chine, les Etats-Unis, l'Italie et l'Allemagne. Les importations venant de l'UE occupent le deuxième poste en 2012.

Les biens libanais principalement exportés sont les produits pharmaceutiques, des textiles, le tabac, les perles et les pierres précieuses, les équipements électriques et électroniques, le fer, l'acier, le sel, le soufre et les machines.

Le Liban importe principalement des carburants minéraux, du pétrole, des véhicules, des machines, des perles et pierres précieuses, ainsi que des équipements électriques et électroniques.

Ses trois principaux partenaires à l'exportation sont : l'Iraq, la Suisse et la Syrie.

Ses trois principaux partenaires à l'importation sont : l'Italie, la France et l'Allemagne.

De nombreux produits, auparavant interdits à l'importation en Syrie, ont été autorisés. La Syrie exporte, surtout, des matières premières sans valeur ajoutée. Selon le rapport des travaux parlementaires de Jean-Pierre Bel, le secteur des hydrocarbures a toujours été très important pour l'économie syrienne et contribuait à hauteur de 75% des recettes d'exportation syriennes avec 3,8 milliards de dollars en 2000 et 42% des exportations en 2008. Néanmoins, les réserves de pétrole du pays s'amenuisent d'année en année, et bien que la hausse du baril ait permis une croissance de 4,5%, en moyenne, ces dernières années, l'exploitation tend à diminuer. Les experts prévoient un assèchement des puits syriens en 2020. De manière conjoncturelle, la Syrie a bénéficié des cours du pétrole et de l'importation de pétrole irakien à bas prix, lors de l'embargo contre ce pays jusqu'en 2003, qui lui ont permis d'accroître ses exportations ; les autorités font peser leurs efforts sur le gaz naturel, notamment, pour le substituer au pétrole, réservé à l'exportation, pour les besoins intérieurs ; les réserves en phosphates sont estimées à plus d'un milliard de tonnes. 75% de la production sont destinés à l'exportation.

La Syrie exporte principalement aussi du coton avec 6,5% du total de ses ventes à l'étranger (avec 250 000 à 275 000 tonnes exportées, annuellement, la Syrie occupe le 9^{ème} rang mondial). Cette forte spécialisation sectorielle sur des produits aux cours de vente extrêmement volatils et fixés sur un marché international où les autorités syriennes ne disposent d'aucune influence, pourrait fragiliser les comptes extérieurs de la Syrie et rendre le pays très dépendant d'une conjoncture sur laquelle il n'a aucune prise.

L'augmentation des recettes d'exportation a engendré de nouvelles capacités d'importation. Bien qu'affectées en partie à l'équipement, l'entretien et la modernisation des forces armées, une part substantielle de ces ressources a été utilisée pour des projets de développement d'infrastructures civiles, au développement de l'industrie manufacturière, en particulier textile,

et pour acquérir à l'étranger des biens de consommation non disponibles localement, en raison d'une production locale insuffisante ou de qualité insatisfaisante.

Il convient de préciser que l'augmentation des importations syriennes a été consécutive et légèrement différée de l'accroissement des exportations, ce qui a permis à la Syrie de dégager un excédent commercial au cours des années 90 (Jean-Pierre Bel, 2003).

Les partenaires commerciaux restent traditionnellement les mêmes. Premier partenaire commercial de Damas, l'Union européenne qui conserve sa prédominance. L'Europe est le premier client et le premier fournisseur de la Syrie ; le bloc des anciens pays communistes (Chine incluse), représente le second fournisseur de la Syrie. On note un certain raffermissement de la position européenne, malgré le souci syrien de diversifier ses approvisionnements et la signature de divers accords commerciaux avec plusieurs pays du Proche-Orient.

Cette observation en matière de répartition sectorielle et commerciale des activités économiques est susceptible de préparer le terrain à une analyse ultérieure menée dans cette thèse : en particulier, notre objectif est de détailler à un niveau fin l'intensité, le type et le nombre de produits exportés ou importés par ces pays, et voir si les politiques d'accords régionaux et les politiques de change influencent le commerce de ces derniers. La plupart des analyses de type gravitationnel, visant à estimer les flux d'échanges bilatéraux, ont négligé l'impact de ces politiques sur le nombre de produits exportés et importés (effet de diversification), en plus de l'intensité à l'exportation. Dans la littérature récente, on parle, respectivement, d'impact sur les marges extensive et intensive. Ainsi, nous tacherons à ce que cette thèse puisse contribuer à mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce, en nous intéressant, dans ce qui suit, et tout au long de cette thèse, particulièrement, au nombre de produits échangés.

Si la politique de commerce extérieur est considérée comme étant un facteur déterminant du solde de la balance commerciale, il n'en demeure pas moins qu'un éventail assez large d'études ait montré les effets du change sur le commerce extérieur. Nous consacrerons le dernier chapitre de notre thèse à l'étude de l'impact du change sur le commerce des pays en développement, mais auparavant, il nous semble nécessaire d'introduire les politiques de change, menées dans les pays du Mashrek, objet de notre étude.

II- Les politiques de change

Alors que l'économie syrienne dirigée se caractérise par l'inconvertibilité de sa monnaie, les autres pays du Mashrek arabe, à savoir, l'Egypte, la Jordanie et le Liban, se caractérisent par une liberté de change et de circulation de capitaux. L'Egypte, ayant adopté officiellement le régime de change flottant, se caractérise, quant à elle, par la difficulté d'identifier sa réelle politique de taux de change (selon le FMI). En pratique, la Jordanie a un taux de change rattaché au dollar américain et le Liban a un flottement contrôlé, sous la forme d'un cours fixe vis-à-vis du dollar américain.

Dans ce qui suit, nous présenterons plus de détails relatifs aux politiques de change des pays du Mashrek.

La Syrie souffre d'un régime des changes complexe et caractérisé par l'inconvertibilité de la livre syrienne ainsi que d'un système bancaire et financier très peu performant. Ce pays a presque toujours été sous l'emprise d'un système de taux de douze multiples. Le système de taux de change multiples, institué par l'Etat syrien, a pour principe de réserver chacun des douze taux établis à la couverture de catégories d'opérations déterminées (exemple : opérations de virement, importations des biens de luxe, importations des biens inférieurs, etc.). Le nombre de ces taux était monté jusqu'à 7, et l'écart entre le taux officiel et le taux du marché « libre » variait souvent de 1 à 12. Ce régime a, souvent, été perçu comme un puissant obstacle à l'afflux de capitaux et à l'ouverture commerciale.

Dans le cadre de la révision du système des changes, la création d'une bourse de valeurs mobilières, ayant reçu l'accord du parti au pouvoir (Baas), était destinée à donner au secteur privé un accès direct à l'épargne nationale. De même, la loi n° 24 de 2006 a autorisé les opérations de vente / achat de devises à des opérateurs non bancaires, les sociétés et bureaux de change, de façon à maîtriser le marché noir. Peu à peu un taux plus proche de la réalité économique, soit un dollar US pour quarante-deux livres syriennes, avait tendance à s'imposer, et depuis 2001, certaines transactions ont pu se faire au taux du marché (50 livres syriennes pour un dollar US) (Jean-Pierre Bel, 2003).

Quant à l'Egypte, lors de la libéralisation progressive des politiques du commerce extérieur de l'Egypte, en 1987, un marché bancaire à taux de change privilégié a été créé pour attirer un

nombre croissant de transactions en devises étrangères. L'unification et la libéralisation des taux de change, en 1991, étaient venus compléter ce processus engagé en 1986, dans le cadre de la réforme du système des changes. Il n'y a, en Egypte, aucune restriction aux entrées ou sorties de capitaux, ni aux rapatriements de fonds (qui peuvent être réalisés dans n'importe quelle monnaie).

Cette liberté de circulation des capitaux entraîne, selon le triangle d'incompatibilité de Mundell, un arbitrage nécessaire entre indépendance de la politique monétaire et régime de change fixe. De ce fait, la libre circulation des capitaux et le régime de taux de change adopté ont impliqué une politique monétaire non-indépendante. En effet, conjointement à la libéralisation de son taux de change, une politique de taux d'intérêts élevés sur les dépôts bancaires en livres ainsi qu'une émission de bons du Trésor à taux de rémunération élevés a été lancée afin de favoriser la stabilisation du cours de la livre égyptienne face au dollar US. L'Egypte a ainsi mené une politique de quasi-fixité de la valeur de sa monnaie au dollar US.

L'augmentation des réserves de change de la Banque centrale a facilité le paiement au comptant des importations, permettant aux importateurs égyptiens d'obtenir de larges remises de prix, spécialement sur le blé, et relativement aux achats financés antérieurement par les programmes d'aides américains et australiens, ainsi qu'une réduction des crédits à l'importation et de leur service. L'impact du taux de change réel de la livre sur la baisse des salaires réels, a été favorable à la baisse des coûts de production et à la croissance des exportations égyptiennes (Sami Aziz et Françoise Clément, 2008).

Le FMI a préconisé la mise en place de régimes de change flexibles étayés par des politiques monétaires pertinentes. Bien que la stabilité des prix soit l'objectif affiché de la Banque centrale égyptienne, la politique de taux menée laissait supposer qu'elle poursuivait d'autres objectifs simultanément, notamment en matière de taux de change, car depuis 2009, le régime de change de l'Egypte a été classifié par le FMI comme «autre système de change contrôlé». Cette catégorie résiduelle caractérise la difficulté d'identifier la réelle politique de taux de change de l'Egypte. Toutefois, officiellement, le taux de change a été flottant depuis 2003, à la suite de l'abandon de la politique de taux de change vis-à-vis du dollar US (Louis Blin, 2008).

Reste à noter que l'Egypte dirige son taux de change non pas vis-à-vis de l'euro mais vis-à-vis du dollar US. En effet, ce pays a toujours entretenu de fortes relations commerciales avec les

Etats-Unis. Cette relation privilégiée est, avant tout, historique, compte tenu de la position stratégique de l’Egypte au Moyen-Orient et de sa politique d’ouverture envers l’Occident (accord de Camp David, reconnaissance de l’Etat d’Israël, soutien aux Etats-Unis lors de la Guerre du Golfe). A cela s’ajoute le fait que les revenus du Canal de Suez et de la vente d’hydrocarbures sont perçus en dollars américains.

Concernant la Jordanie, lors de la présentation du budget 1996, en 1995, le ministre des Finances a annoncé une modification du mode de détermination du Dinar jordanien (JOD) : celui-ci a, désormais, un lien fixe avec le dollar US (au cours de 1 dollar US pour 0,7080 JOD). Il était précédemment indexé sur un panier composé de 5 devises (dollar, deutsche mark, franc français, livre sterling et yen), dans lequel le dollar représentait plus de 50% (Natixis, 2012). Le Dinar jordanien a un cours officiellement lié au DTS, mais rattaché, en pratique, au dollar US depuis 1995 et l’on considère que cet ancrage a grandement contribué à attirer les capitaux étrangers. L’ancrage du taux de change est soutenu par des réserves internationales relativement élevées (4,4 milliards de dollars, soit plus de neuf mois d’importation, en 2003). La politique monétaire est officiellement axée sur le ciblage de l’inflation, même si son objectif majeur est le maintien de l’ancrage de la monnaie. La Jordanie a accepté toutes les obligations découlant des dispositions statutaires du FMI, et impliquant la convertibilité totale de sa monnaie pour toutes les opérations courantes. La Banque centrale de Jordanie possède le statut d’un organisme indépendant et autonome. Depuis la fin des années 1990, elle a progressivement abaissé les taux d’intérêt (de 9% en 1998 à 2,5% fin 2003) (Commission des communautés européennes, 2004), profitant de la décélération de l’inflation et de la baisse des taux d’intérêt aux États-Unis, pour stimuler la croissance économique et les investissements.

Selon Ibrahim Maroun (2006), le Liban a adopté un système de change flexible, depuis 1948 - c’est-à-dire 25 ans avant sa généralisation à une échelle internationale - alors que ce pays avait signé la Charte de Bretton Woods (1944) et était membre du FMI qui imposait à ses adhérents le strict respect des règles du système de change fixe. Les autorités monétaires de ce petit pays ont opté pour un système de change flottant donnant libre cours à la spéculation et à la volatilité des changes, alors que même les grandes puissances économiques ne l’ont accepté en 1971 qu’à leur corps défendant. Le FMI ayant toléré le Liban de transgresser les clauses de sa Charte, durant presque un quart de siècle, ce n’est que 40 ans après la fin du système de Bretton Woods que les autorités monétaires libanaises ont adopté un régime de change fixé au

dollar US. Quels sont les motifs qui ont poussé les autorités monétaires au Liban à adopter un régime de change fixé au dollar ?

En effet, durant la période (1947-1983), la politique de change suivie dans ce pays œuvrait à assurer à la livre libanaise (LL) un taux de change aussi élevé que possible vis-à-vis des devises étrangères, et tout particulièrement celles des pays arabes qui constituent son principal marché d'exportation. La monnaie nationale jouissait d'une fermeté de change dans un système de change flottant, et dans un contexte socio-politique fragile, quand il n'était pas explosif. Dans le cadre de la politique de tertiairisation de l'économie suivie au Liban, depuis les années 40, le Liban appliquait, ainsi, une politique de change élevé de la monnaie nationale. Cette politique de change servait juste des intérêts catégoriels, notamment, ceux des grands commerçants importateurs et les banquiers (drainage des capitaux arabes aux banques libanaises). La population, les partis politiques, toutes tendances confondues, ainsi que les syndicats, étaient amplement satisfaits de cette politique, alors qu'elle muselait le développement des secteurs industriel et agricole et provoquait une érosion démographique vers l'étranger. D'ailleurs, la littérature économique de cette époque, fort élogieuse à l'égard de cette politique, reflète bien ce consensus.

Au second semestre de 1983, la livre libanaise (notée LL ci-après), qui avait résisté aux soubresauts politico-militaires de huit années de guerre très atroce, est entrée dans un processus de dépréciation relevant le taux de change du dollar US, de 4,36 LL en juillet 1983 à 2 825 LL en septembre 1992. Cette dépréciation a été essentiellement attribuée à la spéculation contre la livre qui n'a gagné de l'ampleur qu'avec la participation des banques commerciales, à travers leurs opérations de trésorerie, et en prenant des positions de change nettes débitrices très élevées par rapport à leurs fonds propres. Leur contribution à la spéculation, jusqu'en 1985, consistait à multiplier les crédits en LL aux spéculateurs. Alors qu'elles devraient craindre une action coercitive quelconque des autorités monétaires, effectivement, cette action qui se faisait attendre a eu finalement lieu, mais elle était tellement laxiste et incohérente qu'elle ne pouvait nullement réussir à dissuader, voire à freiner la spéculation contre la monnaie nationale.

C'est ainsi qu'au second semestre de 1992, le Liban est entré dans une nouvelle conjoncture monétaire, économique et financière, suite à la désignation de Rafic El Hariri à la tête du gouvernement. L'image de marque, dont bénéficiait ce premier ministre au Liban comme à l'étranger, a créé un climat assez détendu sur le marché de change, et par conséquent,

favorable à la LL. Ceci a déclenché un processus d'amélioration du taux de change de la monnaie nationale vis-à-vis du billet vert, qui a duré jusqu'à octobre 1999, quand les autorités économiques et monétaires ont décidé de stabiliser la parité du dollar, à 1507,5 LL, pour en limiter les répercussions sur la compétitivité des exportations libanaises. La Livre libanaise a, ainsi, un flottement contrôlé, en pratique, elle a un cours fixe vis-à-vis du dollar.

Cette amélioration et stabilisation du taux de change de la LL n'aurait pas été durable, si la Banque du Liban – soutenue cette fois-ci par le Pouvoir, et bénéficiant de la coopération des banques commerciales – n'avait pas adopté une panoplie de 16 mesures, pour la plupart monétaires. Car le Liban a connu, entre 1992 et 2006, toute une série de crises, dont chacune était capable, à elle seule, de ramener le pays à la période antécédente de volatilité de change. Nous en citons la crise financière, causée par le surendettement public pour la reconstruction à partir de 1993 ; la crise économique qui dure depuis 1996, et à laquelle contribuent plusieurs facteurs, dont la politique de la monnaie chère, la politique de la porte ouverte, la crise financière et celle du bâtiment, et la contraction de la demande à la consommation ; les crises du pouvoir qui font rage depuis 1998 ; la guerre du Sud ; les assassinats politiques ; etc.

Parmi les 16 mesures auxquelles a eu recours la Banque du Liban, entre 1992 et 2006, pour soutenir, contre vents et marées, le taux de change de la monnaie nationale, certaines pourraient être qualifiées de classiques, telles que le relèvement des taux d'intérêt sur les placements en LL, l'augmentation des réserves obligatoires, la souscription obligatoire aux bons du Trésor jusqu'à 1997, et le plafonnement des positions de change bancaires. Alors que d'autres ont été utilisées pour la première fois au Liban, telles que l'émission de certificats de dépôts par la Banque centrale, la réduction des créances de cette dernière au secteur public, le swap, et l'interdiction de libération avant terme des dépôts bloqués, et des opérations bancaires en LL avec l'étranger (Ibrahim Maroun, 2006).

Reste à voir encore si le taux de change de la monnaie nationale fixé au dollar US, depuis 1999 (période à partir de laquelle le Liban a été dollarisé), était davantage approprié aux exigences du développement du commerce extérieur.

Selon les économistes de la Banque centrale du Liban, l'adoption d'une politique de monnaie chère, en relevant les taux d'intérêt, permet de stabiliser le taux de change de la monnaie nationale. A cette stratégie ou vision s'opposent certains économistes qui considèrent qu'un contrôle de change n'est pas une méthode à deux voies. Il est une méthode de prévention d'un

déficit, plutôt que d'un excédent, dans la balance des paiements. C'est une méthode qui, par sa nature s'applique aux devises relativement faibles, dont le but est de surévaluer, du moins nominalement, le taux de change d'une monnaie par rapport à ce qu'il l'aurait été sur un marché libre. En d'autres termes, les devises sont à un prix inférieur à ce qu'ils seraient dans un marché libre. Pour eux, cette stabilisation a toujours été coûteuse, car celle-ci aurait pu être assurée à partir des entrées de devises provenant des exportations, relancées par une diminution des taux d'intérêt et par conséquent, du taux de change. A leurs yeux, le Liban aurait, ainsi, sacrifié la compétitivité de ses exportations, au gré de la stabilisation du change de la monnaie nationale au dollar US. Bien plus et toujours selon Ibrahim Maroun, ces taux d'intérêt élevés ne cessent de décourager l'investissement dans ce pays et de gonfler la dette publique. Parallèlement, en dépit des taux d'intérêt élevés sur la LL, les dépôts en devises étrangères n'ont jamais été inférieurs à 65%, depuis 1993.

Dans la littérature monétaire d'aujourd'hui, les avis ne cessent d'être partagés au sujet des effets de la dépréciation sur les échanges extérieurs. Pour certains économistes reconnus comme Anne Krueger (1985), la dépréciation favorise le gain de compétitivité qui, à son tour, déclenche une intensification de l'activité productive ; ce qui est contesté par d'autres (Nigrabatware, 1986), quand il s'agit des pays en voie de développement. A la thèse selon laquelle la dépréciation donne lieu à un «dumping monétaire» ou à une prime à l'exportation, et, par conséquent, à une tendance à l'équilibre de la balance commerciale, on continue à opposer certaines réserves.

Il ne reste pas moins que la fixité des changes au dollar adoptée par ces pays du Mashrek, ces dernières années, rend la politique de change de ces pays parfaitement dépendante de la politique monétaire de la Réserve Fédérale Américaine et de l'évolution du cours du dollar aux autres monnaies sur les marchés mondiaux.

Or comme nous l'avons déjà souligné, l'essentiel de l'échange ne se fait pas avec les Etats-Unis mais plutôt avec les pays limitrophes arabes et les pays européens. Tout se passe ainsi comme si la fixité au dollar américain rend les monnaies du pays du Mashrek, à travers le flottement du dollar, parfaitement flexibles sur le marché mondial. Ce qu'on gagnerait en stabilité quand on nous facture en dollar (pétrole, biens venus de pays dont la monnaie est elle-même rattachée en dollar), se trouve contrebalancé par un flottement parfait de la valeur

de notre monnaie (au gré du mouvement du dollar) par rapport aux monnaies de pays avec lesquels nous commerçons beaucoup, au premier rang desquels, l'Europe.

Dans quelle mesure la fixation du taux de change, en atténuant les risques de fluctuations, a été bénéfique au commerce extérieur du Mashrek ? Y a-t-il une corrélation significative entre l'évolution du change (à travers le flottement du dollar) et celle du commerce extérieur de ces pays ? Où se situent les résultats relatifs aux incidences de la fixation du taux de change au dollar sur les secteurs agricole et industriel ?

En définitive, où mènent les politiques de commerce extérieur ainsi que les politiques de change des pays du Mashrek illustrées tout au long de ce chapitre ? vers plus ou moins d'échanges commerciaux ? vers une spécialisation ou diversification des échanges ? vers quels types de produits ? une augmentation ou diminution du nombre de produits échangés ? (chapitre II)

Si ces pays ont signé plusieurs accords commerciaux ces dernières années, cela montre bien qu'ils s'ouvrent mais au-delà de cette ouverture, il n'y a pas d'études précises sur l'impact de ces politiques sur leur commerce extérieur, ni sur les types de produits qu'ils exportent, ni sur le nombre de produits échangés. Dans la présente thèse, il s'agit d'aller plus loin dans les détails, afin de cerner :

1/ L'impact de la politique commerciale sur les exportations et les importations au niveau le plus détaillé des produits à 6 niveaux de désagrégation (SH6) où près de 5000 produits sont potentiellement concernés (chapitre III) ;

2/ L'impact de la politique de change fixe au dollar américain et flexible au reste du monde sur la balance commerciale (chapitre IV).

Chapitre II : Faits stylisés des échanges commerciaux des pays du Mashrek

Le profil des échanges commerciaux du Liban et de ses principaux pays voisins aurait-il profondément changé au cours de la période 1995-2007 ? Ces échanges auraient-ils davantage augmenté à la marge intensive (accroissement des échanges de biens classiquement vendus à des partenaires commerciaux traditionnels) ou à la marge extensive (nouveaux flux d'échanges de biens nouveaux ou vers de nouveaux partenaires commerciaux) ?

Motivée par l'aggravation remarquable du solde de la balance commerciale libanaise survenue dans le profil global des échanges extérieurs du Liban, la présente étude examine le comportement dynamique des exportations et importations libanaises en comparaison avec ses pays voisins (la Syrie, l'Egypte et la Jordanie) dans un contexte économique régional et international en mutation, quitte à proposer, plus tard (dans le chapitre suivant), une analyse empirique des déterminants des flux commerciaux ayant pour objet d'établir si la croissance des échanges commerciaux s'est faite à la marge intensive ou à la marge extensive.

Le cadre théorique dans lequel nous situons notre étude provient de plusieurs contributions à la littérature sur le commerce international qui ont mis en relief l'importance générale de la marge intensive et extensive comme facteur de contribution à l'expansion des exportations.

Parmi les travaux empiriques antérieurs distinguant marges extensive et intensive, nous citons ceux d'Eaton et al. (2004) qui trouvent, à partir de données des douanes françaises relatives à l'année 1986, que la marge extensive explique la majeure partie de la variance des exportations en coupe.

Notre étude s'inspire également de Ghironi et Melitz (2004). Ces auteurs intègrent les chocs macroéconomiques internationaux dans leur modèle du commerce international, aujourd'hui familier, qui repose sur des fondements microéconomiques où seules les entreprises plus productives, exportent et des chocs exogènes induisent des entreprises à entrer et à sortir du marché intérieur et du marché d'exportation.

Afin d'examiner comment s'est réalisée la diversification, nous avons puisé nos données de la Base analytique du commerce international (BACI), construite par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) et issue de la base Comtrade des Nations Unies. BACI qui couvre les exportations et les importations d'environ 200 pays et 5113 produits entre 1995 et 2007, (exprimées en milliers de dollars), nous a permis d'obtenir une matrice du commerce mondial au niveau le plus fin possible (système harmonisé à 6 chiffres-SH6), de faire des calculs sous Stata afin d'étudier l'évolution des exportations et des importations, et d'établir un lien entre les aspects statiques et dynamiques des échanges commerciaux et les caractéristiques de la diversification et ce, pour les années 1995 à 2007.

En examinant les données, nous avons pu faire ressortir de nombreux profils intéressants.

A travers une étude comparative avec ses principaux pays voisins, notre principale observation, en ce qui a trait à la dynamique des exportations libanaises, est que sa diversification croissante sur le marché mondial s'est faite essentiellement par une expansion du commerce à la marge extensive, vers des marchés tiers, en particulier, d'Europe et des pays arabes.

Fait important, les importations en provenance des pays arabes demeurent relativement faibles, en dépit des facteurs censés favoriser les échanges, à l'instar de la langue, la culture, l'histoire et la religion, outre la disponibilité des principaux fondements de complémentarité socio-économique.

Finalement, nous faisons valoir que, compte tenu de la dynamique des exportations au niveau d'un pays, nous sommes arrivés à la conclusion qu'en dépit d'une diversification intensive et / ou extensive, un pays peut risquer de voir sa performance commerciale se détériorer progressivement.

Le commerce agrégé d'un pays peut être décomposé en 3 composantes : le commerce moyen par produit / par pays ; le nombre de produits et le nombre de pays.

Nous présentons dans ce qui suit l'exercice de décomposition qui nous a permis d'atteindre le résultat :

Commerce total = commerce moyen par produit / par pays * nombre de produits * nombre de pays.

Soit i un pays exportateur et j un pays importateur donné ;

J le nombre de pays partenaires de i et K le nombre total de produits exportés par i vers le monde entier ; K_j étant le nombre de produits envoyés vers chaque pays j ; x_{ij} les exportations de i vers un pays importateur j ;

X_i le total des exportations d'un pays i ou la somme des ventes du pays i sur tous les marchés ;

$$X_i = \text{Sum}_j(x_{ij})$$

Nous divisons par J puis remultiplions par J , nous obtenons :

$$X_i = \left[\frac{\text{Sum}_j(x_{ij})}{J} \right] J \quad (1)$$

Le premier terme $\left[\frac{\text{Sum}_j(x_{ij})}{J} \right]$ exprime l'exportation (en moyenne) par pays partenaire de i ;

En introduisant une troisième dimension, le nombre de produits, nous pouvons alors exprimer (x_{ij}) comme une somme des ventes de i de tous les produits ;

Soit $x_{ij,k}$ la vente d'un produit k , par i vers j ;

$$x_{ij} = \text{Sum}_k(x_{ij,k})$$

Si nous divisons par k_j puis remultiplions par k_j , nous obtenons :

$$x_{ij} = \left[\frac{\text{Sum}_k(x_{ij,k})}{K_j} \right] K_j = \text{Moy}(x_{ij,.}) K_j \quad (2)$$

d'où la vente bilatérale de i vers j , avec le terme $\left[\frac{\text{Sum}_k(x_{ij,k})}{K_j} \right]$ qui exprime la vente moyenne

par produit, de i vers j ;

Nous remplaçons l'équation (2) dans l'équation (1) pour obtenir :

$$X_i = \left[\frac{\text{Sum}_j(\text{Moy}(x_{ij,.}) K_j)}{J} \right] J$$

Nous divisons par K et puis remultiplions par K , nous obtenons :

$$X_i = \left[\frac{\text{Sum}_j(w_j \cdot \text{Moy}(x_{ij,.}))}{J} \right] J K$$

avec w_j une pondération ;

$$w_j = \frac{K_j}{K}$$

Les exportations du pays i sont alors une fonction multiplicative de l'exportation moyenne pondérée, par marché (définie par le couple produit-pays) * (le nombre de produits exportés) * (le nombre de pays desservis) ;

X_i peut encore s'écrire :

$$X_i = \left[\frac{\text{Sum}_j(x_{ij})}{(K J)} \right] J K$$

Donc

$$\frac{\text{Sum}_j(w_j \cdot \text{Moy}(x_{ij,.}))}{J} = \frac{\text{Sum}_j(x_{ij})}{(K J)}$$

Ainsi, pour apprécier pleinement le commerce total, notre objectif serait donc de tirer les trois tendances qui le composent :

le commerce moyen pondéré, par marché (produit-pays) ;

le nombre total de produits exportés / importés ;

le nombre de pays desservis.

Ce chapitre examine les caractéristiques du commerce extérieur du Liban à travers une étude comparative avec ses principaux voisins : la Syrie, l’Egypte et la Jordanie. Les données fournies par le CEPPI nous ont permis de mettre en évidence un certain nombre de faits stylisés au niveau des exportations (section I), des importations (section II), du solde de la balance commerciale et des indicateurs d'ouverture commerciale (section III).

I- Les exportations

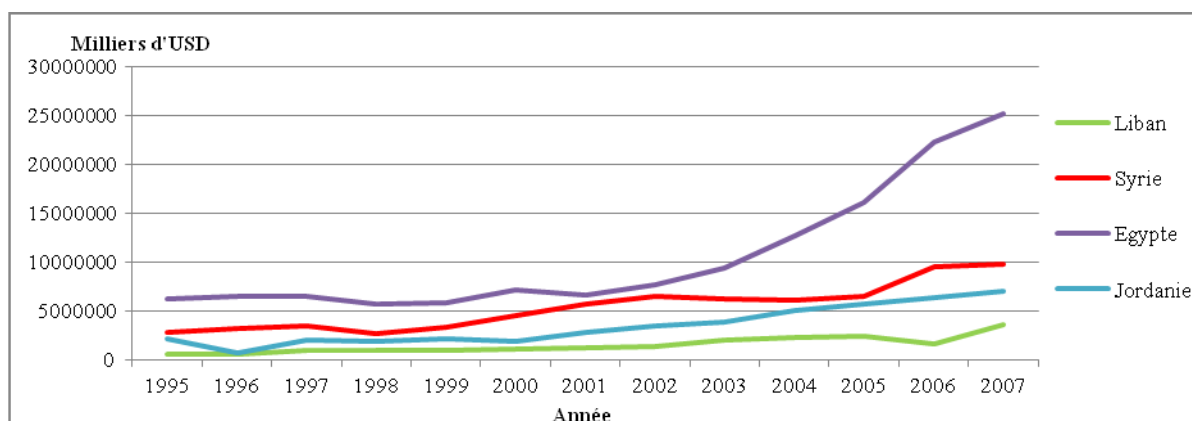
Selon les études théoriques, les exportations pourraient avoir des effets sur le progrès technologique et la croissance économique atteints à travers les échanges commerciaux par les pays ouverts.

Dans la section 1, nous décrivons l’évolution des exportations sous les deux aspects statique et dynamique. Le reste de l’étude est organisé comme suit : la section 2 présente les exportations moyennes par marché. La section 3 offre une décomposition des exportations par produit, en profilant une analyse sectorielle des exportations des pays faisant l’objet de l’étude et en décrivant leurs aspects dynamiques en termes de diversification sur les marchés. La section 4 présente notre décomposition des exportations par région.

1- Evolution des exportations

Un premier fait statique simple montre que la valeur des exportations des pays objet de notre étude, place le Liban au dernier rang par rapport à ses voisins. L’Egypte aura le plus exporté sur la période, suivie de la Syrie puis de la Jordanie (figure 1).

Figure 1. Evolution des exportations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Cependant, la taille des exportations suit celle du pays observé et est d'autant plus forte que la localisation de celui-ci est proche des grands marchés. Ainsi, la figure 1 ne dit en aucun cas que l'Egypte est le meilleur en termes de dynamique de ses exportations sur la période comprise entre 1995 et 2007.

Pour mieux apprécier l'évolution des exportations et afin d'évacuer les effets structurels (aux niveaux de la localisation du pays et de sa taille), nous les exprimons par rapport à l'année de départ 1995 ; ce qui nous permet de nous concentrer sur la dynamique des exportations des pays en matière de performance (figure 2).

Les exportations libanaises ont totalisé environ 3,54 milliards de dollars en 2007 contre 506 millions de dollars en 1995. Elles ont augmenté, durant toute la période (1995 - 2007), sauf en 2006. Ainsi, elles ont progressé de 17,59% en moyenne, par an.

De même, l'analyse en termes de dynamique d'exportation montre que le commerce libanais a connu un ralentissement de son activité exportatrice, dès 1998. Après une hausse annuelle des exportations de 58,94% en 1997, celles-ci ont chuté de 3,6% en 1998, année caractérisée par la détérioration des principaux indicateurs économiques. À partir de 2004, la tendance du ralentissement commercial a repris de nouveau et s'est poursuivie en 2005, année de l'assassinat du Premier ministre libanais Rafick Hariri, avec des exportations qui continuent à augmenter mais à un rythme décroissant (la variation annuelle demeurant positive, passant de 42,63% en 2003 à 13,58% en 2004 et 8,54% en 2005).

Il a fallu attendre l'année 2006 pour que les exportations libanaises connaissent une forte régression de 34,74% sur un an, passant d'environ 2,43 milliards de dollars en 2005 à 1,58 milliards de dollars en 2006, recul provenant de la guerre de juillet 2006¹. Toutefois, ces dégradations en termes d'exportations ont été contrebalancées par une légère augmentation annuelle de 15,31% en 2002, fruit des conférences Paris I (le 27 février 2001) et Paris II (le 23 novembre 2002)² ; mais aussi par d'importantes hausses annuelles de 58,94% en 1997 - année durant laquelle l'économie libanaise s'était caractérisée par une croissance tirée, notamment, par la reconstruction (à la sortie de la guerre civile) et un important effet de rattrapage³ - et de 42,63% en 2003, année de la mise en œuvre intérimaire des dispositions commerciales des accords du Partenariat euro-méditerranéen. En outre, l'amélioration du climat politique et sécuritaire en 2007 a engendré une nouvelle reprise des exportations qui auraient augmenté de 123,39% par rapport à 2006. Notons que l'année 2007 a été marquée par la conférence de Paris III, (le 25 janvier 2007), à l'issue de laquelle le Liban a pu bénéficier d'un appui financier, et il a reconverti une partie de ses emprunts en d'autres, à moindre coût⁴.

Pour ce qui concerne la Jordanie, ses exportations ont connu une forte régression de 64,17% en 1996 par rapport à 1995, due à des séries d'émeutes dans les territoires palestiniens occupés par Israël, déclenchées par les Arabes qui ont pris pour provocation la décision de Benyamin Netanyahou, dès son arrivée, en août 1996, d'annuler le gel de l'implantation de nouvelles colonies en Cisjordanie, et dans la bande de Gaza, ainsi que sa décision, en automne 1996, d'autoriser la réouverture, depuis Jérusalem-Est, d'un tunnel longeant l'esplanade des Mosquées, et de poursuivre sa politique de colonisation des territoires occupés.

Cette situation s'est nettement améliorée, à partir de 1997, engendrant une reprise des exportations, passant de presque 2,01 milliards de dollars en 1997 à environ 7,06 milliards de dollars en 2007, soit de 13,38% en moyenne, par an. Notons que la période durant laquelle la part des exportations jordaniennes destinées aux pays arabes dans le total des exportations

¹ C'est une guerre qui a éclaté entre le Hezbollah libanais et Israël qui a exercé un blocus aérien et maritime contre le Liban, à la deuxième moitié de 2006.

² Les conférences Paris I et II sont des conférences internationales, ayant lieu à Paris et destinées au soutien financier du Liban, conditionné par un plan de réformes économiques.

³ Entre 1990 et 1997, le PIB par tête a été multiplié par quatre, passant de 1100 \$ à près de 4000 \$ in http://www.1stlebanon.net/contenu/context_fra.html consulté le 10 mars 2014.

⁴ A travers la conférence de Paris III, le Liban était censé disposer des moyens financiers nécessaires pour sortir du marasme économique, causé par le conflit de l'été 2006 entre Israël et le Hezbollah, et réduire sa dette publique.

jordaniennes augmente, se caractérise par l'assouplissement, à partir de 1997, de l'embargo international imposé à l'Iraq, depuis son invasion du Koweït, en 1990.

Quant aux exportations syriennes, elles ont chuté, en 1998, de 21,56% en glissement annuel, totalisant environ 2,73 milliards de dollars, contre 3,48 milliards de dollars un an plus tôt, puis, elles ont passé de 2,85 milliards de dollars en 1995 à 9,8 milliards de dollars en 2007, soit une augmentation de 10,84% en moyenne, par an.

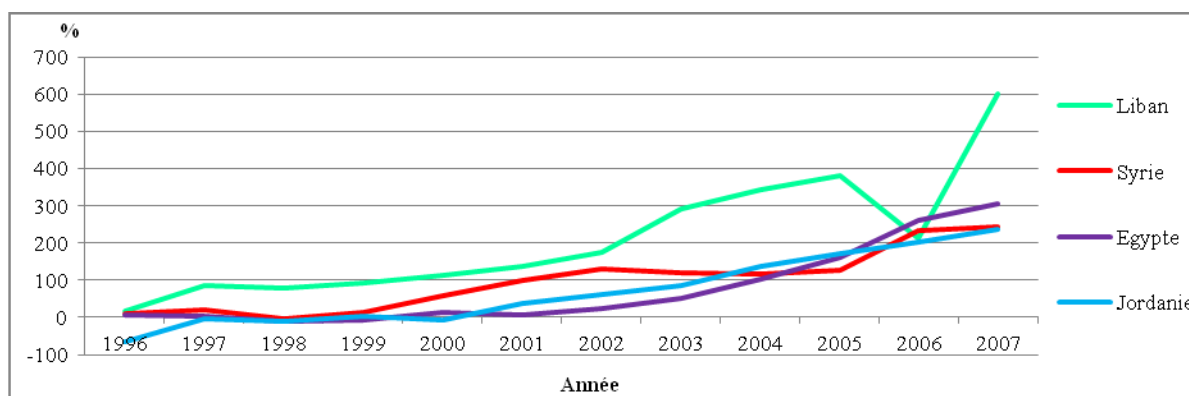
Pour ce qui est de l'Égypte, celle-ci a connu une augmentation plus ou moins régulière de ses exportations, passant de 6,21 milliards de dollars en 1995 à 25,11 milliards de dollars en 2007, soit une augmentation de 12,34% en moyenne, par an.

Sur une base cumulée, l'analyse, en termes d'évolution des valeurs d'exportations, de l'année 2007 par rapport à l'année 1995, montre que le Liban a été le pays le plus dynamique, ayant augmenté ses exportations de 601,26% ; suivi par l'Égypte (304,09%) ; la Syrie (243,22%) et la Jordanie (235,33%). Le Liban aurait augmenté ses exportations de 17,59% en moyenne, par an, suivi par la Jordanie (13,38%)¹, l'Égypte (12,34%), et la Syrie (10,84%).

Par ailleurs, la figure 2 permet de visualiser de façon claire des tendances opposées entre le Liban et la Syrie : les exportations libanaises et syriennes varient presque toujours en sens inverse. Cette tendance est perçue de façon nette sur plusieurs années, entre autres l'année 2003 (le Liban connaît une reprise annuelle de ses exportations de 42,63% alors que les exportations syriennes chutent de 4,1%) ; ou encore 2006 (la Syrie augmente ses exportations de 46,21% sur un an à l'heure où le Liban qui subissait la guerre de juillet 2006, voit ses exportations régresser de 34,74%).

Figure 2. Evolution des exportations du Liban, de la Syrie, l'Égypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100 = 1995)

¹ Les exportations jordaniennes augmentent, en moyenne, de 13,38% par an, sur la période 1997-2007. Celles-ci diminuent, en moyenne, de 9,61% par an, sur la période 1995-2007.



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

L'observation des tendances agrégées ci-dessus nous pousse à les expliquer : ces tendances seraient le résultat d'une augmentation de la marge intensive (spécialisation aux niveaux des biens classiquement vendus à des partenaires commerciaux traditionnels) ou extensive (diversification en termes de nombre de produits ou de nombre de pays) ?

Le commerce d'un pays est dit diversifié si sa structure productive est dispersée en un grand nombre d'activités différentes les unes des autres par la nature des biens destinés à l'exportation (diversification interne). Elle suppose l'acquisition de nouvelles activités de production destinées à l'exportation (section 3). La diversification externe est le fait d'étendre les activités d'exportation à d'autres territoires géographiques (section 4).

Les théories de la croissance et du développement ont mis en évidence l'apport de la diversification au processus de développement, de même que de nombreuses contributions économiques ont montré les avantages procurés par la diversification, en termes de dilution des risques, ou au contraire, elle peut être destinée à prendre de nouveaux risques pour profiter d'occasions (diversification offensive) ; ou éventuellement compenser un recul de l'activité d'exportation dû au déclin des marchés traditionnels (diversification défensive).

Est-ce que chacun des pays a maintenu sa spécialisation dans un nombre de produits et son avantage dans un nombre de marché, sans se diversifier ou est-ce au contraire il y a eu diversification ? La réponse fera l'objet des sections suivantes.

2- Exportations moyennes par marché (par produit et par pays)

Le commerce moyen pondéré, par marché (produit-pays) est égal à la valeur des exportations d'un pays divisée par le nombre total de produits exportés / importés et le nombre de pays desservis (Cf. introduction du chapitre II) :

$$\frac{\sum_j (w_j \cdot \text{Moy}(x_{ij, \cdot}))}{J} = \frac{\sum_j (x_{ij})}{(K J)}$$

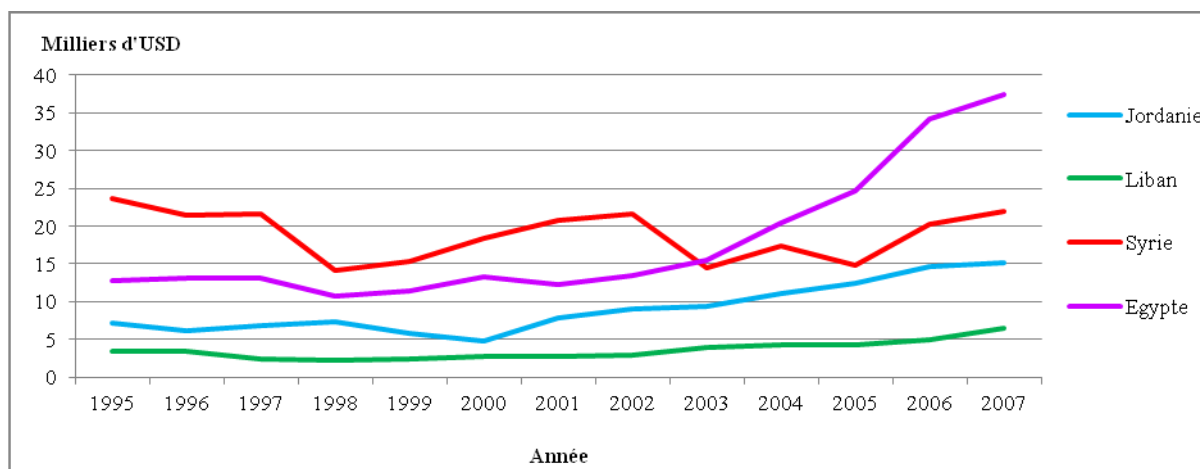
La Syrie se caractérise par le commerce moyen le plus élevé parmi les quatre pays objet de notre étude pour la période entre 1995 et 2002. Ceci peut, en partie, être attribué à une valeur des exportations relativement élevée, associée à un fort degré de concentration des produits exportés et des pays desservis, en comparaison avec les autres pays.

À partir de 2003, la valeur moyenne des exportations syriennes par marché commence à diminuer (21 701 dollars en 2002 à 14 409 dollars en 2003), reflétant une certaine dynamisation au niveau de son nombre de produits exportés (ayant augmenté de 58,13% en 2002 par rapport à 1995 et de 85,64% en 2003) et de pays desservis (ayant augmenté de 57,5% en 2002 par rapport à 1995 et de 93,75% en 2003).

À partir de 2003, c'est l'Egypte qui aura la valeur moyenne des exportations par marché la plus élevée (les exportations moyennes de l'Egypte auraient varié de 15 547 de dollars en 2003 à 37 506 de dollars en 2007), en raison de la forte relance de ses exportations (50,42% en 2003 par rapport à 1995) accompagné d'un faible degré de dynamisation diversificative. De même, à partir de 2002, la Jordanie a vu la valeur moyenne de ses exportations par marché augmenter (les exportations moyennes de la Jordanie auraient varié de 8 995 de dollars en 2002 à 15 124 de dollars en 2007), en raison de la relance de ses exportations (62,39% en 2002 par rapport à 1995) accompagné d'un faible degré de diversification.

De son côté, le Liban se caractérise par la moyenne d'exportations la plus faible par rapport aux autres pays. Ceci est dû à un fort degré de diversification par produit et par pays (sur la période étudiée, les exportations moyennes du Liban varient entre 3515 dollars en 1995 et 6515 dollars en 2007) (figure 3).

Figure 3. Evolution de la moyenne pondérée par marché des exportations du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

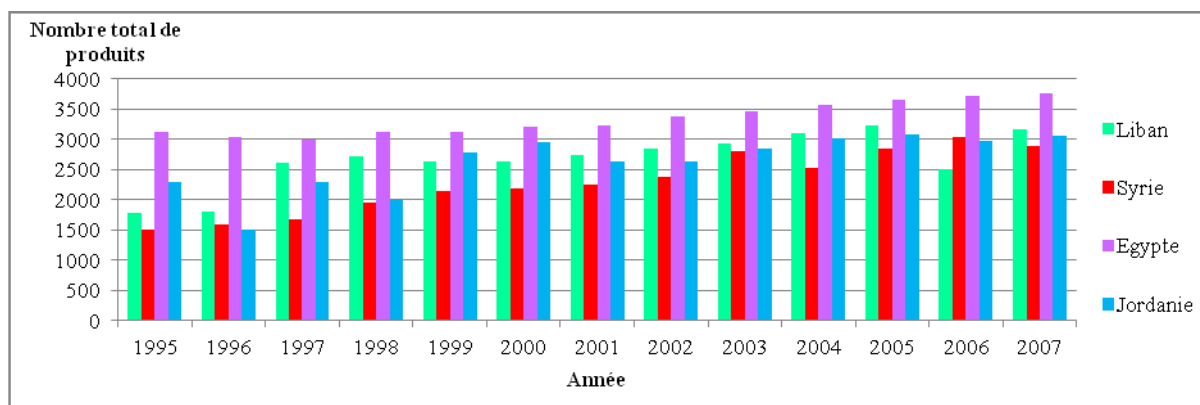
3- Structure des exportations par produit

Les exportations de la Syrie et de l’Egypte se caractérisent par une très forte concentration par produit. Le Liban et la Jordanie ont, par ailleurs, des exportations plus diversifiées.

Le calcul du nombre total des produits exportés nous permet de traiter l’évolution du degré de la diversification, en termes de produits, des exportations de chacun des pays concernés, au cours de la période (1995-2007).

A un niveau statique, en 2007, les résultats obtenus montrent que l’Egypte est le pays qui exporte le plus grand nombre de produits (3 762 produits), suivie du Liban (3 167), la Jordanie (3 054) et la Syrie (2 899) (figure 4).

Figure 4. Evolution du nombre des produits exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

Sur une base cumulée, en termes d’évolution du total des produits exportés en 2007 par rapport à 1995, la Syrie aurait augmenté le nombre total de ses produits exportés de 91,73%, le Liban (78,22%), la Jordanie (33,12%) et l’Egypte (20,42%). La Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 5,27% en moyenne, par an, suivi par le Liban (4,7%), la Jordanie (2,35%) et l’Egypte (1,53%).

De quels produits serait composée l’augmentation constatée du nombre des produits exportés ?

L’analyse sectorielle des exportations de ces pays consiste à regrouper les différentes sections de la nomenclature du système harmonisé, selon le secteur de l’économie réelle auquel elles appartiennent.

La nomenclature du système harmonisé est composée de produits, classés selon 21 sections qui couvrent 99 chapitres, et se présente comme suit :

Code de la section	Description
Section 1 (chapitres 1 à 5)	Animaux vivants et produits animaliers
Section 2 (chapitres 6 à 14)	Produits végétaux

Code de la section	Description
Section 3 (chapitre 15)	Matières grasses et huiles animales et végétales et leurs produits dérivés ; matières grasses préparées comestibles ; cire animale et végétale
Section 4 (chapitres 16 à 24)	Produits alimentaires préparés ; boissons, spiritueux et vinaigre ; tabac et succédanés manufacturés du tabac
Section 5 (chapitres 25 à 27)	Produits minéraux
Section 6 (chapitres 28 à 38)	Produits des industries chimiques ou du même ordre
Section 7 (chapitres 39 à 40)	Plastique et articles en plastique ; caoutchouc et articles en caoutchouc
Section 8 (chapitres 41 à 43)	Cuir brut et peaux, pelleterie et articles en pelleterie ; sellerie et harnais ; articles de voyage, sacs à main et similaires ; articles en boyau (autre que ceux du ver à soie
Section 9 (chapitres 44 à 46)	Bois et articles en bois ; charbon de bois ; liège et articles en liège ; fabrications en paille ou en sparte ou autres matières tressées ; corbeille et vannerie
Section 10 (chapitres 47 à 49)	Pulpe de bois ou en d'autres matières fibreuses cellulosiques ; papier ou carton récupéré (déchets et fragments) ; papier, carton et articles
Section 11 (chapitres 50 à 63)	Textile et articles en textile
Section 12 (chapitres 64 à 67)	Chaussures, coiffure, parapluies, parapluies de soleil, cannes, pied de chaise, fouets, cravaches et accessoires, plumes apprêtées et articles faits avec ; fleurs artificielles ; articles en cheveux humains
Section 13 (chapitres 68 à 70)	Articles en pierre, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières similaires ; produits en céramique ; verre et verrerie

Code de la section	Description
Section 14 (chapitre 71)	Perles naturelles ou de culture ; pierres précieuses ou semi-précieuses, métaux précieux, revêtements en métal avec du métal précieux et articles ; faux bijoux ; pièce de monnaie
Section 15 (chapitres 72 à 83)	Métaux vils et articles en métaux vils
Section 16 (chapitres 84 à 85)	Machines et appareils mécaniques ; équipement électrique et éléments ; appareils d'enregistrement et reproducteurs du son ; télévision image et appareils d'enregistrement et reproducteurs du son ainsi que parts et accessoires de tels articles
Section 17 (chapitres 86 à 89)	Véhicules, avions, bateaux et équipement associé de transport
Section 18 (chapitres 90 à 92)	Instruments et appareils d'optique, de photographie, de cinématographie, de mesurage, de vérification, de précision, de médecine et de chirurgie ; horloges et montres, instruments de musique, parts et accessoires
Section 19 (chapitre 93)	Armes et munitions ; parts et accessoires
Section 20 (chapitres 94 à 96)	Articles fabriqués variés
Section 21 (chapitre 97)	Œuvres d'art ; pièces de collectionneurs et antiquité

Plus précisément, les secteurs de l'économie réelle (secteur primaire ou agricole et secteur secondaire ou industriel) couvrent les produits des sections suivantes :

les produits de la section 2 « produits du règne végétal » relèvent du secteur agricole ;

les produits des sections 1 (du chapitre 2 au 5) « produits du règne animal » (non compris le chapitre 1 « animaux vivants »), 3 « graisses et huiles animales ou végétales » et 4 « produits des industries alimentaires, boissons et tabacs » relèvent de l'industrie alimentaire ou agro-alimentaire qui, à son tour, fait partie du secteur industriel ;

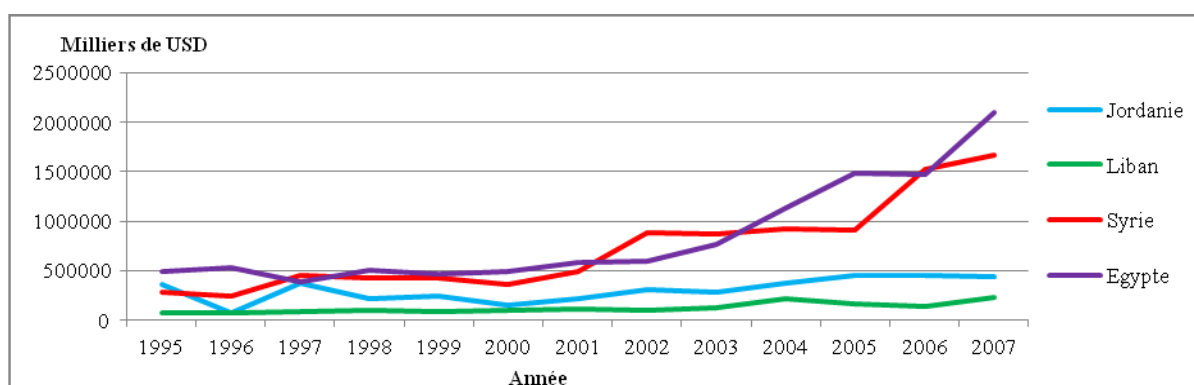
Font également partie de l'industrie, les produits des sections 8 « cuirs et articles de voyage », 9 « bois, charbon de bois », 11 « textile », 12 « chaussures, parapluies et fleurs artificielles », 14 « métaux précieux », 18 « instruments de musique, d'horlogerie, d'optique », 20 « meubles, jouets », 21 « objets d'art ou d'antiquité » ; ainsi que des produits "plus lourds" des sections 6 « produits chimiques », 7 « plastique et caoutchouc », 10 « papier, carton », 13 « pierres, ciment, céramique et verre », 15 « métaux communs », 16 « machines et appareils électriques », 17 « véhicules, navires, aéronefs » et 19 « armes » ;

L'étude portera également sur un sous secteur de l'industrie lourde (les produits de la section 5) pour traiter les exportations minérales à part, pour mettre en relief la contribution du secteur industriel manufacturier, à la croissance économique, indépendamment de l'industrie pétrolière (Cf. nomenclature harmonisée du commerce international).

3.1- Exportations agricoles

Au niveau des exportations agricoles des pays en question, et au niveau statique, le Liban est placé au dernier rang, car la part des produits agricoles qui ne représentait que 14,37% du total des exportations libanaises en 1995, n'a cessé de dégringoler, au fil des années, pour n'en représenter que 6,41% en 2007 ; même tendance observée pour la Jordanie (dont la part chute de 17,03% en 1995 à 6,3% en 2007) ; tandis qu'en Syrie, cette part a augmenté de 9,91% à 17,03% ; et elle s'est maintenue aux alentours des 8% en Egypte (figure 5).

Figure 5. Evolution des exportations agricoles du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)

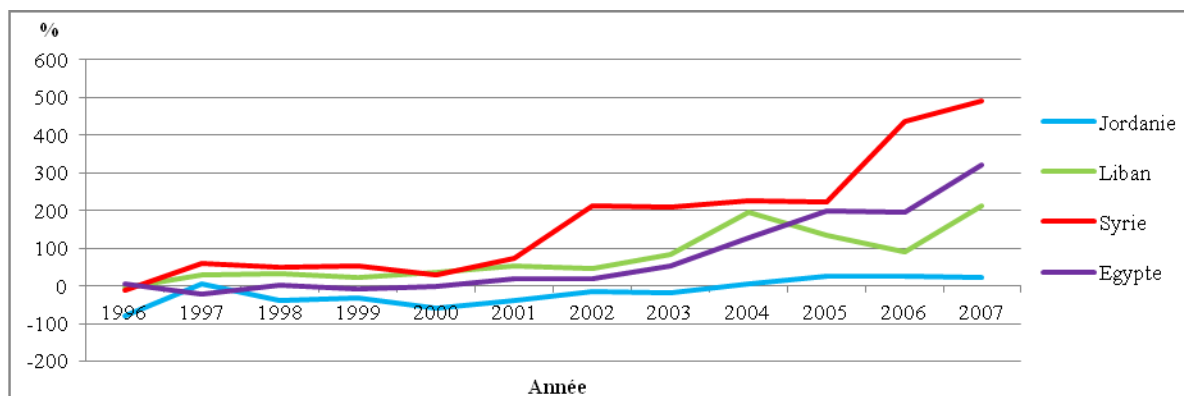


Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Sur une base cumulée, une analyse en termes d'évolution des exportations agricoles montre que la Syrie a été le pays ayant le plus dynamisé ses exportations agricoles dans un

pourcentage de 489,77% sur les 13 années de notre étude (1995 étant l'année de départ), suivie de l'Egypte (320,52%), le Liban (212,7%) et la Jordanie (24,02%) (figure 6). La Syrie aurait diminué ses exportations agricoles de 13,74% en moyenne, par an, suivi par l'Egypte (11,28%), le Liban (9,06%) et la Jordanie (1,77%).

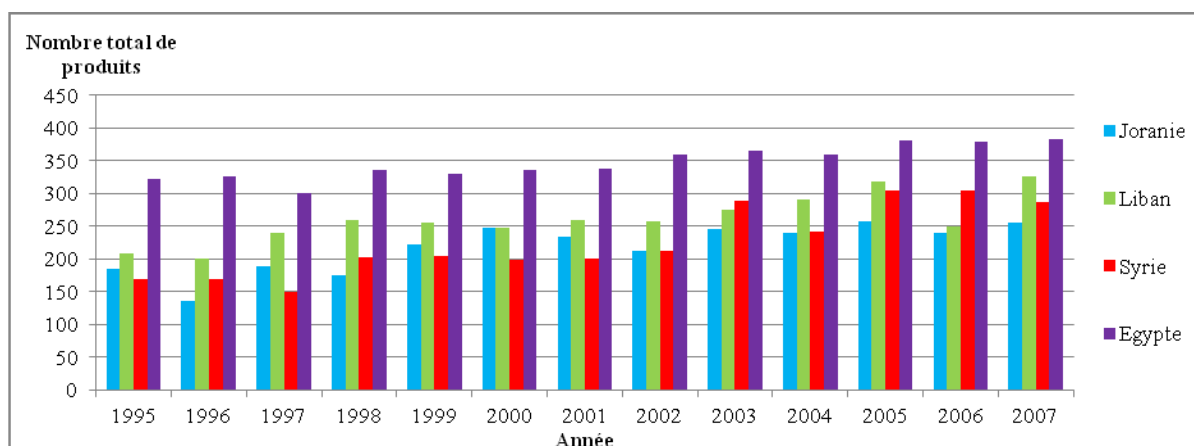
Figure 6. Evolution des exportations agricoles du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

En termes de nombre de produits agricoles exportés, la tendance globale de la figure 7 montre qu'en 2007, la diversification égyptienne est la plus élevée (382 produits agricoles exportés), suivie de celle du Liban (327 produits), la Syrie (286), puis la Jordanie (256).

Figure 7. Evolution du nombre des produits agricoles exportés par le Liban, la Syrie, l'Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007



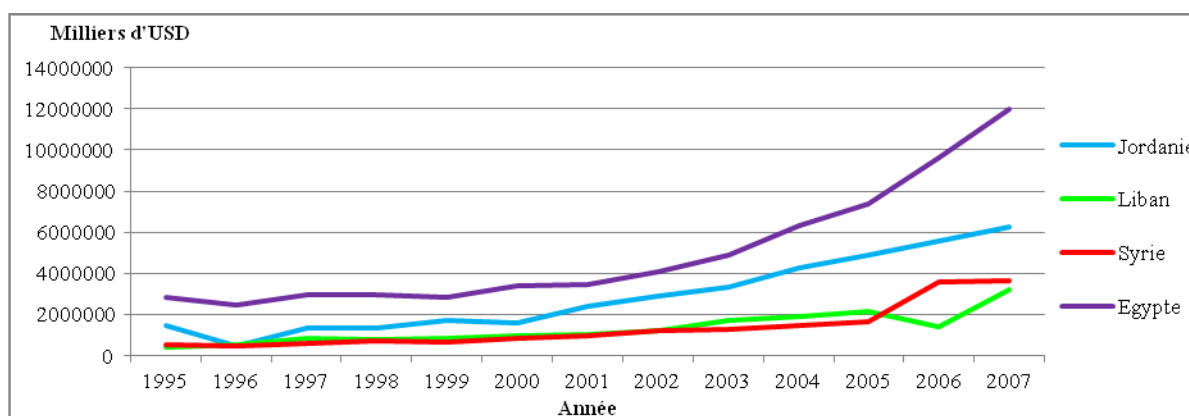
Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

En termes d'évolution dynamique du nombre de produits agricoles exportés, il est à noter que la Syrie aurait le plus diversifié ses exportations agricoles (ayant augmenté le nombre de ses produits agricoles exportés de 69,23% en 2007 par rapport à 1995), suivie du Liban (56,45%), la Jordanie (38,37%) et l'Egypte (18,26%). La Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 4,28% en moyenne, par an, suivi par le Liban (3,66%), la Jordanie (2,67%) et l'Egypte (1,38%).

3.2- Exportations industrielles

En 2007, les exportations industrielles ont représenté 91,05% du total des ventes du Liban à l'étranger, contre 81,63% en 1995. Même tendance observée pour la Jordanie, dont la part passe de 70,9% en 1995 à 88,33% en 2007. Concernant les exportations de l'industrie syrienne manufacturière, elles ne représentent qu'une faible part du total des exportations (18,7% en 1995). Toutefois, des progrès mais "lents" ont été effectués, relevant cette part à 36,93% en 2007. Contrairement à la tendance croissante des exportations industrielles des cas précédents, l'Egypte maintient presque la même part des exportations industrielles manufacturières (45,53% en 1995 et 47,62% en 2007) (figure 8).

Figure 8. Evolution des exportations industrielles du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)

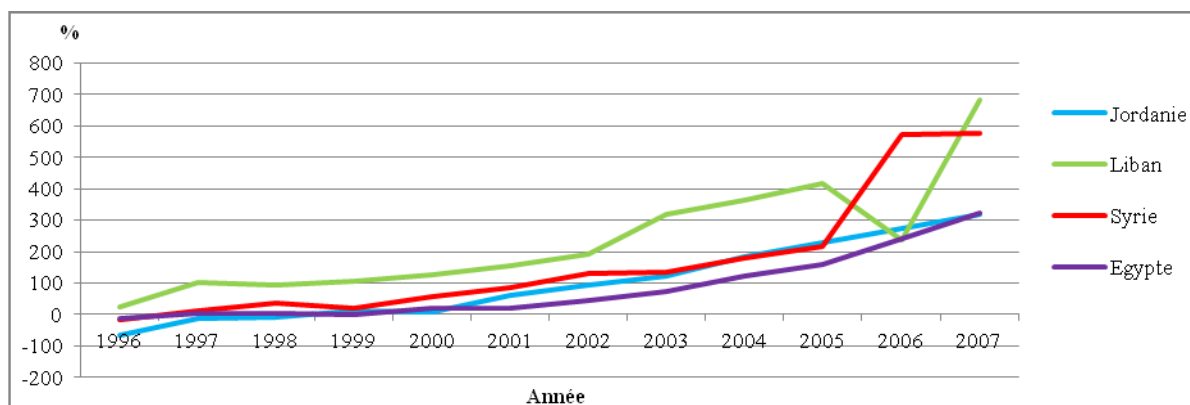


Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Selon une base cumulée, le Liban a été le pays ayant le plus dynamisé ses exportations dans ce domaine (682,2%) en 2007 par rapport à 1995, suivi de la Syrie (577,57%), l'Egypte (322,67%) et la Jordanie (317,75%) (figure 9). L'Egypte aurait diminué ses exportations

industrielles manufacturières de 26,8% en moyenne, par an, suivi par le Liban (15,75%), la Syrie (14,73%) et la Jordanie (11,23%).

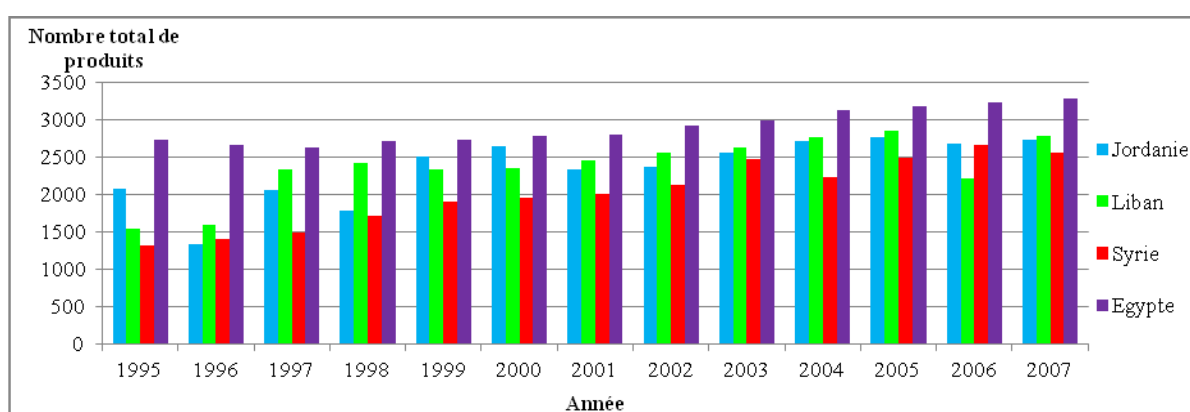
Figure 9. Evolution des exportations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

En termes de nombre de produits industriels exportés, la tendance globale de la figure 10 montre qu'en 2007, la diversification égyptienne est la plus élevée (3 279 produits industriels exportés), suivie celle du Liban (2 782 produits), la Jordanie (2 731), puis de la Syrie (2 553), (figure 10).

Figure 10. Evolution du nombre des produits industriels exportés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2007



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

En termes d’évolution dynamique du nombre de produits industriels exportés, il est à noter que la Syrie aurait le plus diversifié ses exportations industrielles (ayant augmenté le nombre

de ses produits industriels exportés de 94,58% en 2007 par rapport à 1995), suivie du Liban (80,06%), la Jordanie (32,05%) et l’Egypte (19,97%). La Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 5,39% en moyenne, par an, suivi par le Liban (4,78%), la Jordanie (2,29%) et l’Egypte (1,5%).

3.3- Exportations minérales

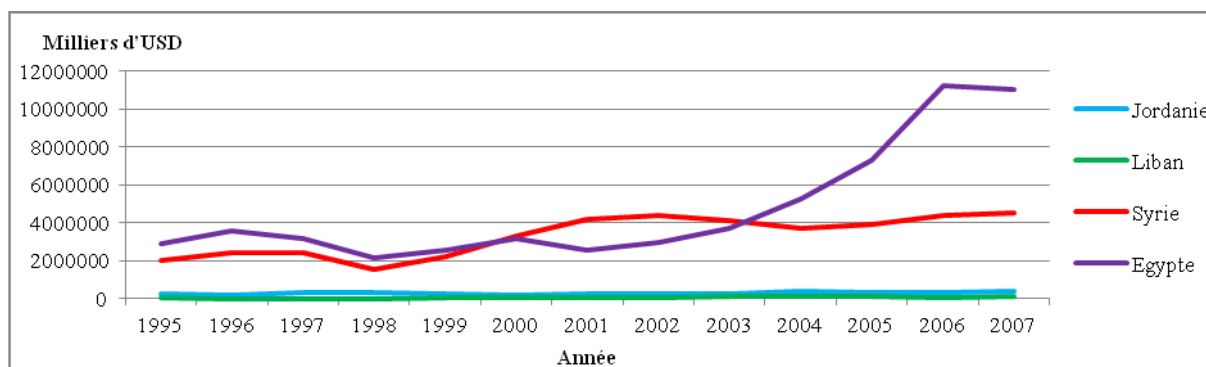
Les exportations de la Syrie et de l’Egypte sont, en grande partie, formées de ressources minières (pétrole, gaz, etc.).

Alors que les exportations syriennes étaient presque exclusivement composées de produits minéraux (71,38% du total des exportations) en 1995, ceux-ci n’en représentent que 46,03% en 2007, pourtant leur valeur a augmenté de 2,03 milliards de dollars en 1995 à 4,51 milliards de dollars en 2007, en raison de la forte hausse du prix du pétrole.

La structure sectorielle des exportations égyptiennes est similaire à celle de la Syrie : les exportations minérales constituent une partie importantes de ces exportations, affichant une progression importante à partir de 2006 (progression de 7,28 milliards de dollars en 2005 à 11,24 milliards en 2006) (figure 11). Cependant, le degré de dépendance des exportations égyptiennes vis-à-vis des produits minéraux est inférieur à celui de la Syrie. En effet, l’étude de l’évolution de la structure des exportations égyptiennes montre que l’Egypte a diminué la concentration de ses exportations, en termes de produits minéraux (dont la part dans le total des exportations a baissé de 46,45% en 1995 à 44,03% en 2007).

Quant au Liban et à la Jordanie, leurs exportations étant plus diversifiées, la part des exportations minérales dans le total de leurs exportations demeurent négligeables (en comparaison avec la Syrie et l’Egypte). Entre 1995 et 2007, cette part est tombée de 3,99 à 2,53% dans les exportations libanaises, et de 12,05 à 5,36% dans celles de la Jordanie.

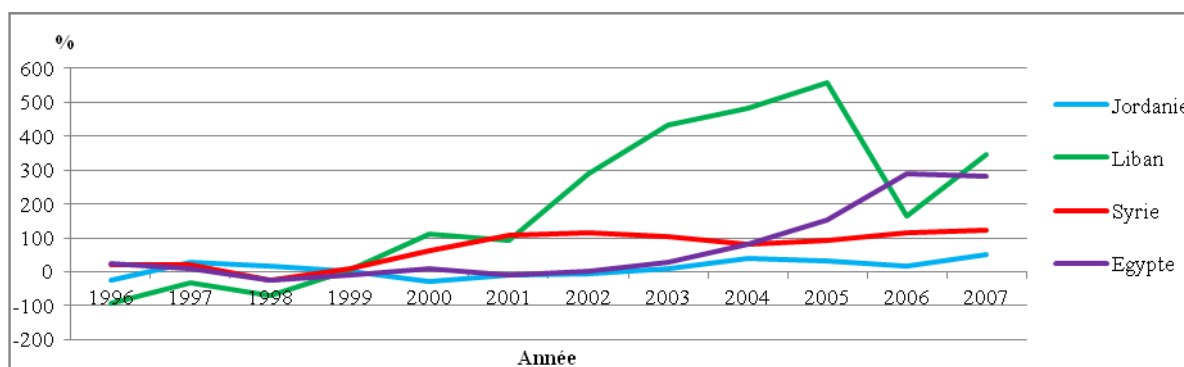
Figure 11. Evolution des exportations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

Sur une base cumulée, l’analyse dynamique montre que le Liban a été le pays ayant le plus dynamisé ses exportations minérales, en 2007 par rapport à 1995, (345,45%), suivi de l’Egypte (283,05%), la Syrie (121,36%) et la Jordanie (49,19%) (figure 12). Le Liban aurait diminué ses exportations minérales de 11,7% en moyenne, par an, suivi par l’Egypte (10,58%), la Syrie (6,4%) et la Jordanie (3,27%).

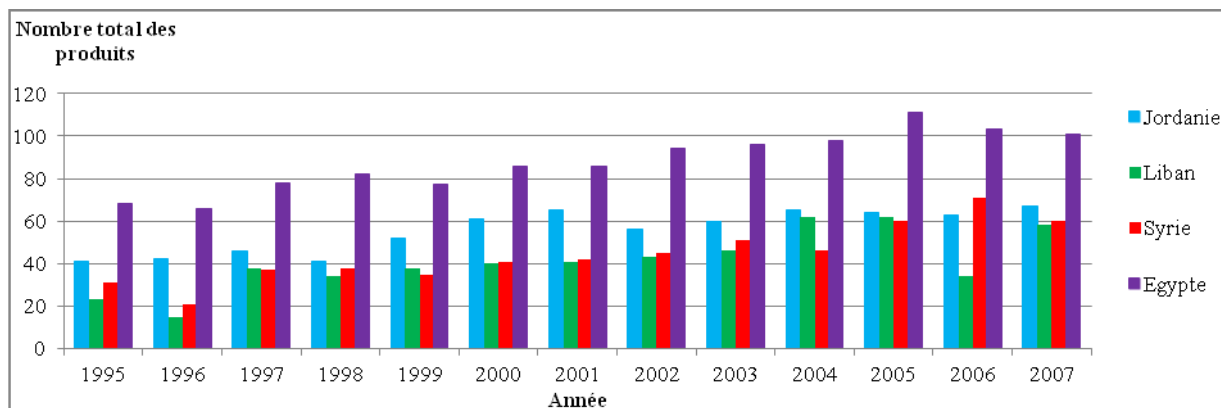
Figure 12. Evolution des exportations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

En termes de nombre de produits minéraux exportés, la figure 13 montre que la diversification égyptienne est la plus importante (101 produits minéraux exportés en 2007), suivie de la Jordanie (67 produits), la Syrie (60 produits), puis le Liban (58 produits).

Figure 13. Evolution du nombre des produits minéraux exportés par le Liban, la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

L'intensité de la diversification varie entre les différents pays : le Liban aurait le plus diversifié ses exportations minérales (ayant augmenté le nombre de ses produits minéraux exportés de 152,17% en 2007 par rapport à 1995), suivie de la Syrie (93,54%), la Jordanie (63,41%) et l'Egypte (48,52%). Le Liban aurait diminué le nombre de ces produits de 7,41% en moyenne, par an, suivi par la Syrie (5,35%), la Jordanie (3,51%) et l'Egypte (3,24%).

Si, dans cette section, les exportations augmentent, grâce à l'innovation ou à la mise au point de nouveaux produits, elles peuvent également croître grâce à l'expansion du marché. Les entreprises exportent alors leurs produits habituels vers de nouveaux marchés.

4- Structure géographique des exportations

Cette partie examine la structure géographique¹ des exportations du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie, quitte à constater leur degré de diversification externe. Les quatre pays concernés par notre étude se caractérisent par une forte concentration géographique de leurs exportations. La concentration des exportations est, toutefois, plus importante, notamment, pour les pays exportateurs de pétrole (Syrie et Egypte). Nous avons regroupé les données auxquelles nous nous sommes référées en cinq zones géographiques : l'Asie (pays arabes non compris), l'Afrique (pays arabes non compris), l'Amérique, l'Europe et les pays arabes ; nous avons réuni le reste des pays dans une sixième catégorie : « les autres pays ».

¹ Classification des pays par continent.

4.1- Le Liban

Le Liban exporte essentiellement vers l'Europe, (notamment, la Suisse qui a souvent conservé sa position de premier client du Liban, accaparant une proportion variant entre 9,76 et 30,4% des exportations libanaises, la France, le Royaume-Uni, la Belgique, la Grèce et la Turquie) ; et les pays arabes, (notamment, l'Arabie saoudite qui arrive souvent en deuxième position avec une proportion qui baisse, passant de 17,89 à 6,51% des exportations libanaises, l'Iraq, les Emirats arabes unis, l'Egypte, la Jordanie, la Syrie et le Kuwait).

En effet, sur la période (1995-2000), la part des exportations destinées à l'Europe, a varié entre 44,06 et 58,5% du total des exportations libanaises ; celles destinées aux pays arabes entre 25,24 et 39,95%.

À partir de 2001, la tendance s'est inversée, ce sont les pays arabes qui absorbent la majeure partie des exportations libanaises (39,05 à 48,14%), suivis de l'Europe (31,67 à 38,38%), probablement, en raison de la difficulté d'accès au marché européen, liée aux normes de qualité, et accessoirement, à la politique de protection et de soutien aux produits agricoles dans le cadre de la politique agricole commune (PAC).

Par conséquent, la diminution de la part des exportations libanaises vers l'Union européenne, peut, essentiellement, être liée à un problème de mise en conformité aux exigences des marchés européens (phytosanitaire, variété demandée, calibrage, labellisation, emballage, marketing, etc.).

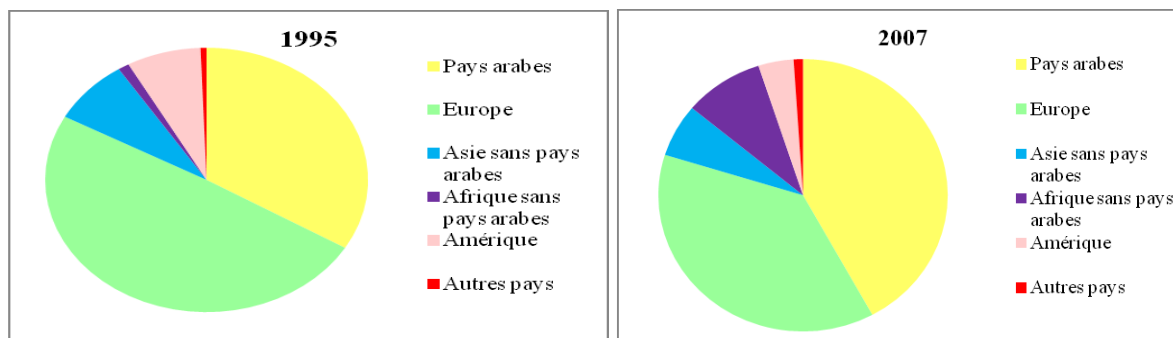
Toutefois, fait exception à la règle, une seule année 2003 (année de l'entrée en vigueur de l'accord commercial intérimaire issu du Partenariat euro-méditerranéen), durant laquelle les exportations libanaises à destination européenne étaient dans une proportion de 45,24% contre 36,36% aux les pays arabes.

Quant à la part des exportations libanaises au reste du monde, elle n'a jamais dépassé les 10,31% (figure 14)¹.

Notons qu'en 2006, les exportations libanaises à destination de toutes les zones géographiques ont chuté, en raison de la guerre entre Israël et le Hezbollah libanais.

¹ Vu la tendance linéaire des exportations entre 1995 et 2007 (exceptée 2006, année non représentative pour le Liban), nous nous contenterons de présenter l'évolution des exportations en 1995 et 2007.

Figure 14. Evolution de la structure régionale des exportations libanaises en 1995 et 2007 (en pourcentage)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

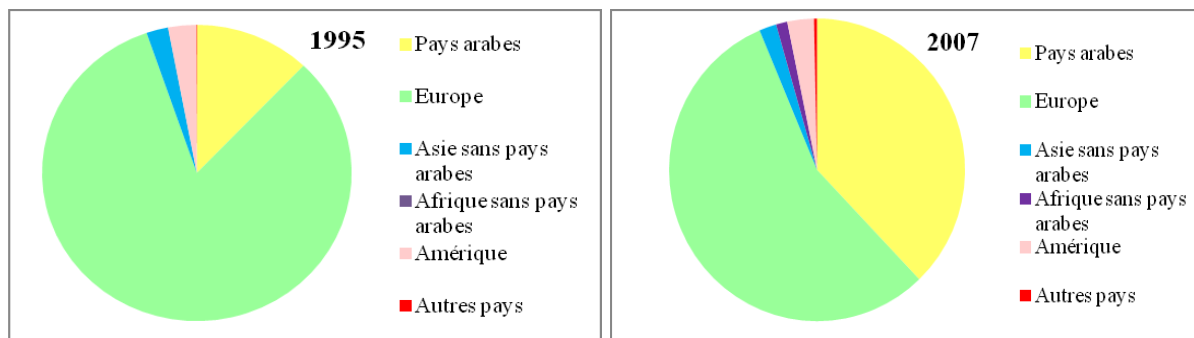
4.2- La Syrie

Les échanges extérieurs de la Syrie sont plus concentrés géographiquement que ceux des autres pays étudiés. L'Europe est son partenaire commercial privilégié, au niveau des exportations. En effet, les exportations syriennes sont, en grande partie, composées de produits minéraux, ce qui explique qu'elles soient destinées en majeure partie vers les pays industrialisés, notamment, l'Europe. Il s'agit, essentiellement, de l'Allemagne (absorbant entre 14,55 et 28,81% des exportations syriennes), l'Italie (de 9,9 à 22,35%), la France, le Royaume-Uni, l'Espagne, la Turquie et la Croatie.

Il est à noter que la Syrie a réduit la concentration géographique de ses exportations, en baissant sa part destinée à l'Europe de 82,63% en 1995 à 55,78% en 2007, au profit d'une certaine diversification géographique vers les pays arabes. En effet, la part des exportations syriennes destinées aux pays arabes a passé de 12,09% en 1995 à 37,86% en 2007. Les principaux pays arabes clients de la Syrie sont l'Arabie saoudite, l'Iraq, l'Egypte, la Jordanie et le Liban.

Quant à la part des exportations syriennes au reste du monde, elle est négligeable, soit seulement de 6,47% (figure 15).

**Figure 15. Evolution de la structure régionale des exportations syriennes en 1995 et 2007
(en pourcentage)**



Source : CEPPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

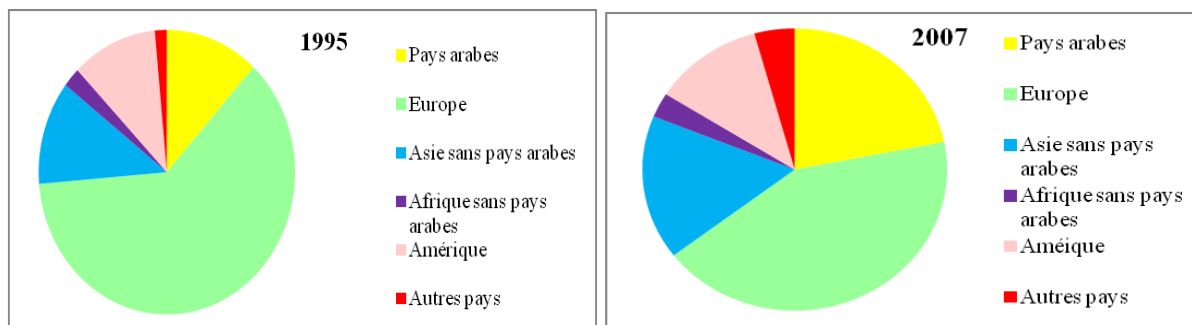
4.3- L'Egypte

Basées essentiellement sur les produits pétroliers, la structure géographique des exportations égyptiennes est semblable à celle de la Syrie, dans la mesure où la première destination des exportations égyptiennes demeure l'Europe, qui absorbe de 42,75 à 65,13% du total des exportations égyptiennes. Il s'agit, essentiellement, de l'Italie qui s'impose, souvent, en tête des clients de l'Egypte (le montant des marchandises destinées vers l'Italie varie entre 9,87 et 16,82% du total des exportations), talonnée par l'Espagne (entre 3,53 et 8,51%), le Royaume-Uni, la Grèce, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Roumanie et la Turquie.

Cependant, la structure géographique des exportations égyptiennes est plus diversifiée que celle de la Syrie, en termes de partenaires commerciaux. En effet, l'Égypte a diminué le degré de concentration géographique de ses exportations, au fil des années, en baissant sa part destinée à l'Europe de 61,86% en 1995 à 42,75% en 2007, et en l'augmentant vers les pays arabes de 11,82% en 1995 à 21,87% en 2007 (notamment, l'Arabie saoudite) ; mais aussi vers l'Asie (pays arabes non compris) de 11,77 en 1995 à 16,49% en 2007, (notamment, Israël, la Corée et l'Inde) ; et l'Amérique dont la part dans le total des exportations est passée de 10,78 à 11,76%.

Alors que la part de ses exportations au reste du monde reste relativement faible, soit de 9,13% (figure 16).

Figure 16. Evolution de la structure régionale des exportations égyptiennes en 1995 et 2007 (en pourcentage)



Source : CEPPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

4.4- La Jordanie

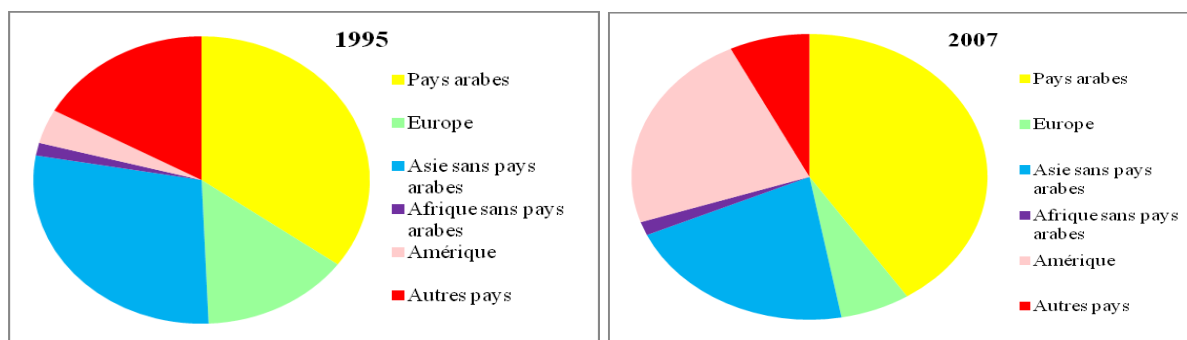
Sur la période étudiée, la répartition des exportations jordaniennes par destinations est plus équilibrée que celles des autres pays étudiés. Le fait que la Jordanie ne soit pas un pays exportateur de pétrole, explique, en partie, la faiblesse relative (en comparaison avec la Syrie et l'Egypte) de la part des exportations jordaniennes à l'Europe (de 14,34% en 1995 à 6,33% en 2007, à destination, essentiellement, du Royaume-Uni, l'Italie, la Suisse et des Pays-Bas). La Jordanie a diminué, également, la part de ses exportations destinées à l'Asie (pays arabes non compris) (de 28,4% en 1995 à 21,19% en 2007), essentiellement, vers l'Inde (dont la part varie entre 6,6 et 16,97%), la Chine, l'Indonésie, la Malaisie, le Japon et l'Iran ; et a relancé ses exportations vers l'Amérique qui arrive, fréquemment, en tête des régions d'exportation, (absorbant 3,86% en 1995, et 22,86% en 2007) et les pays arabes (de 34,99% en 1995 à 40,78% en 2007), destinées, essentiellement, vers l'Iraq (de 5,25 à 18,64%), l'Arabie saoudite, les Emirats arabes unis, la Syrie et le Soudan. Selon Ibrahim Maroun, en ce qui concerne la forte progression de la part des exportations jordaniennes à l'Amérique, entre 1995 et 2007, elle est moins due à un certain gain de compétitivité par cette dernière, qu'à une ouverture du marché américain aux produits de ce pays, pour récompenser sa signature d'un traité de paix avec Israël, durant cette période et la normalisation réelle de ses relations avec l'Etat hébreu.

Quant à la part de ses exportations au reste du monde, elle n'est pas négligeable (elle est de 16,43% en 1995).

Notons qu'en 1996, année qui a connu une série d'émeutes dans les territoires occupés, les exportations jordaniennes vers toutes les zones géographiques ont chuté. Par contre, la part

des exportations jordaniennes destinées aux pays arabes a connu une nette progression en 1997 par rapport à 1996 (de 23,08% en 1996 à 35,49% en 1997), période de l'assouplissement de l'embargo sur l'Iraq (figure 17).

Figure 17. Evolution de la structure régionale des exportations jordaniennes en 1995 et 2007 (en pourcentage)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

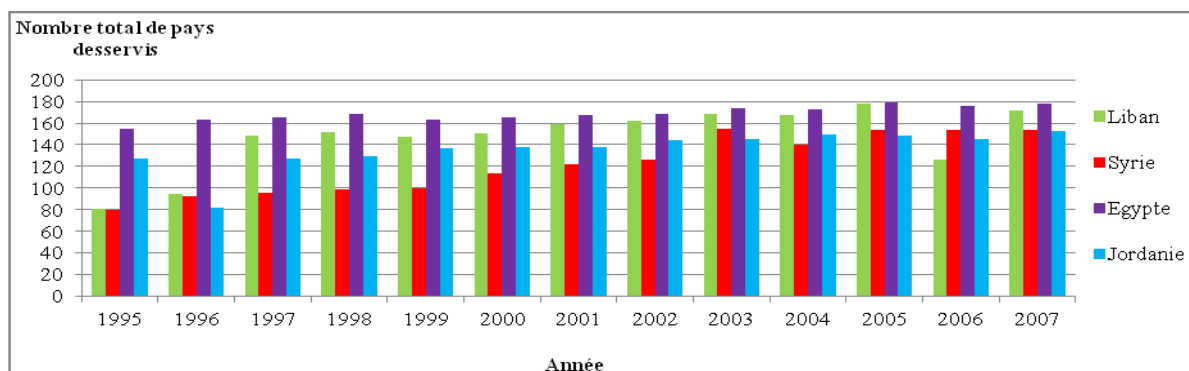
Parmi les enseignements que l'on pourrait tirer de cette étude du marché extérieur des quatre pays concernés, la part de leurs exportations à destination de l'Europe s'est bien contractée, entre 1995 et 2007, au profit des pays arabes. Ceci pourrait être dû, selon Ibrahim Maroun, à plusieurs facteurs, dont :

- la perte de compétitivité de ces pays sur le marché européen, par rapport à celle d'autres pays émergents ;
- la faible croissance économique européenne ;
- l'élargissement de l'Union européenne, à d'autres pays émergents ;
- l'augmentation de la solvabilité, surtout dans les pays arabes pétroliers, due à la forte hausse du prix du brut ;
- l'assouplissement, puis la levée de l'embargo imposé à l'Iraq.

Par ailleurs, le calcul du nombre total de pays desservis, nous permet de traiter l'évolution du degré de diversification externe des exportations de chacun des pays en question, au cours de la période (1995-2007).

Il s'ensuit qu'en 2007, l'Egypte est le pays qui a le plus diversifié ses marchés extérieurs (178 pays), suivie du Liban¹ (172), la Syrie (154) et de la Jordanie (153) (figure 18).

Figure 18. Evolution du nombre des pays clients du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007



Source : CEPIL, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Sur une base cumulée, en termes d'évolution du nombre total des pays desservis en 2007 par rapport à l'année 1995, le Liban aurait le plus dynamisé les destinations de ses biens, en augmentant le nombre de ses pays clients de 112,34%, suivi de la Syrie (92,5%), la Jordanie (20,47%) et l'Egypte (14,83%). Le Liban aurait diminué le nombre de ses pays clients de 6,08% en moyenne, par an, suivi par la Syrie (5,31%), la Jordanie (1,54%) et l'Egypte (1,14%).

II- Les importations

Le développement préalable des importations peut être la condition de la croissance du produit national, vu que les importations de biens d'équipement ou de matières premières jouent un rôle important dans le décollage de l'économie.

Dans la section 1, nous décrivons l'évolution des importations sous les deux aspects statique et dynamique. Le reste de l'étude est organisé comme suit : la section 2 présente les importations moyennes par marché. La section 3 offre une décomposition des importations par produit, et une analyse sectorielle des importations des pays concernés par notre étude. La

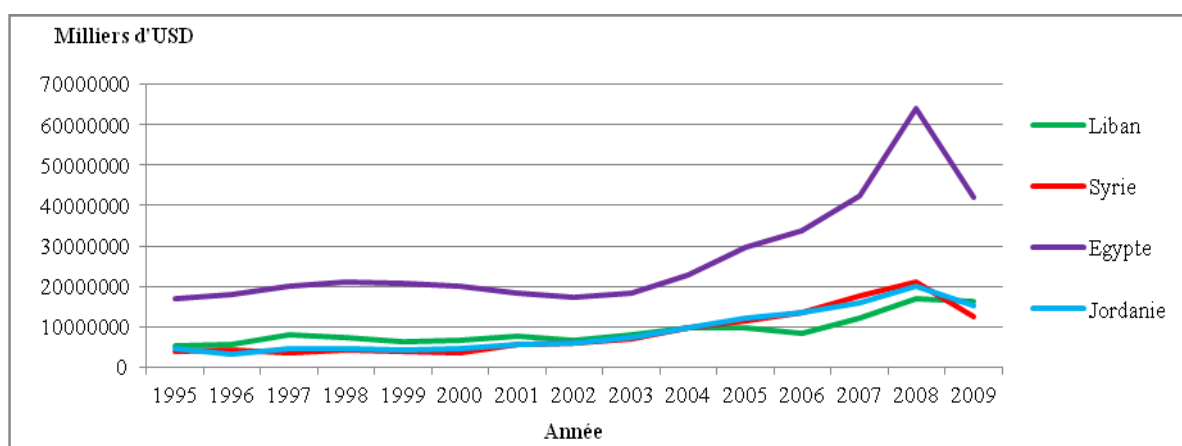
¹ Exception faite pour l'année 2006.

section 4 présente notre décomposition des importations par région, en décrivant leurs aspects dynamiques en termes de diversification des marchés fournisseurs.

1- Evolution des importations

La figure 19 montre l'évolution des importations des pays du Mashrek en question entre 1995 et 2009. Un premier fait statique simple montre que l'Egypte aurait le plus importé par rapport à ses voisins. Durant la période (1995-2003), le Liban suit l'Egypte, puis la Jordanie et la Syrie ; à partir de 2004 jusqu'en 2008, la tendance globale est inversée : la valeur des importations syriennes, puis jordaniennes dépasse celle des importations libanaises. En 2009, la valeur des importations libanaises est, de nouveau, supérieure à celle des importations jordaniennes et syriennes.

Figure 19. Evolution des importations du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

La figure 20 montre l'évolution des importations par rapport à 1995 (année de départ) ; ce qui met en relief la dynamique des importations des pays en terme de performance.

Si les importations libanaises ont totalisé environ 16,3 milliards de dollars en 2009 contre 5,29 milliards de dollars en 1995, l'analyse en termes de dynamique d'importation montre que le commerce libanais, ayant régressé de 7,71% en moyenne, par an, a connu un ralentissement de son activité importatrice dès 1998. Après une hausse des importations de 40% en 1997, celles-ci ont chuté de 7% en 1998 et 13% en 1999 et 2002. À partir de 2004, la tendance du ralentissement commercial reprend de nouveau et se poursuit en 2005, année de

l'assassinat du Premier ministre libanais Rafick Hariri, avec des importations qui continuent à augmenter mais à un rythme décroissant (la variation annuelle demeurant positive, passant de 23% en 2003 à 18% en 2004 et 1% en 2005). L'année 2006 a connu une régression des importations de 14% sur un an, passant d'environ 9,66 milliards de dollars en 2005 à 8,29 milliards de dollars en 2006, recul provenant de la guerre de juillet 2006.

Toutefois, les importations libanaises ont connu des hausses de 23% en 2003, année de la mise en œuvre intérimaire des dispositions commerciales de l'accord d'association issu du Partenariat euro-méditerranéen. En outre, l'amélioration du climat politique et sécuritaire en 2007 a engendré une nouvelle reprise des importations qui ont augmenté de 47% par rapport à 2006, et de 40% en 2008 par rapport à 2007.

Il est à noter que l'année 2009 a été marquée par un fléchissement des importations de tous les pays objet de notre étude (entre autres, le Liban régression de 5%), ce qui peut être expliqué par les répercussions de la crise mondiale de 2008.

En ce qui concerne la Jordanie, ses importations ont connu une forte régression, soit de 28,47% en 1996 par rapport à 1995, période d'émeutes dans les Territoires occupés de la Jordanie. Cette situation s'est nettement améliorée, à partir de 1997, engendrant une reprise des importations, passant de presque 4,59 milliards de dollars en 1997 à 20,2 milliards de dollars en 2008. Notons que cette tendance a été rompue en 2009, année durant laquelle les importations chutent de 24,75% par rapport à 2008 (15,2 milliards de dollars). Sur toute la période (1995-2009), les importations jordaniennes ont diminué de 8,33% en moyenne, par an.

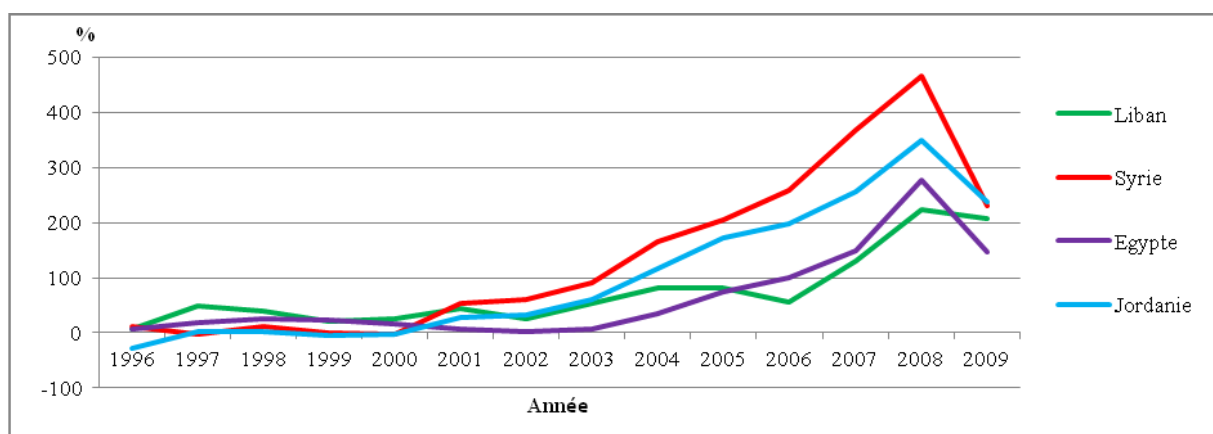
Quant aux importations syriennes, celles-ci ont, au total, progressé, passant de 3,74 milliards de dollars en 1995 à 21,2 milliards de dollars en 2008. Notons que cette tendance a été rompue en 2009, année durant laquelle les importations chutent de 41,5% par rapport à 2008 (12,4 milliards de dollars). Sur toute la période (1995-2009), les importations syriennes ont diminué de 8,2% en moyenne, par an.

Pour ce qui est de l'Egypte, celle-ci a connu une augmentation plus ou moins régulière de ses importations, passant de 17 milliards de dollars en 1995 à 64 milliards de dollars en 2008. Notons que cette tendance a, également, été rompue, en 2009, année durant laquelle les

importations chutent de 34,37% par rapport à 2008 (42 milliards de dollars). Sur toute la période (1995-2009), les importations égyptiennes ont diminué de 6,25% en moyenne, par an.

Sur une base cumulée, l'analyse en termes d'évolution des valeurs d'importations de l'année 2000 par rapport à l'année 1995 montre que le Liban a été le pays ayant le plus dynamisé ses importations, soit de 25,2% ; suivi de l'Égypte (17,05%) ; la Jordanie (-1,56%) et la Syrie (-3,35%). Cette tendance change entre 2001 et 2008, où la Syrie devient le pays ayant le plus dynamisé ses importations, soit de 466,74% en 2008 par rapport à 1995, suivie de la Jordanie (349,18%), l'Égypte (276,47%) et le Liban (222,93%). En 2009, la tendance est rompue de nouveau et c'est la Jordanie qui dynamise le plus ses importations de 238% en 2009 par rapport à 1995, suivie de la Syrie (231,49%), le Liban (207,82%) et l'Égypte (147,05%) (figure 20).

Figure 20. Evolution des importations du Liban, de la Syrie, l'Égypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100 = 1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

L'observation des tendances agrégées ci-dessus nous mène à la question : est-ce que chacun des pays a maintenu sa spécialisation sur un nombre de produits importés et un nombre de marchés fournisseurs sans se diversifier ou est-ce au contraire il y a eu diversification ? La réponse fera l'objet des sections suivantes.

2- Importations moyennes par marché (par produit et par pays)

L'Égypte se caractérise par le commerce moyen le plus élevé parmi les quatre pays faisant l'objet de l'étude sur la période qui s'étale entre 1995 et 2009, (la valeur moyenne des

importations égyptiennes par marché est passée de 26 324 dollars en 1995 à 100 485 dollars en 2009) et peut, en partie, être expliqué par une valeur des importations relativement élevée, en comparaison avec les autres pays.

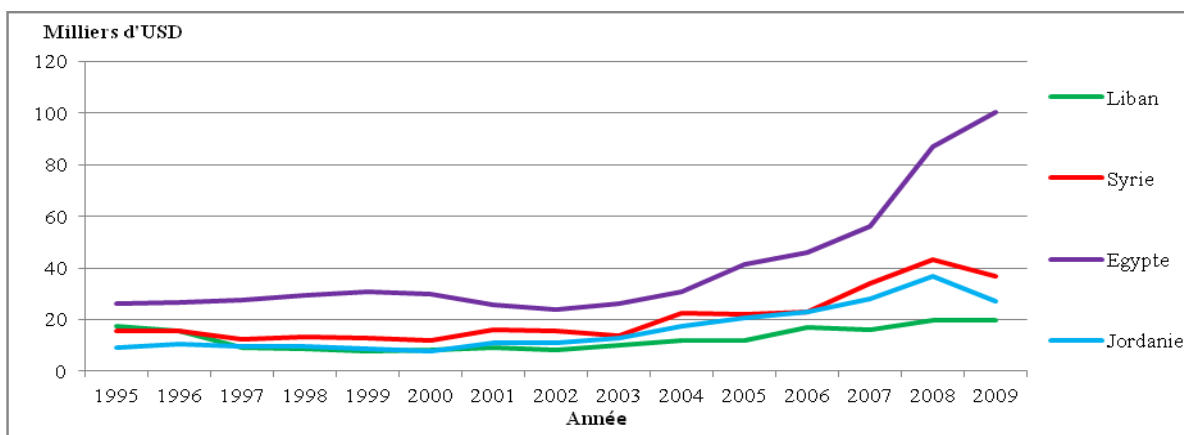
Quant à la Syrie, la valeur moyenne de ses importations par marché a augmenté (15 560 dollars en 1995 à 36 771 dollars en 2009), en raison de sa dynamisation des importations liée à un relatif fort degré de concentration au niveau de son nombre de produits importés et de pays fournisseurs.

De même, la Jordanie a vu la valeur moyenne de ses importations par marché augmenter (les importations moyennes de la Jordanie auraient varié de 9 131 dollars en 1995 à 27 037 dollars en 2009), en raison de son faible degré de diversification par produits et par pays.

De son côté, le Liban se caractérise par la moyenne d'importations la plus faible, qui, en partie, s'explique par son fort degré de diversification par produit et surtout, par pays (sur la période étudiée, les importations moyennes du Liban varient entre 17 476 dollars en 1995 et 19 830 dollars en 2009 et simultanément, le nombre de ses pays fournisseurs augmentent de 156% en 2009 par rapport à 1995) (figure 21).

Il faut, tout de même, rappeler que le rôle de la taille de la population dans ce domaine ne doit pas être sous-estimée. Pour cela, nous avons introduit une analyse dynamique, afin d'éliminer les effets structurels.

Figure 21. Evolution de la moyenne pondérée par marché des importations du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

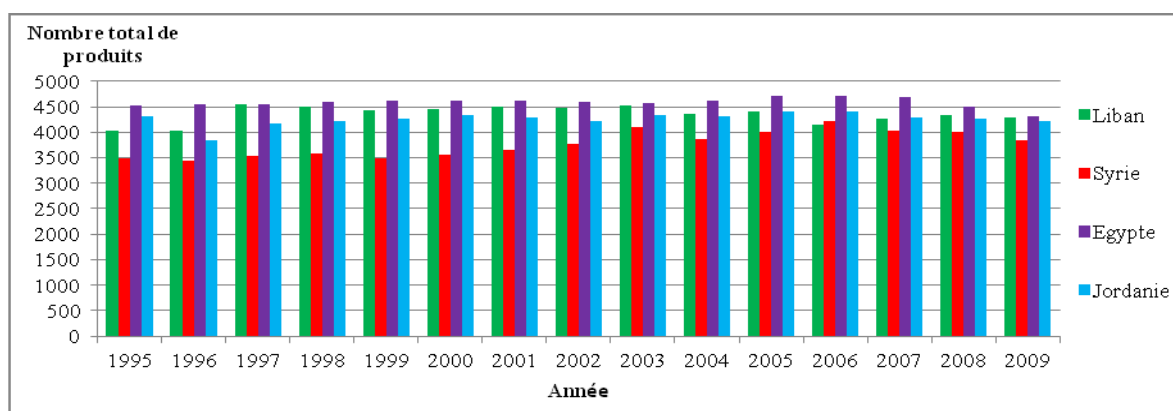
3- Structure des importations par produit

Les importations de la Syrie se caractérisent par une forte concentration par produit. L’Egypte, le Liban et la Jordanie ont, par contre, des importations plus diversifiées.

Le calcul du nombre total de produits importés nous permet de traiter l’évolution du degré de diversification interne des importations de chacun des pays faisant l’objet de notre étude.

Les résultats obtenus montrent qu'en 2009, le nombre des produits importés le plus élevé était celui de l’Egypte (4 309 produits importés), suivi de celui du Liban (4 281 produits), de la Jordanie (4 227) et de la Syrie (3 832) (figure 22).

Figure 22. Evolution du nombre des produits importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

Quant à la variation du nombre des produits importés entre 1995 et 2009, elle était de 9,98% en Syrie, de 5,96% au Liban, de -2,25% en Jordanie, et de -4,58% en Egypte. La Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 0,67% en moyenne, par an, suivi par le Liban (0,41%). Alors que l’Egypte l’aurait augmenté, en moyenne, par an, de 0,33% et la Jordanie de 0,15%.

De quels produits serait composée l’évolution constatée du nombre des produits importés ?

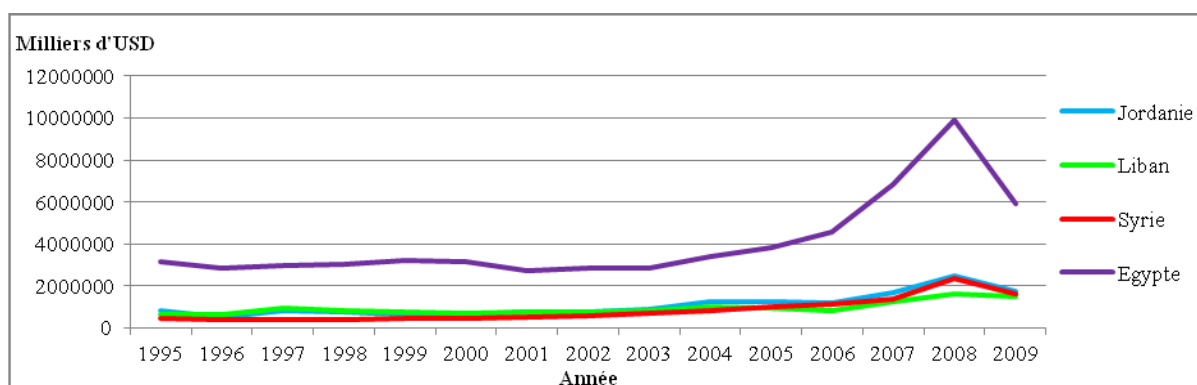
La réponse fera l’objet d’une analyse sectorielle des importations des pays faisant l’objet de notre étude.

3.1- Importations agricoles

Au niveau agricole et statique, l’Egypte est le pays qui importe le plus, suivie de la Syrie, la Jordanie et le Liban (figure 23).

Le Liban a légèrement réduit la part de ses importations agricoles dans le total de ses importations (11,72% en 1995 à 9,33% en 2009) ; ainsi que l’Egypte (dont la part passe de 18,52% en 1995 à 14,11% en 2009) et la Jordanie (18,08% à 11,3%). La Syrie l’a légèrement augmentée de 11,77% en 1995 à 13,04% en 2009.

Figure 23. Evolution des importations agricoles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

Sur une base cumulée, une analyse en termes d’évolution des importations agricoles montre que la Syrie aurait le plus dynamisé ses importations agricoles (ces dernières ayant augmenté de 267,45% en 2009 par rapport à 1995), suivie du Liban (144,98%), la Jordanie (111,25%) et puis, l’Egypte (88,14%). La Syrie aurait diminué ses importations agricoles de 8,87% en moyenne, par an, suivi par le Liban (6,19%), la Jordanie (5,2%) et l’Egypte (4,41%).

La figure 24 indique une importante augmentation de la valeur des importations des quatre pays objet de notre étude, au cours de 2007 et 2008.

En effet, la hausse généralisée des prix des produits agricoles sur les marchés internationaux entre 2006 et 2008, a fortement contribué à la hausse de la facture des importations agricoles. Ainsi, par rapport à l’année de départ 1995, la valeur des importations agricoles syriennes aurait, en 2008, augmenté de 439,36% en 2008 ; celle de l’Egypte (213,63%) ; la Jordanie (205,79%) et celle du Liban (159,6%).

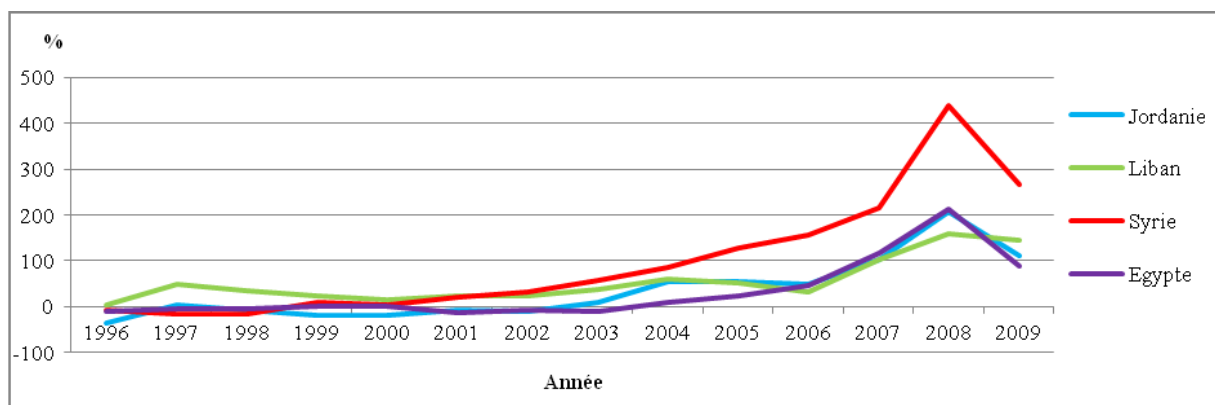
Selon la littérature, cette hausse des prix peut s'expliquer par une augmentation de la demande liée à :

- une croissance forte et durable de la demande sur les marchés de pays émergents (Chine, Inde, Brésil, Russie), suite à l'amélioration du pouvoir d'achat ;
- une croissance de la population urbaine dans tous les pays en voie de développement ;
- la croissance du coût de l'alimentation des cheptels, liée au développement des biocarburants, qui entraîne le détournement de quantités considérables de produits agricoles (maïs, soja, ..).

Cette hausse des prix pourrait être accélérée par :

- l'augmentation du prix de l'énergie, engendrant une hausse des coûts des intrants, et donc des coûts des produits agricoles, des coûts de stockage et de transport ;
- la hausse des coûts du fret maritime, suite à l'augmentation des importations chinoises en produits bruts et semi-finis, couplée à la rareté relative des cargos ;
- une hausse des coûts de stockage, incitant les firmes multinationales contrôlant le négoce international, à renoncer à toute politique de stockage ;
- la spéculation sur les échanges agroalimentaires, sur les marchés à terme.

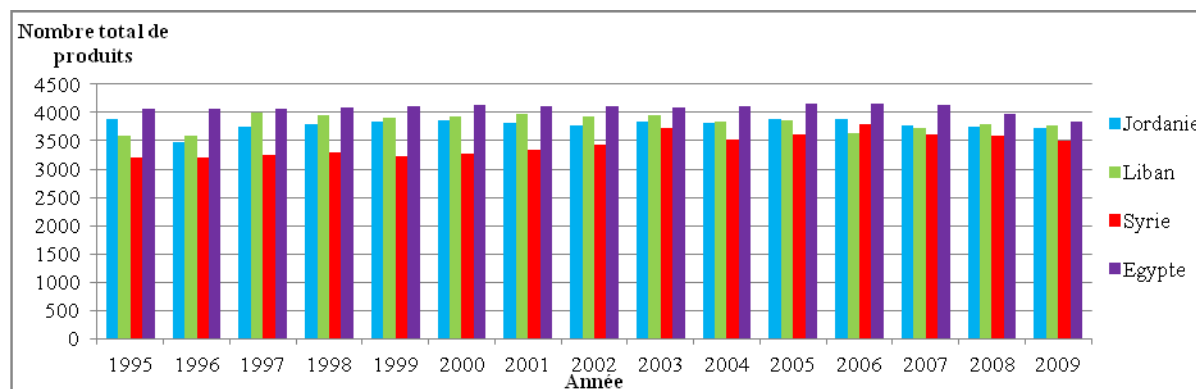
Figure 24. Evolution des importations agricoles du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

En termes de nombre de produits agricoles importés, la tendance globale de la figure ci-dessous montre qu'en 2009, le Liban occupe le premier rang (433 produits agricoles importés), suivi de la Jordanie (408 produits), l'Egypte (371 produits), puis la Syrie (266 produits) (figure 25).

Figure 25. Evolution du nombre des produits agricoles importés par le Liban, la Syrie, l'Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009



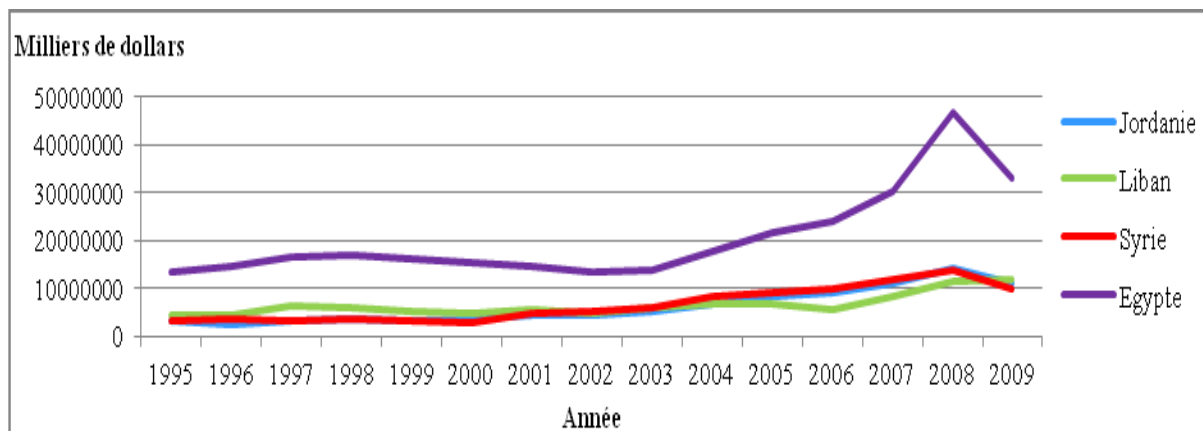
Source : CEPIL, Base de données BACI, calculs de l'auteur

En termes d'évolution dynamique du nombre de produits agricoles importés, il est à noter que la Syrie aurait le plus diversifié ses importations agricoles (ayant augmenté le nombre de ses produits agricoles importés de 26,66% en 2009 par rapport à 1995), suivie du Liban (20,27%), la Jordanie (18,26%) et l'Egypte (6,3%). La Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 1,67% en moyenne, par an, suivi par le Liban (1,31%), la Jordanie (1,19%) et l'Egypte (0,43%).

3.2- Importations industrielles

En 2009, le Liban a légèrement réduit sa concentration en matière d'importations de produits industriels, dont la part a chuté de 82,16% en 1995 à 72,39% du total de ses achats à l'étranger. De même, la Syrie, dont la part passe de 85,64% en 1995 à 79,28%. La Jordanie et l'Egypte ont presque maintenu la même part de leurs importations industrielles (respectivement 73,68% et 78,33%) (figure 26).

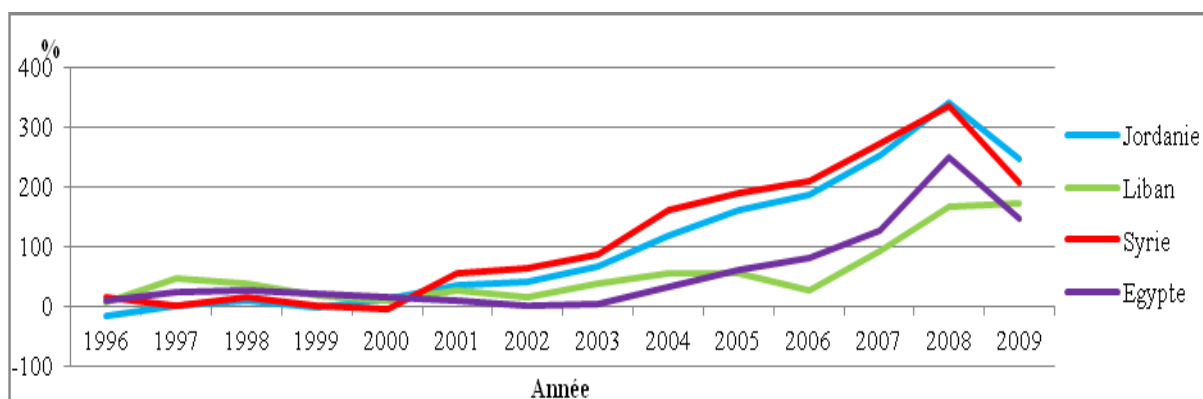
Figure 26. Evolution des importations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

Selon une base cumulée, la Jordanie a été le pays ayant le plus dynamisé ses importations dans ce domaine (247,95%) en 2009 par rapport à 1995, suivie de la Syrie (206,87%), le Liban (171,22%) et l’Egypte (145,52%) (figure 27). La Jordanie aurait diminué ses importations industrielles de 8,52 en moyenne, par an, suivi par la Syrie (7,69%), le Liban (6,87%), et l’Egypte (6,21%).

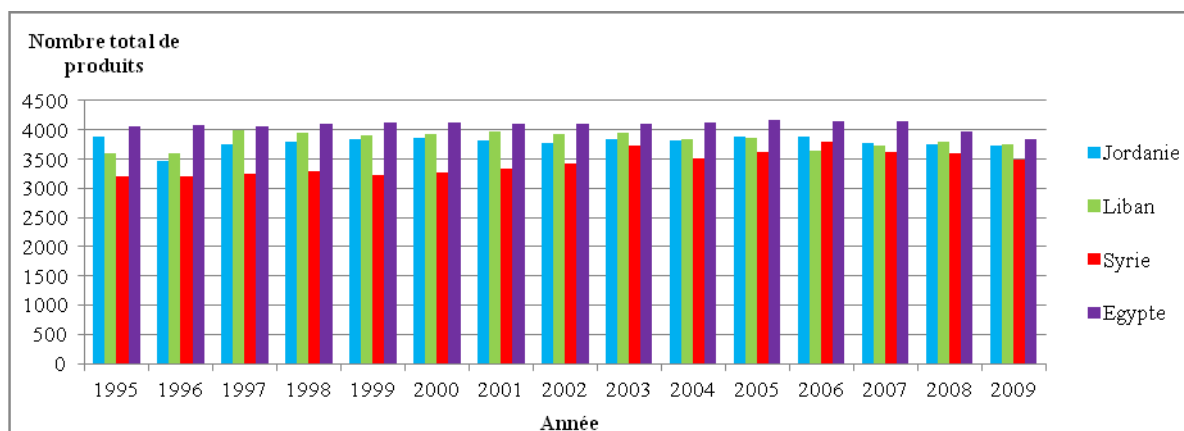
Figure 27. Evolution des importations industrielles du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

En termes de nombre de produits importés, la tendance globale montre qu’en 2009, l’Egypte importe le plus grand nombre de produits industriels (3 832), suivie du Liban (3 762 produits), la Jordanie (3 726), puis la Syrie (3 492) (figure 28).

Figure 28. Evolution du nombre des produits industriels importés par le Liban, la Syrie, l’Egypte et la Jordanie entre 1995 et 2009



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

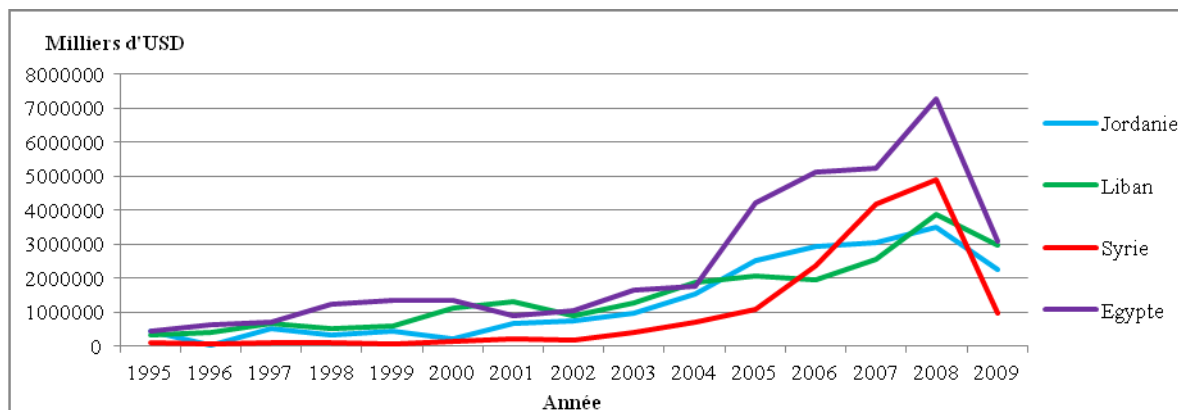
En termes d’évolution dynamique du nombre de produits industriels importés, il est à noter que la Syrie aurait le plus diversifié ses importations industrielles (ayant augmenté le nombre de ses produits industriels importés de 8,61% en 2009 par rapport à 1995), suivie du Liban (4,52%). L’Egypte et la Jordanie ont diminué le nombre de leurs produits industriels importés, respectivement, de 5,61% et 4,19%. En moyenne et par an, la Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 0,58%, suivi par le Liban (0,31%). L’Egypte l’aurait augmenté de 0,41% en moyenne, par an, et la Jordanie (0,35%).

3.3- Importations minérales

Les importations du Liban et de la Jordanie sont plus concentrées, en matière de produits minéraux, que les importations syriennes et égyptiennes.

La part des importations minérales dans le total des importations libanaises augmente de 6,11% en 1995 à 18,29% en 2009. Même tendance observée pour la Jordanie, dont la part a, également, augmenté de 10,33% en 1995 à 14,93% en 2009, la Syrie (de 2,58% à 7,75%) et l’Egypte (de 2,72% à 7,38%).

Figure 29. Evolution des importations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (en milliers de dollars)

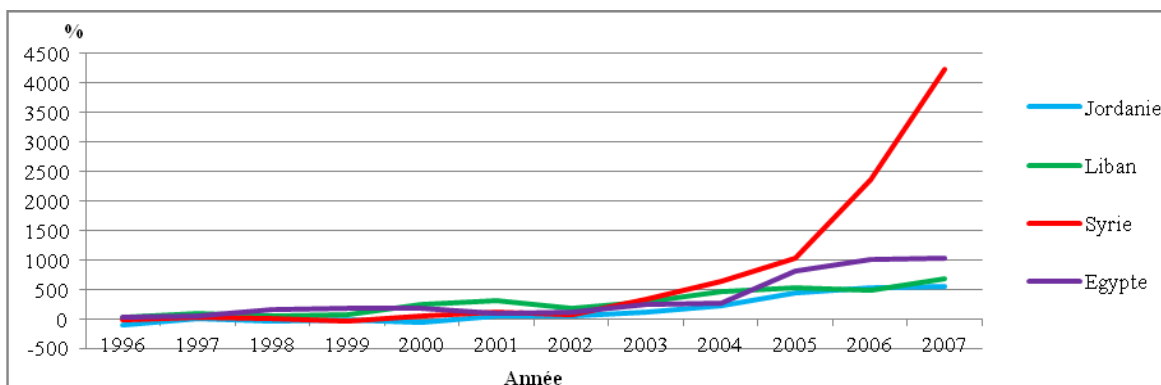


Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

La figure 30 montre la remarquable dynamique des importations minérales syriennes entre 2006 et 2008. Par rapport à l’année de départ 1995, elles auraient augmenté de 2366,44% en 2006 ; de 4240,55% en 2007 et de 4978,54% en 2008. Ceci pourrait être dû au tarissement de certains puits pétroliers dans ce pays.

Sur une base cumulée, l’analyse dynamique montre que la Syrie a été le pays ayant le plus dynamisé ses importations minérales, en 2009 par rapport à 1995, (893,75%), suivie du Liban (821,58%), l’Egypte (569,69%) et la Jordanie (388,42%) (figure 30). La Syrie aurait diminué ses importations minérales de 15,13% en moyenne, par an, suivi par le Liban (14,66%), l’Egypte (12,7%) et la Jordanie (10,71%).

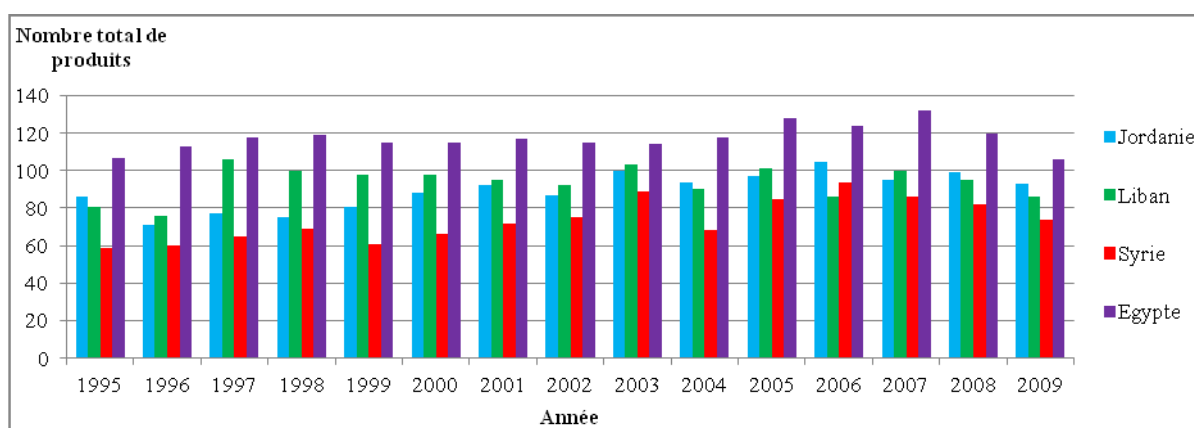
Figure 30. Evolution des importations minérales du Liban, de la Syrie, l’Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009 (base 100=1995)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

En termes de nombre de produits importés, la tendance globale de la figure ci-dessous montre qu'en 2009, celui de l'Egypte était le plus important (106 produits minéraux importés), suivie de celui de la Jordanie (93 produits), du Liban (86), et de la Syrie (74) (figure 31).

Figure 31. Evolution du nombre des produits minéraux importés par le Liban, la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

L'intensité de la diversification varie suivant les pays : la Syrie aurait le plus diversifié ses importations minérales (ayant augmenté le nombre de ses produits minéraux importés de 25,42% en 2009 par rapport à 1995), suivie de la Jordanie (8,13%), le Liban (6,17%) et l'Egypte, qui a diminué le nombre de ses produits minéraux importés de 0,93%, en 2009 par rapport à 1995. En moyenne et par an, la Syrie aurait diminué le nombre de ces produits de 1,6%, suivi par la Jordanie (0,55%) et le Liban (0,42%). L'Egypte l'aurait augmenté de 0,06%.

4- Structure géographique des importations

Cette partie examine la structure géographique des importations du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie. Les quatre pays concernés par notre étude se caractérisent par une forte concentration géographique de leurs importations, en provenance de l'Europe. Les accords du Partenariat euro-méditerranéen, et la proximité géographique ne sont pas étrangers à cette concentration. Ces importations sont composées, essentiellement, de produits manufacturés, de machines et d'équipements industriels et de transport.

4.1- Le Liban

Les importations de ce pays sont essentiellement de l'Europe. Entre 1995 et 2006, son premier fournisseur était l'Italie, dont la part variait entre 9,26 et 18,51%, dans le total des importations libanaises, sauf en 2003 quand la France a été son premier fournisseur ; la part de celle-ci a varié entre 8,1 et 11,47% sur toute la période. Entre 2007 et 2009, les Etats-Unis ont été les premiers fournisseurs de ce pays. Durant la période (1995-2009), leur part dans les importations libanaises a varié entre 9,72 et 10,75%.

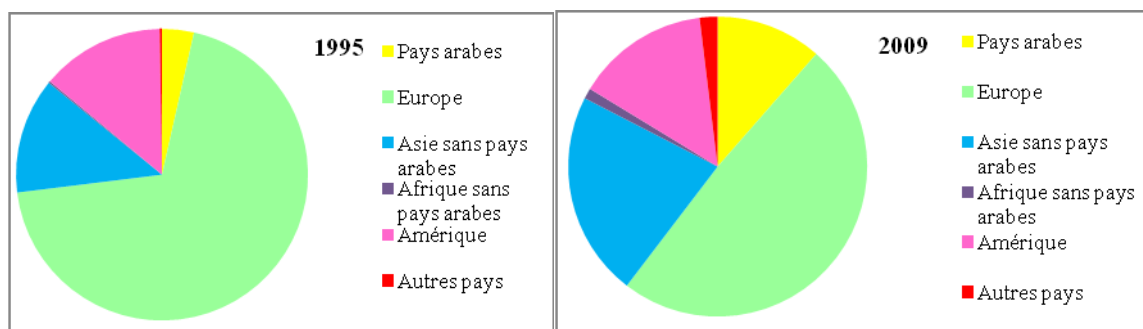
Quant aux fournisseurs secondaires du Liban, ils sont : l'Allemagne, le Royaume-Uni, le Belgique, la Grèce, la Suisse et la Turquie ; l'Asie (non compris les pays arabes), et surtout, le Japon ; les pays arabes, surtout, l'Arabie saoudite et la Syrie.

En effet, la part des importations en provenance de l'Europe, varie entre 48,93 et 72,36% du total des importations libanaises ; celles provenant de l'Asie (non compris les pays arabes) entre 11,16 et 22,13% ; des pays arabes (3,54 et 17,31%) ; et de l'Amérique (7,1 et 14,38%).

Toutefois, les importations libanaises en provenance de l'Europe, sont tombées de 69,51% en 1995 à 48,93% en 2009, et ceci au profit de l'Asie, dont la part est passée de 12,77 à 22,13%, et des pays arabes de 3,54 à 11,47%. Il s'agit d'une nette diversification de ses marchés d'importation.

Quant à la part du reste du monde dans le total de ses importations, elle n'a jamais été supérieure à 1,94% (figure 32)¹.

Figure 32. Evolution de la structure régionale des importations libanaises en 1995 et 2009 (en pourcentage)



Source : CEPPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

¹ Vu la tendance linéaire des importations entre 1995 et 2009, nous nous contenterons de présenter l'évolution des importations en 1995 et 2009.

4.2- La Syrie

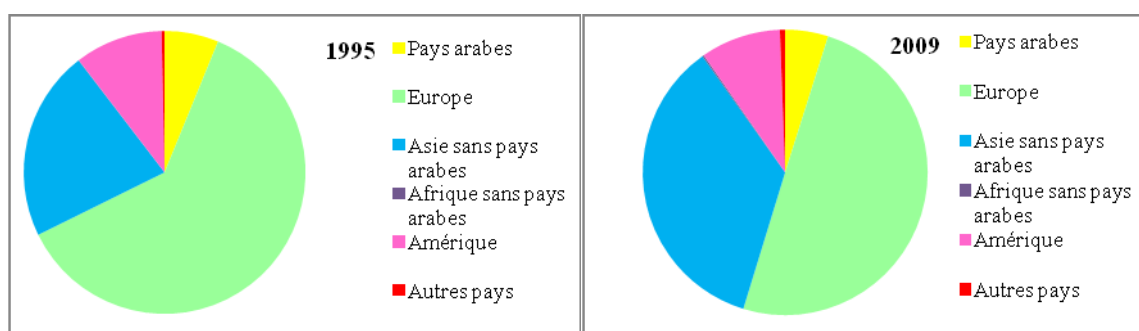
Les produits en provenance de l'Europe constituent entre 49,69 et 63,34% du total des importations syriennes. Il s'agit essentiellement, de l'Italie qui s'impose, souvent, en tête des fournisseurs de la Syrie entre 1995 et 2003 (les importations syriennes en provenance de l'Italie ont représenté entre 8,94 et 12,54% du total des importations), talonnés par l'Allemagne (7,31 et 10,35%), la Turquie, la France¹, l'Ukraine et la Russie.

Les pays du Sud-Est asiatique dont la part varie entre 21,8 et 35,37% dans les importations syriennes, occupent le second rang (notamment, la Chine, devenue premier fournisseur de la Syrie, entre 2005 et 2009, (6,81 à 17,81% des importations), la Corée et le Japon) ; les pays arabes (3,2 et 18,34%) et les Etats-Unis (4,85 et 10,96%).

La Syrie a réduit la concentration géographique de ses importations, en baissant sa part provenant de l'Europe de 61,5% en 1995 à 49,85% en 2009, au profit d'une certaine diversification géographique en faveur des pays asiatiques, dont la part est passée de 21,8 à 35,37%. Notons que la Syrie avait augmenté la part des pays arabes dans ses importations provenant des pays arabes de 6,2% en 1995 à 15,3% en 2008, avant de tomber à 4,88% en 2009.

Quant à ses importations du reste du monde, elles ne représentent que 4,08% du total (figure 33).

Figure 33. Evolution de la structure régionale des importations syriennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

¹ La France a été le premier fournisseur de la Syrie en 1999, accaparant 12,39% du total des importations syriennes.

4.3- L'Egypte

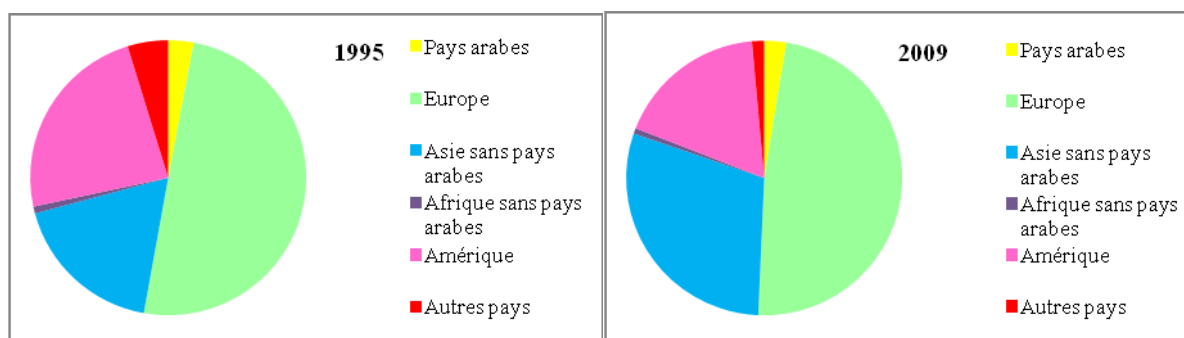
L'Europe reste le principal fournisseur de ce pays, avec une proportion qui varie entre 43,36 et 52,03% du total des importations égyptiennes. L'Allemagne s'avère, souvent, le deuxième pays fournisseur de l'Egypte (6,75 et 9,09% du total des importations), talonnée par l'Italie (7,16 et 7,55%).

La part de l'Asie du Sud-Est qui occupe le deuxième rang varie entre 16,8 et 29,52% dans le total des importations ; (la Chine - fait son apparition en tant que deuxième fournisseur, en 2008, avec 8,4% des importations. Elle est devenue premier fournisseur, en 2009, avec 12,15% des importations égyptiennes) ; l'Amérique, dont la part varie entre 16,4 et 24,65% ; (les Etats-Unis s'imposent en tant que premier fournisseur de l'Egypte, sur toute la période entre 1995 et 2008, avec une part qui varie entre 10,21 et 18,71%) ; et les pays arabes, dont la part varie entre 2,59 et 15,65% ; (essentiellement, l'Arabie saoudite avec une part qui varie entre 6,99 et 7,86%).

L'Égypte a diversifié géographiquement ses importations, au fil des années, en baissant sa part en provenance de l'Amérique de 23,57% en 1995 à 17,68% en 2009 ; et en l'augmentant au profit des pays de l'Asie (sans pays arabes) de 17,99 à 29,52%. Notons que l'Egypte avait augmenté la part de ses importations, en provenance des pays arabes de 2,99% en 1995 à 11,84% en 2008, avant qu'elle tombe à 2,59% en 2009.

Les importations de l'Egypte du reste du monde ne représentent que 5,44% du total (figure 34).

Figure 34. Evolution de la structure régionale des importations égyptiennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

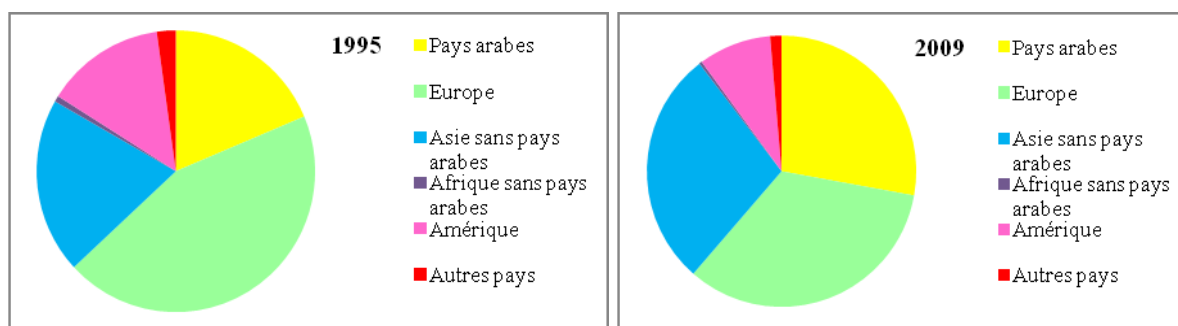
4.4- La Jordanie

La part des importations jordaniennes, en provenance de l'Europe, varie entre 33,56 et 54,83% du total. Il s'agit, notamment, de l'Allemagne (7,62 et 10,07%) et l'Italie (9,58%) ; des pays asiatiques (sans pays arabes) (20,18 et 28,1%) ; (la Chine qui est devenue le deuxième pays fournisseur, entre 2004 et 2009, avec une part variant entre 7,55 et 10,45%), la Corée et le Japon) ; les pays arabes, dont la part varie entre 13,64 et 34,64% ; (notamment, l'Iraq dont la part varie entre 8,7 et 11,27%, et surtout, l'Arabie saoudite, qui s'est rangée parmi les principaux fournisseurs du pays entre 2003 et 2009, avec une part qui varie entre 11,55 et 23,51%) ; et l'Amérique, dont la part varie entre 6,67 et 15,27% ; (notamment, les Etats-Unis, souvent, (1995 – 1999), premier exportateur de biens en direction de la Jordanie, avec une part qui varie entre 9,14 et 10,21%).

La Jordanie a diminué la concentration géographique de ses importations, en réduisant la part de ses importations, provenant de l'Europe de 44,41% en 1995 à 33,56% en 2009 ; et l'Amérique de 13,85 à 8,76% ; et a diversifié ses importations au profit des pays asiatiques (sans pays arabes) (20,18 à 28,1%) et des pays arabes (18,64 à 27,84%). Le fait que la Jordanie soit un pays importateur de pétrole, explique, en partie, la part relativement élevée des importations, en provenance des pays arabes.

Quant à ses importations du reste du monde, elles ne constituent que 3,32% du total (figure 35).

Figure 35. Evolution de la structure régionale des importations jordaniennes en 1995 et 2009 (en pourcentage)

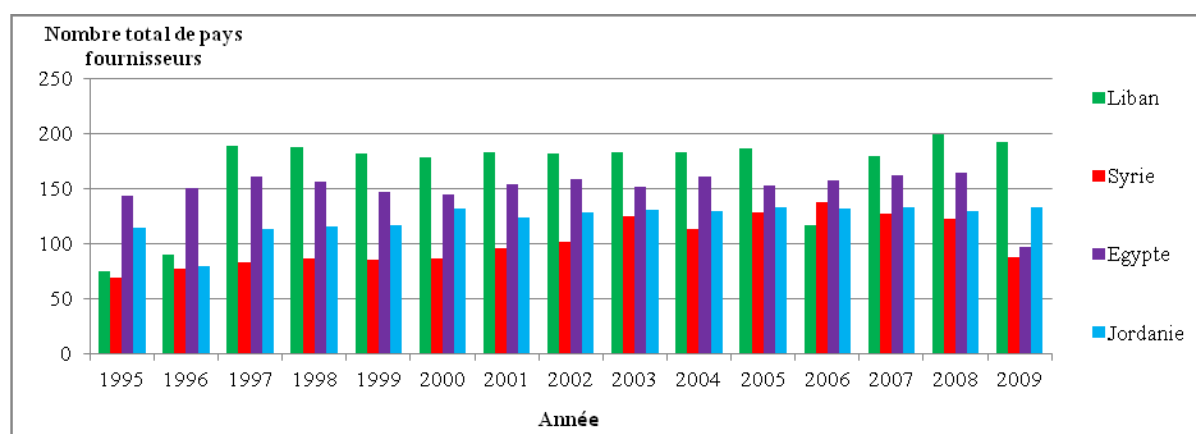


Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Le calcul du nombre de pays fournisseurs nous permet de saisir l'évolution du degré de diversification géographique des importations de chacun des pays concernés par notre étude.

Les résultats obtenus montrent qu'en général, le Liban est le pays disposant du plus grand nombre de pays fournisseurs (199 pays en 2008), suivi de l'Egypte (164), la Jordanie (129) et de la Syrie (123) (figure 36).

Figure 36. Evolution du nombre des pays fournisseurs du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2009



Source : CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

Sur une base cumulée, en termes d'évolution du nombre des pays fournisseurs entre 1995 et 2009, le Liban aurait le plus dynamisé les origines de ses importations, en augmentant le nombre total de ses pays fournisseurs de 156%, suivi de la Syrie (27,53%), la Jordanie (16,66%) ; alors qu'en Egypte, ce nombre a diminué de 32,16% entre 1995 et 2009. Le Liban aurait diminué le nombre de ses pays fournisseurs de 6,49% en moyenne, par an, suivi par la Syrie (1,72%) et la Jordanie (1,09%). L'Egypte aurait augmenté ce nombre de 2,81% en moyenne, par an.

III- Balance commerciale, équilibre des échanges et ouverture commerciale

Les pays objets de notre étude ont présenté, entre 1995 et 2007, des tendances presque similaires au niveau de leurs échanges extérieurs : ces pays ont enregistré, sur toute la période, un solde déficitaire quasi-permanent de la balance commerciale.

Dans cette section, nous abordons le solde des balances commerciales des pays étudiés, le taux de couverture des importations par les exportations, le degré d'ouverture commerciale de ces pays, ainsi que l'évolution de leur politique tarifaire.

1- Solde de la balance commerciale

Indicateur de la compétitivité économique du pays, les balances commerciales du Liban, de la Syrie, de l'Égypte et de la Jordanie ont affiché des soldes presque toujours négatifs, mais avec des valeurs qui ont fluctué, durant toute la période.

En effet, selon la littérature, l'augmentation des dépenses à l'importation peut d'autant réduire les capacités d'investissement des pays, ceux-ci détournant une part non négligeable de leurs ressources vers le financement de la consommation ; dans certains cas, elle contraint les pouvoirs publics à multiplier les mesures d'urgence pour garantir la poursuite de l'approvisionnement du marché intérieur, et la satisfaction des besoins des consommateurs (hausse des subventions permettant la stabilisation des prix).

Le Liban a enregistré un déficit commercial qui a atteint 4,78 milliards de dollars en 1995, et a augmenté, presque annuellement, jusqu'à atteindre 8,65 milliards de dollars en 2007 (soit une augmentation du déficit commercial de 80,63% en 2007, par rapport à 1995, mais une diminution de 4,8% en moyenne, par an). Ainsi, malgré l'augmentation de la valeur des exportations, celle des importations a été de loin plus élevée.

Toutefois, l'on a assisté à une régression du déficit commercial qui n'a jamais dépassé les 18,58% (sur une base annuelle) sur toute la période de l'étude.

Plus en détail, en 1998, le déficit commercial a régressé de 7,71%, annuellement, à cause d'une diminution des importations (7% par rapport à l'année précédente), supérieure à celle des exportations (3,6% annuellement) ;

En 1999 et en 2002, le déficit commercial a régressé, respectivement, de 15,22 et 18,58%, annuellement, à cause d'une diminution des importations (13% annuellement) et une augmentation des exportations (variant de 6,36% à 15,31% annuellement) ;

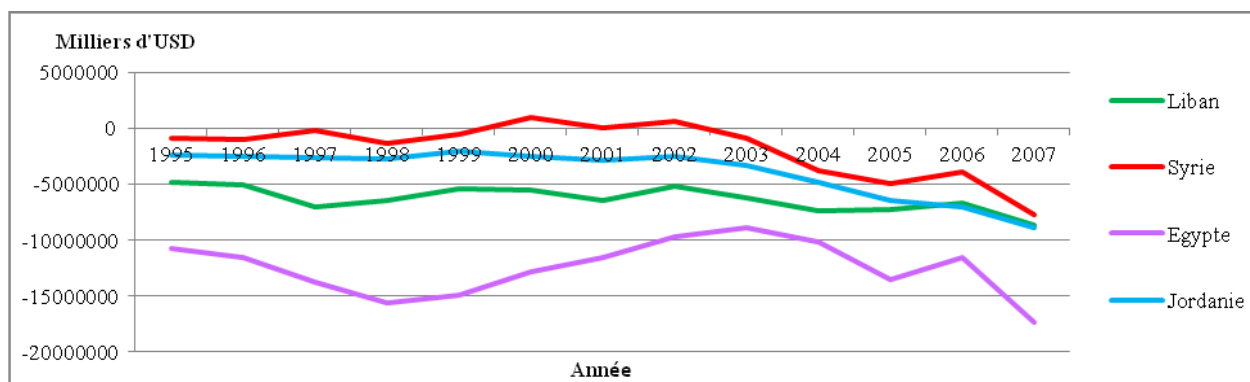
En 2005, le déficit commercial a régressé de 1,69%, annuellement, à cause d'une augmentation des exportations (8,54%) supérieure à celle des importations (1%) ;

Concernant le cas syrien, le déficit de la balance commerciale s'élève à 884 millions de dollars, en 1995. Toutefois, à partir de 2000, elle enregistre un excédent de 920 millions de dollars; d'un million de dollars en 2001 et 562 millions de dollars en 2002. À partir de 2003, la balance commerciale enregistre, de nouveau, un déficit qui atteint 7,69 milliards de dollars en 2007 (soit une augmentation de 770,3% en 2007, par rapport à 1995, mais une diminution de 16,49% en moyenne, par an).

En Egypte, la balance commerciale a accusé un déficit permanent, s'aggravant d'une année à l'autre. Il est passé de 10,78 milliards de dollars en 1995 à 17,38 milliards en 2007, (soit une progression de 61,19% en 2007, par rapport à 1995 mais une diminution de 3,9% en moyenne, par an).

En ce qui concerne la Jordanie, sa balance commerciale a, toujours, été déficitaire. Son déficit s'est élevé de 2,38 milliards de dollars en 1995 à 8,93 milliards en 2007, (soit une augmentation de 273,83% en 2007, par rapport à 1995 mais une diminution de 10,4% en moyenne, par an) (figure 37).

Figure 37. Evolution du solde de la balance commerciale du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007 (en milliers de dollars)



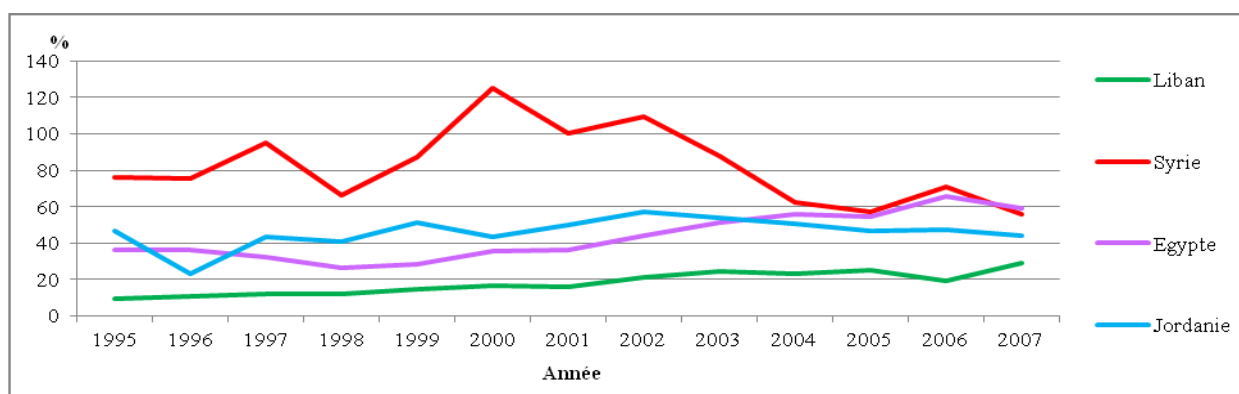
Source : CEPPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

2- Taux de couverture

Pour mesurer le degré d'équilibre des échanges, on calcule le taux de couverture qui est le rapport de la valeur des exportations sur celle des importations, exprimé en pourcentage.

En effet, aucun pays concerné par notre étude, ne parvient à couvrir complètement ses importations par ses exportations. Le taux de couverture des importations par les exportations était, en moyenne, de 82,23% en Syrie, régressant de 76,35% en 1995 à 56,02% en 2007. L’Egypte et la Jordanie ont connu un taux de couverture moyen, respectif, de 43,21% et 46,15% ; passant, respectivement, de 36,56% en 1995 à 59,09% en 2007 ; et de 46,86% en 1995 à 44,17% en 2007. Quant au Liban, il a enregistré le taux de couverture moyen le plus faible, soit de 17,94%, variant entre 9,55% en 1995 et 29,08% en 2007 (figure 38).

Figure 38. Evolution du taux de couverture des importations au Liban, en Syrie, Egypte et en Jordanie entre 1995 et 2007



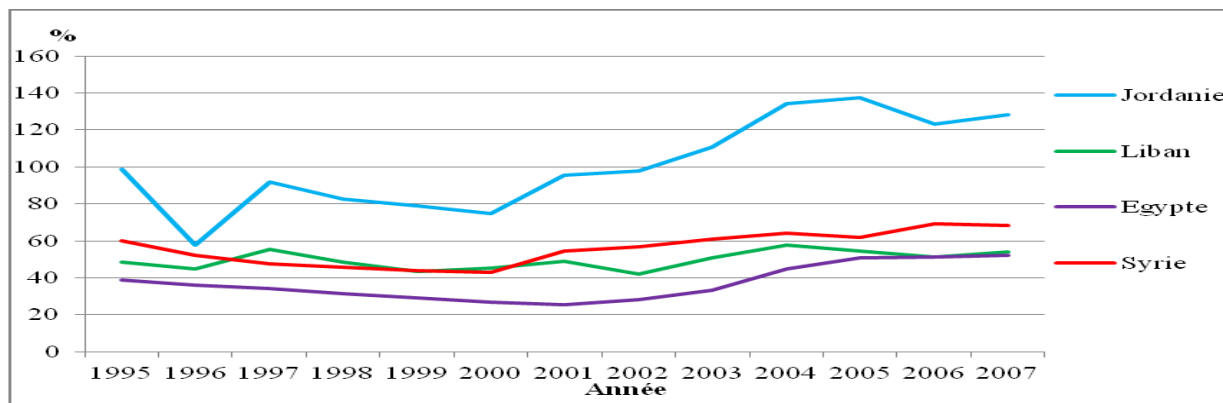
Source : CEPPII, Base de données BACI, calculs de l’auteur

3- Degré d'ouverture

Le degré d'ouverture (ou taux de dépendance) de l'économie d'un pays à l'extérieur est égal au rapport de ses échanges extérieurs (exportations et importations) à son PIB.

Le calcul de cet indicateur montre une augmentation de l'ouverture économique de tous les pays concernés. Ainsi, le degré d'ouverture de la Jordanie est passé de 98,57% en 1995 à 128,15% en 2007 ; celui de la Syrie de 59,97% à 68,25% ; du Liban de 48,34% à 53,81% et de l’Egypte de 38,69% à 52,01% (figure 39).

Figure 39. Evolution du degré d'ouverture du Liban, de la Syrie, l'Egypte et de la Jordanie entre 1995 et 2007



Source : Banque mondiale, CEPII, Base de données BACI, calculs de l'auteur

En effet, une étude de l'évolution du degré d'ouverture de chacun de ces pays montre qu'entre 1995 et 2007, l'Egypte aurait augmenté son degré d'ouverture de 34,42% ; la Jordanie (30%) ; la Syrie (13,81%) et le Liban (11,31%).

4- Politique tarifaire

La représentation schématique de la distribution des tarifs moyens appliqués par les différents pays fournisseurs vis-à-vis du Liban montre des écarts interquartiles concentrés autour de 4,26% en 2001 ; 2,24% en 2004 et 1,96% en 2007. En effet, la moitié des tarifs moyens se situe entre 0,5 et 4,76% en 2001 ; entre 0,09 et 2,33% en 2004 ; et entre 0 et 1,96% en 2007.

Quant à la Syrie, les écarts interquartiles se concentrent autour de 2% en 2001, 1,6% en 2004 et 0,69% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,86 et 2,86% en 2001 ; entre 0,34 et 1,95% en 2004 et entre 0 et 0,69% en 2007.

Le cas égyptien montre des écarts interquartiles concentrés autour de 1,66% en 2001 ; 1,18% en 2004 ; et 0,89% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,26 et 1,93% en 2001 ; entre 0,15 et 1,34% en 2004 ; et entre 0 et 0,89% en 2007.

Le cas jordanien montre des écarts interquartiles concentrés autour de 3,27% en 2001 ; 2,11% en 2004 ; et 0,48% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,73 et 4,01% en 2001 ; entre 0,24 et 2,35% en 2004 ; et entre 0 et 0,48% en 2007.

La partie centrale (qui correspond à 50% des effectifs) est plus ou moins étalée par rapport au reste de la distribution, pour le Liban, que pour les autres pays exportateurs : la distribution est plus dissymétrique, la médiane de distribution des tarifs moyens n'est pas centrée dans la boîte et les moustaches ne sont pas toujours symétriques. D'ailleurs, la différence entre la moyenne 5,58% en 2001 ; 3,42% en 2004 ; et 2,93% en 2007 ; et la médiane 1,45% en 2001 ; 0,34% en 2004 ; et 0,12% en 2007, nous mène à un diagnostic de dissymétrie : comme la distribution est plus allongée vers les grandes valeurs, la médiane est inférieure à la moyenne.

Même scénarios pour les autres pays : pour la Syrie, nous retrouverons une différence entre la moyenne 7,87% en 2001 ; 5,64% en 2004 ; et 4,14% en 2007 ; et la médiane 1,77% en 2001 ; 0,72% en 2004 ; et 0,22% en 2007 ; de même, pour l'Egypte dont la moyenne se situe à 4,06% en 2001 ; 2,72% en 2004 ; et 1,95% en 2007 ; et la médiane à 0,88% en 2001 ; 0,28% en 2004 ; et 0,14% en 2007 ; ainsi que la Jordanie avec une moyenne à 8,57% en 2001 ; 6,4% en 2004 ; et 4,39% en 2007 ; et une médiane à 1,66% en 2001 ; 0,83% en 2004 ; et 0% en 2007.

Bien que la distribution soit découpée en quatre zones ou quartiles de même effectif (25%), les plages de valeurs des tarifs moyens ne sont pas égales. L'allure générale de la distribution avec individualisation des points atypiques montre, à travers une première lecture de la figure ci-dessous, que la distribution est plus allongée vers les valeurs qui dépassent la médiane du tarif moyen, notamment en 2001, et dans une moindre mesure en 2004. En effectuant une comparaison visuelle, les figures 40, 41 et 42 ci-dessous indiquent une nette tendance à la réduction tarifaire des pays fournisseurs vis-à-vis de nos 4 pays exportateurs, au fil des années (en passant de l'année 2001 à 2004 et puis 2007).

Dans les hautes valeurs, certaines observations sont atypiques (*outliers*), situées au delà de la frontière haute du Liban 11,17% en 2001 ; 5,69% en 2004 et 4,91% en 2007. Nous observons cette même tendance à la réduction tarifaire, aux niveaux des autres pays, dont la frontière haute passe, pour la Syrie de 5,87% en 2001 à 4,36% en 2004 et à 1,73% en 2007 ; de même, pour l'Egypte 4,43% en 2001 ; 3,12% en 2004 et 2,24% en 2007 ; et la Jordanie 8,92% en 2001 ; 5,53% en 2004 et 1,2% en 2007.

Figure 40. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2001

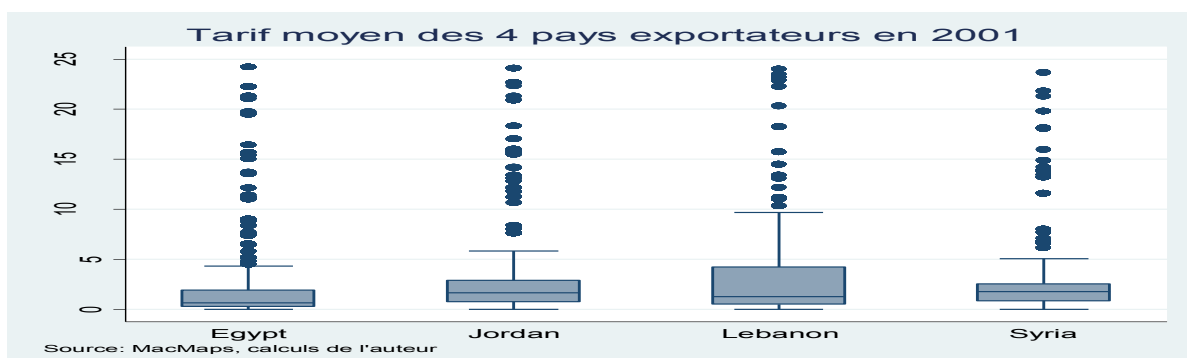
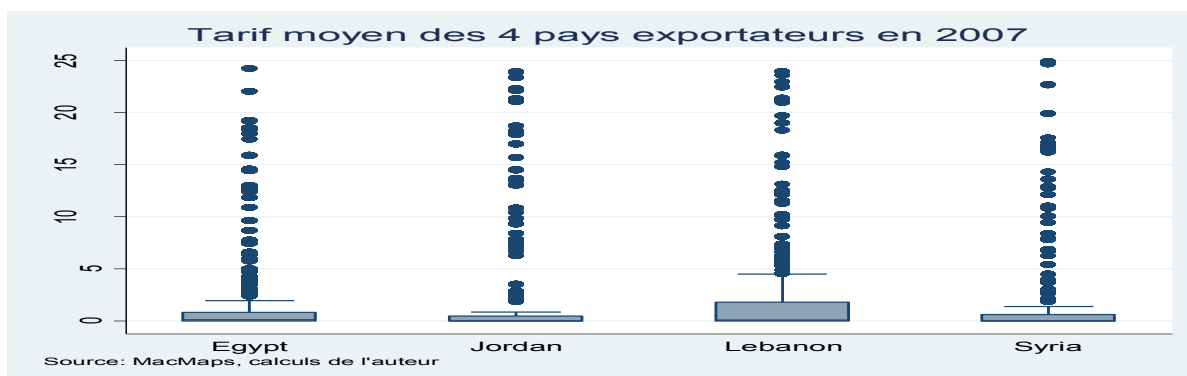


Figure 41. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2004



Figure 42. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays exportateurs en 2007



La représentation schématique de la distribution des tarifs moyens appliqués par nos pays en tant qu'importateurs montre des tendances totalement différentes.

Le cas libanais montre des écarts interquartiles concentrés autour de 0,32% en 2001 ; 0,31% en 2004 ; et 0,34% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,12 et 0,45% en 2001 entre 0,11 et 1,43% en 2004 ; entre 0,11 et 0,46% en 2007.

25% des tarifs moyens prennent des valeurs supérieures à 0,45% en 2001 ; 0,43% en 2004 ; et 0,46% en 2007 ; et 25% des tarifs moyens sont inférieurs à 0,12% en 2001 ; 0,11% en 2004 ; et 2007.

Le cas syrien montre des écarts interquartiles concentrés autour de 2,59% en 2001 ; 2,63% en 2004 ; et 1,87% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,87 et 3,46% en 2001 ; entre 0,72 et 3,35% en 2004 ; et entre 0,58 et 2,46% en 2007.

25% des tarifs moyens prennent des valeurs supérieures à 3,46% en 2001 ; 3,35% en 2004 ; et 2,46% en 2007 ; et 25% des tarifs moyens sont inférieurs à 0,87% en 2001 ; 0,72 en 2004 ; et 0,58% en 2007.

Le cas égyptien montre des écarts interquartiles concentrés autour de 3,61% en 2001 ; 1,18% en 2004 ; et 0,86% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 1,22 et 4,84% en 2001 ; entre 0,43 et 1,62% en 2004 ; et entre 0,33 et 1,19% en 2007.

25% des tarifs moyens prennent des valeurs sont supérieures à 4,84% en 2001 ; 1,62% en 2004 ; et 1,19% en 2007 ; et 25% des tarifs moyens sont inférieurs à 1,22% en 2001 ; 0,43% en 2004 ; et 0,33% en 2007.

Le cas jordanien montre des écarts interquartiles concentrés autour de 0,93% en 2001 ; 0,81% en 2004 ; et 0,51% en 2007. La moitié des tarifs moyens se situe entre 0,41 et 1,34% en 2001 ; entre 0,31 et 1,13% en 2004 ; et entre 0,23 et 0,75% en 2007.

25% des tarifs moyens prennent des valeurs supérieures à 1,34% en 2001 ; 1,13% en 2004 ; et 0,75% en 2007 ; et 25% des tarifs moyens sont inférieurs à 0,41% en 2001 ; 0,31% en 2004 ; et 0,23% en 2007.

La partie centrale (qui correspond à 50% des effectifs) est la moins étalée par rapport au reste de la distribution, pour le Liban que pour les autres pays importateurs. Par contre, c'est la Syrie qui se caractérise par un interquartile étalé : la distribution est plus dissymétrique, la médiane de distribution des tarifs moyens n'est pas centrée dans la boîte et les moustaches sont dissymétriques. Cela étant, la divergence entre la moyenne et la médiane des tarifs moyens appliqués par la Syrie est un fort indicateur à ce propos : la moyenne est à 5,11% en 2001 et 2004, et 4,53% en 2007 alors que la médiane se situe à 1,61% en 2001 ; 1,37% en 2004 ; et 1,18% en 2007.

Bien que la distribution soit découpée en quatre zones ou quartiles de même effectif (25%), les plages de valeurs des tarifs moyens ne sont pas égales. A travers une comparaison visuelle, les figures 43, 44 et 45 ci-dessous indiquent une tendance à la réduction tarifaire dans ces pays importateurs (notamment, en 2007), avec des progrès relativement lents, en ce qui concerne le cas syrien.

Dans les hautes valeurs, certaines observations sont atypiques (*outliers*), situées au delà de la frontière haute du Liban 0,94% en 2001 ; 0,9% en 2004 et 0,97% en 2007. Nous observons cette même tendance à la réduction tarifaire aux niveaux des autres pays, dont la frontière haute passe, pour la Syrie de 7,35% en 2001 ; à 7,3% en 2004 et 5,27% en 2007 ; de même, pour l'Egypte de 10,25% en 2001 à 3,4% en 2004 et à 2,49% en 2007 ; et la Jordanie de 2,75% en 2001 à 2,36% en 2004 et à 1,53% en 2007.

Figure 43. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2001

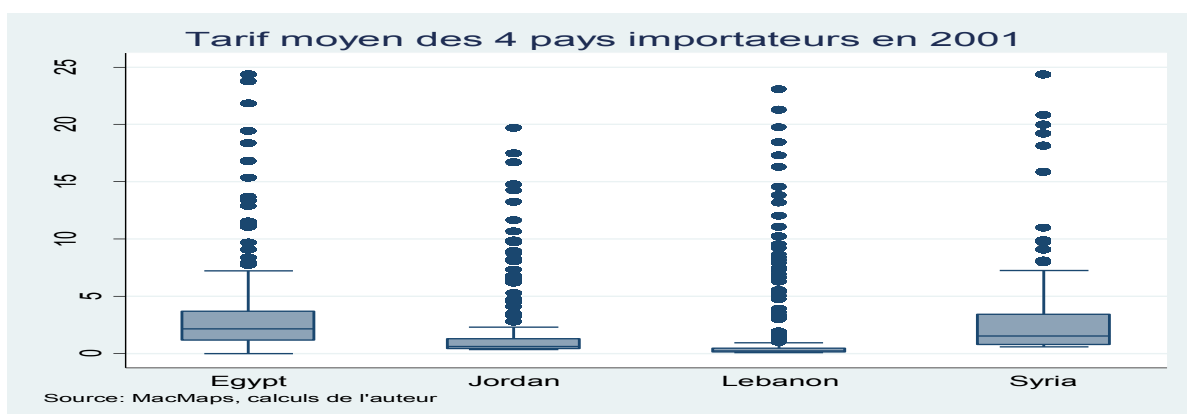


Figure 44. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2004

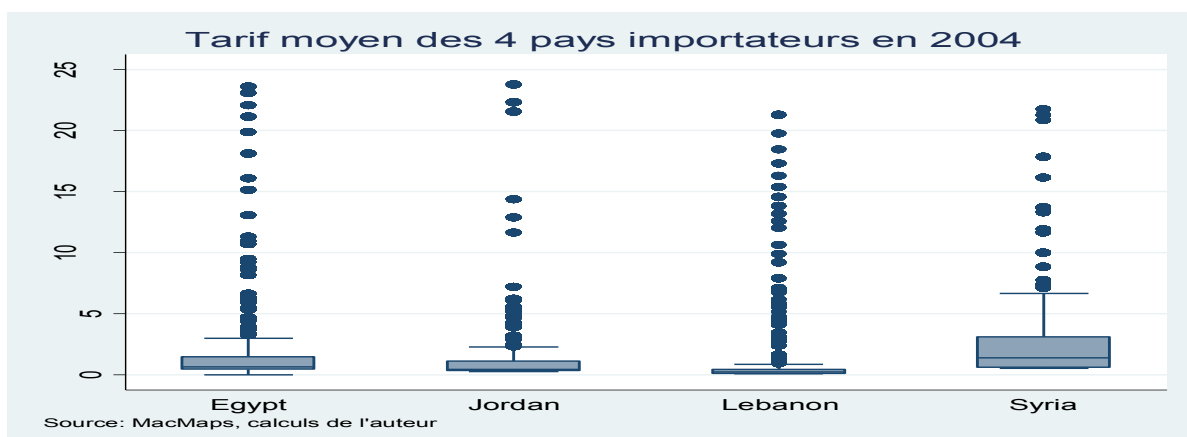
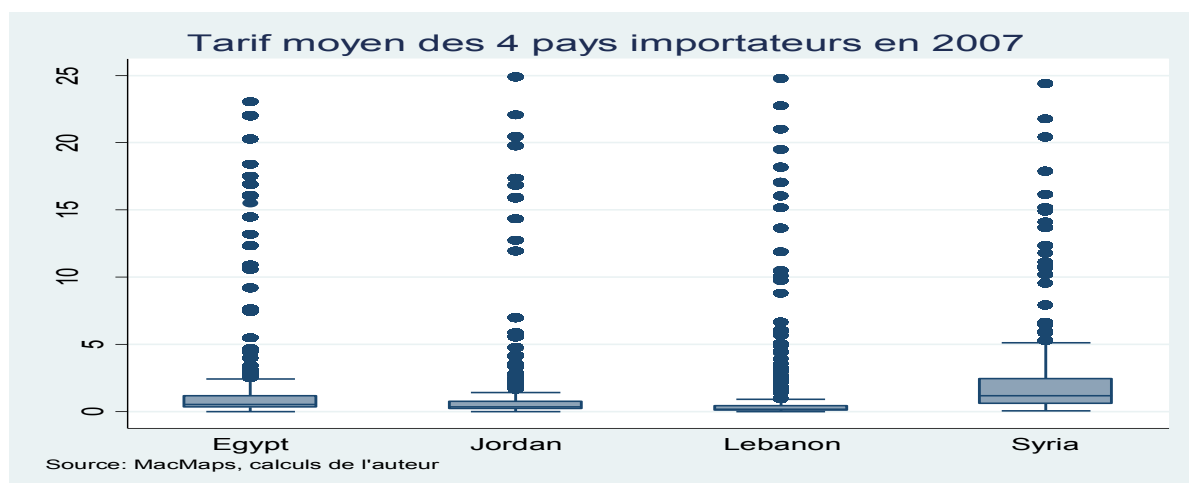


Figure 45. Boîte à moustaches de la variable tarif moyen des 4 pays importateurs en 2007



Ces figures font état de progrès nets réalisés par ces pays, en matière de réduction tarifaire et d'ouverture commerciale. Il reste à savoir que serait l'impact de la politique commerciale sur les exportations et les importations, au niveau désagrégé des produits (SH6). C'est à quoi nous allons répondre au chapitre suivant.

Chapitre III : Impact des politiques commerciales sur le commerce des pays du Mashrek

L'approche descriptive, utilisée au deuxième chapitre, a fait appel aux données relatives aux échanges bilatéraux des quatre pays faisant l'objet de notre étude, afin de déterminer de quelle manière les échanges ont évolué et de comparer les performances de nos différents pays, à des moments donnés, durant la période (1995-2007). En calculant la variation des échanges sur la période considérée, nous avons ventilé la croissance des échanges entre deux tendances de diversification : tendance vers l'échange de nouveaux produits, et tendance vers l'échange avec de nouveaux partenaires.

Cette approche a indiqué que l'essentiel de la croissance globale des échanges de l'Egypte, la Jordanie et la Syrie a été réalisé à partir d'une diversification en termes de produits. Cette croissance des échanges a été observée au niveau destination, pour le Liban (diversification géographique). En ce qui a trait à la dynamique de la diversification des échanges, fort est de constater, qu'étant donné la concentration aux niveaux des produits échangés et des pays partenaires, par laquelle se caractérisait la Syrie, celle-ci aurait réalisé des progrès nets en matière de diversification.

Dans le présent chapitre, nous proposons une analyse empirique de l'évolution et des déterminants des flux commerciaux, pour savoir dans quelle mesure la politique de commerce extérieur serait responsable des faits stylisés observés et décrits au deuxième chapitre.

Plus précisément, il s'agit de savoir si l'ouverture économique des pays du Mashrek et de leurs partenaires a eu un impact sur le commerce extérieur des premiers. Certes, la littérature économique a envisagé l'impact de cette ouverture sur les exportations ou les importations de certains pays, mais elle n'a pas cherché à évaluer si cet impact passe par la marge extensive ou intensive du commerce international. En effet, la plupart des analyses de type gravitationnel, visant à estimer les flux d'échanges bilatéraux, ont négligé de faire cette distinction. Les estimations reposaient, dans ce cas, sur des données, concernant uniquement les échanges observés, sans déterminer si les données en question portaient sur les échanges

de produits habituels avec des partenaires existants (marge intensive) ou les échanges de nouveaux produits et / ou avec de nouveaux partenaires (marge extensive).

La question est importante car si l'essentiel de l'ouverture bénéficie à l'accroissement des variétés (marge extensive) tant à l'exportation qu'à l'importation, cela suggère une réallocation des ressources des entreprises produisant des variétés avec une faible performance vers celles qui sont les plus performantes. En effet, selon les modèles de la *new new trade theory* (Melitz, 2003), l'ouverture, en accroissant le nombre de concurrents étrangers évince les moins performantes, tout en réallouant les ressources vers les entreprises les plus résistantes, bénéficiant, désormais, d'un accès plus facile aux marchés étrangers.

En outre, l'accroissement des exportations par le biais d'une augmentation des volumes, à la marge intensive (accroissement des exportations de biens classiquement vendus à des partenaires commerciaux traditionnels), peut indiquer qu'un pays optimise son avantage comparatif et que les entreprises des secteurs concernés exploitent des économies d'échelle et gagnent en efficience. Cependant, cette stratégie peut présenter un inconvénient : si les pays sont trop dépendants de certains biens exportables, les prix à l'exportation peuvent chuter sous l'effet de l'élargissement de l'offre et d'une plus forte volatilité due à des chocs exogènes. C'est pourquoi un panier d'exportations diversifié est censé limiter au minimum la variabilité des recettes d'exportation, tout en réduisant les risques de détérioration des termes de l'échange et en encourageant l'innovation. La création de nouveaux produits ou de produits de meilleure qualité, de même que la mise en place de nouveaux partenariats commerciaux, peuvent stimuler la productivité et l'activité économique.

Ainsi, nous nous intéressons, ici, en particulier, au nombre de produits échangés, souvent omis par la littérature du commerce méditerranéen, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce.

Pour ce faire, nous utilisons des données de commerce désagrégées (soit 5113 produits, au niveau SH6) du BACI (CEPII) relatives aux échanges de 200 pays, entre 1995 et 2007. Concernant les données de politique commerciale, nous utilisons la base de données RTA élaborée par José De Sousa, alors que les barrières tarifaires sont extraites de la base de données MAcMap-SH6. Les données relatives au PIB et à la population sont fournies par la

Banque mondiale, *WDI*. Quant à la distance, la langue, la contiguïté et les liens coloniaux, elles sont puisées de la base de données Geo-Dist du CEPII.

Dans cette perspective, nous traiterons l'impact de la politique commerciale sur la croissance des échanges, ainsi que sur les marges intensive et extensive, dans un modèle de gravité. En effet, l'approche à laquelle nous avons eu recours dans cette étude repose sur l'estimation d'une équation de type gravitationnel pour expliquer les échanges bilatéraux, et décompose l'effet total en marge extensive et en marge intensive.

Cette approche montre qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne, de 0,13%. Ce surcroît d'exportations est essentiellement réalisé à la marge extensive (0,67%). De même, une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les importations de nos pays, en moyenne, de 0,21%. Ce surcroît d'importations provient également principalement des variations à la marge extensive (0,85%).

Les résultats préliminaires de cette étude mettent ainsi en évidence l'importance de l'impact de la politique tarifaire, en termes de marge extensive. Cette marge, ayant le plus contribué à la croissance des échanges sur la période étudiée, est donc importante pour les pays en développement de notre échantillon ; nous pouvons en conclure qu'ils diversifient leur panier d'échanges.

Le chapitre est organisé comme suit. La section I examine une revue de la littérature, avant de nous pencher, dans une section II, à la méthodologie et, dans une section III, aux données. La section IV présente les résultats qui montrent l'impact de la politique de commerce extérieur sur la croissance des échanges, alors que la section V présente les résultats qui montrent l'impact de cette politique sur les marges intensive et extensive.

I- Littérature

Il existe déjà une littérature importante empirique qui porte sur l'impact des accords entre les pays de la Méditerranée et le reste du monde. Une revue complète de la littérature, portant sur l'impact des accords entre l'Europe et le reste des pays de la Méditerranée d'une part, et les accords au sein des pays méditerranéens d'autre part, a été menée par Joachim Jarreau (2011), et reprise par Daniel Mirza ed., dans le rapport *The cost of the non-mediterranean* (2011). Nous reportons, dans ce qui suit, les résultats les plus importants fournis par la littérature.

La littérature distingue entre deux brins : le premier s'intéresse à l'impact sur les flux commerciaux, en utilisant le modèle de gravité comme type d'équations. Ce dernier se concentre sur la possibilité de création de commerce, qui peut être obtenue, à partir de la signature des accords de libre échange entre deux pays, en contrôlant la taille économique des deux pays ainsi que les autres coûts de transaction estimés par des variables observables, comme, par exemple, la distance géographique.

Le second utilise les modèles d'équilibre général calculable (CGE) pour évaluer l'impact sur les indicateurs globaux des économies ouvertes, tels que le PIB ou le bien-être, tout en tenant compte de la réallocation des facteurs de production dans les industries et les pays.

Les différents résultats et méthodologies liés à cette littérature peuvent être résumés en deux types d'études : le premier groupe se penche sur les incidences sur le commerce extérieur des pays méditerranéens, des accords signés à l'intérieur de leur région ; le deuxième groupe étudie les effets des accords d'association qu'ils ont signés avec l'UE.

Les documents concernant les pays méditerranéens se concentrent réellement sur une région qui est géographiquement plus large, la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord). La première série d'articles, dans le cadre de cette littérature, est constituée par des études ex-ante ou prospectives : les papiers tentent d'évaluer de combien le commerce augmenterait, au cas où les pays Med signent un accord commercial à part entière. Les études qui appartiennent à ce volet calculent les potentiels de commerce de ces pays, en utilisant des équations de gravité. La différence entre l'observation et le potentiel du commerce donne alors une

estimation de la mesure des entraves au commerce. En supposant que ces obstacles seraient levés par un véritable accord commercial, les auteurs pourraient alors évaluer l'impact de l'accord de libre échange.

Ce faisant, Nugent, Miniesi et Yousef (2004) constatent, par exemple, qu'un accord de libre échange dans la région MENA devrait accroître les échanges commerciaux intra-MENA de 47 à 122%. Périody (2005) applique une méthodologie assez similaire qui évalue les effets séparément aux frontières pour le commerce intra-MENA, et les échanges commerciaux entre la région MENA et les pays non-MENA ; et constate que les pays MENA commercent 10 fois plus avec les pays du reste du monde qu'entre eux ; ce qui confirme l'existence d'un déficit important de l'intégration commerciale dans la région. Ainsi, l'étude aboutit à la conclusion que le faible niveau des échanges intra-MENA peut être attribué, en grande partie, à des coûts commerciaux. Cependant, le faible niveau de complémentarité commerciale (ou en d'autres termes, la similitude commerciale) entre ces pays indique que le potentiel de création de commerce, suite à une réduction des coûts commerciaux (par exemple, la mise en œuvre d'accords régionaux) peut être limité.

Une plus récente série de documents (études ex-post), étudie plutôt l'impact observé des accords de libre échange GAFTA et Agadir sur le commerce des pays méditerranéens. Alors qu'Abediny et Périody (2006) constatent une augmentation de 16 à 24% des flux commerciaux, après la mise en œuvre de l'accord GAFTA, le rapport CASE / CEPS (2009) évalue l'impact de l'accord GAFTA à environ 76%, alors que l'accord d'Agadir ne montre pas d'impact significatif.

Les accords d'association signés avec l'UE sont analysés, dans un second volet, par le biais des études de gravité. Des effets positifs sur les exportateurs Med ont été spécialement trouvés à un stade précoce du processus de libéralisation du commerce, dans les années 1970 et 1980, quand la Communauté européenne a commencé à ouvrir son marché aux produits industriels, en provenance du sud de la Méditerranée, par l'octroi des préférences tarifaires (voir Périody, 2005). Mais au cours des dernières années, la recherche n'a pas pu trouver des effets positifs robustes pour les pays sud-med. En fait, la plupart des efforts de réductions tarifaires, ces dernières années, ont été entrepris par la région Med, l'Union européenne ayant déjà réduit considérablement ses tarifs fixés contre la Méditerranée, avant les années 90. Hagemejer et

Ciselik (2009) ont axé leurs études sur les nouveaux accords d'association entrepris, dans les années 90 et début des années 2000, entre certains pays de l'Union européenne et certains pays sud-méditerranéens. Ils montrent que leur impact est asymétrique : alors que les accords de l'UE-Med ont considérablement accru les flux commerciaux de l'Union européenne à l'égard des partenaires méditerranéens, ceux-ci ont eu un impact non significatif, voire négatif, sur les flux dans la direction opposée. Cependant, Ruiz et Villarubia (2007) ont montré que cet effet négatif ne résiste pas aux spécifications modernes de gravité qui sont, maintenant, appliquées dans la littérature. En spécifiant une équation du commerce qui est plus conforme à la nouvelle théorie (voir Anderson et van Wincoop, 2003), l'effet des accords de l'UE-Med se révèle être en fait non significatif. Le seul papier récent qui trouve un effet positif (+8%) de ces accords est celui de Bensassi et al. (2009), bien que les accords de l'UE-med, dans leur étude, aient été seulement codés comme une variable de contrôle. Ces auteurs ont plus mis l'accent sur l'impact des règles d'origine entre 7 pays de la région MENA et 4 pays européens. En effet, les changements dans les règles d'origine pour les exportations vers les marchés de l'Union européenne facilitent une répartition plus efficace des processus de production entre les partenaires de l'Union européenne, ainsi que l'accès à des intermédiaires moins chers de l'Union européenne, ce qui pourrait influencer positivement sur la compétitivité des exportateurs de la région MENA.

Quant au modèle CGE, nous présentons ici seules les études qui sont les plus pertinentes pour le présent article. Pour une documentation plus exhaustive, voir Jarreau (2011). Encore une fois, deux types d'études peuvent être observés. Le premier se penche sur l'impact de la formation des accords de libre échange dans les pays Med, le second est plus concerné par les accords entre la Méditerranée et l'Union européenne.

Les Intra-Med études portent principalement sur la Tunisie et le Maroc, leur relation avec les autres pays méditerranéens et les pays du Moyen-Orient d'une part, et d'autre part, l'Union européenne et le reste du monde. Bchir et al. (2007) et Dennis (2006) donnent des exemples. Il s'avère que les accords de libre échange au sein des pays Med sont bénéfiques pour les deux pays. Par ailleurs, un modèle semble provenir de toutes ces études : la Tunisie gagne systématiquement plus que le Maroc de l'ouverture aux autres pays méditerranéens. Une raison principale est que tandis que le Maroc se spécialise dans les industries à faible valeur

ajoutée (comme l'agriculture et les textiles), la Tunisie se spécialise dans les industries à forte valeur ajoutée (produits chimiques, agro alimentaire, voire véhicules).

En outre, les accords avec l'Union européenne (Dennis, 2006) ou la Turquie (Bouët, 2005), apportent plus de gains à la Tunisie, en particulier, tout en limitant les gains pour le Maroc, car l'ouverture vers l'Union européenne et la Turquie renforce les spécialisations à faible valeur ajoutée pour le Maroc et les spécialisations à haute valeur pour la Tunisie.

De nombreuses études se sont concentrées sur l'impact des accords d'association de l'UE-Med. La plupart de ces études portent, cependant, sur l'ouverture d'un pays, en particulier, avec l'Union européenne. Par exemple, Elbehri et Hertel (2004) mettant l'accent sur le Maroc, Lucke (2007) sur la Syrie, Hoekman et Konan (2001) sur l'Egypte. Augier et Gasiorrek (2003) est l'une des rares études à avoir envisagé de nombreux pays Med (Israël, Jordanie, Syrie, Egypte, Maroc, Tunisie et Turquie), comme étant des entités distinctes dans un modèle CEG. Dans la quasi-totalité de ces études, les pays concernés apparaissent gagnants de l'ouverture avec l'Union européenne. La principale source de gains pour ces économies provient, généralement, de l'effet de création de commerce, c'est l'augmentation des importations consécutive à la réduction de leur prix perçu. Cet effet est atténué, cependant, par le détournement des échanges, ce qui est important ici, en raison de la nature hautement discriminatoire de la politique commerciale, consécutive à la mise en œuvre des accords d'association.

Néanmoins, dans la plupart des études, l'effet de création d'échanges commerciaux est, en partie, dû aux importations déjà élevées de l'Union européenne dans les pays Med, avant l'accord d'association. Parmi ces études, certaines évoquent une concurrence imparfaite qui permet de produire une source additionnelle de gains de la libéralisation, principalement, grâce à la réduction des marges des secteurs domestiques oligopolistiques.

Par ailleurs, Augier et Gasiorrek (2003) apportent une valeur ajoutée supplémentaire à l'ensemble de cette littérature : 1) ils comparent, en particulier, un scénario d'un accord de libre échange à part entière de l'UE-Med avec celui où l'accord de libre échange crée un progrès technique. Ils montrent que les changements techniques induits augmentent encore les gains des pays méditerranéens. 2) ils reproduisent le résultat que la Tunisie, dans tous les scénarios, gagne plus que le Maroc, suite à l'ouverture à l'Union européenne. En outre, Konan et Maskus (2005) furent les premiers à modéliser l'ouverture de services, à la fois comme

barrières à l'entrée, et barrières à la coopération transfrontalière commerciale, en considérant le cas de la Tunisie ; ils trouvent des gains supplémentaires qui découlent des effets d'un scénario d'une plus grande libéralisation qui comprend les services, en particulier, par le biais d'une large création de commerce et des gains de compétitivité. Enfin, Ben Hammouda et al. (2007), au regard de différentes formes d'agro libéralisation (subventions, soutien interne, les droits de douane), montrent que le prolongement du processus de Barcelone, pour y inclure l'agriculture, augmente la part des exportations des pays de la région MENA dans le marché de l'Union européenne, mais les gains ne compensent pas les pertes, dues à la réallocation des facteurs de production de l'industrie vers le secteur agricole.

II- Méthodologie

Cette section traite le passage de la théorie économique au modèle économétrique. En effet, la théorie suggère une relation de causalité entre la variable expliquée et les variables explicatives, dans une première partie de cette section, pour ensuite être mise en œuvre sous la forme d'un modèle économétrique, dans une deuxième partie de cette section, avant de procéder à l'estimation du modèle, et ce, à des fins d'évaluation dans les sections IV et V.

1- Base théorique

Nous appliquons un modèle de gravité de la nouvelle génération, inspiré de Baier et Bergstrand 2009 ou encore d'Anderson et van Wincoop 2003. Ce modèle, permettant un calcul plus complet de l'impact des changements des coûts commerciaux, tient compte de l'ouverture multilatérale des pays étudiés et de leurs partenaires, cette ouverture pouvant influencer les relations bilatérales. En effet, dans l'estimation d'un modèle de gravité, il est essentiel d'analyser non seulement la résistance bilatérale aux échanges, c'est-à-dire les obstacles au commerce entre une paire de pays, mais aussi la résistance multilatérale du commerce (MR), c'est-à-dire les obstacles au commerce auxquels chaque pays fait face avec tous ses partenaires commerciaux.

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j T_{ij}^{(1-\sigma)}}{P_i^{(1-\sigma)} P_j^{(1-\sigma)}}$$

Où Y_i est la variable offre du pays exportateur i , Y_j la variable demande du pays importateur j et T_{ij} représentent les coûts de transaction. σ représente l'accessibilité bilatérale de

l'importateur j à l'exportateur i (capturé entre 0 et 1), et combine les coûts des échanges avec leur élasticité respective pour mesurer l'impact global sur le commerce. P_i est le coût que le pays i propose vis-à-vis du reste du monde et P_j le coût que le pays j paye, en tant qu'importateur, vis-à-vis de tous les autres pays.

Avant de détailler la spécification que nous utiliserons dans la sous-section 2.2, il est important de faire un petit rappel sur le modèle traditionnel de gravité qui est généralement utilisé dans la littérature. (Pour une documentation plus exhaustive sur les modèles de gravité, voir Keith Head et Thierry Mayer, 2013).

Les échanges entre une paire de pays sont proportionnels à la taille économique de chaque partenaire, et inversement proportionnels à leur distance bilatérale. La plupart des auteurs ajoutent aussi quelques variables pour capturer d'autres dimensions de frictions commerciales bilatérales, telles que l'effet des frontières, la langue et la colonie commune. Ainsi, la littérature théorique traditionnelle sur le modèle de gravité présentait le commerce bilatéral comme suit :

$$X_{ij} = \frac{Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2}}{T_{ij}^{\alpha_3}}$$

Où Y_i la variable offre du pays exportateur i , Y_j la variable demande du pays importateur j et T_{ij} représentent les coûts de transaction.

Ce modèle, simple et facile à interpréter, souffrait d'une omission importante : les frictions commerciales relatives. C'est ainsi que vint, dans une tentative d'amélioration de ce modèle, la résistance multilatérale, avec la publication d'Anderson et van Wincoop, en 2003.

2- De la théorie à la spécification économétrique

Après avoir décrit la configuration théorique qui donne lieu à la prédiction de la gravité, nous passons aux méthodes d'estimation qui sont compatibles avec les prédictions théoriques, en particulier, parce qu'elles prennent en considération les termes de la résistance multilatérale qui sont un élément clé du modèle de gravité.

Pour faire un travail économétrique, nous approximations les coûts de transaction par la distance, la langue, la colonie et la frontière communes, ainsi que les politiques commerciales. La production, les dépenses, et les caractéristiques géographiques ne sont que des contrôles, l'objectif réel étant l'estimation du coefficient de l'impact de la politique commerciale. Les spécifications économétriques sur les pays méditerranéens sont, généralement, basées sur le modèle suivant :

$$\ln X_{ijkt} = \alpha_1 \ln POP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{ithab} + \alpha_3 \ln POP_{jt} + \alpha_4 \ln GDP_{jthab} - \alpha_5 \ln distw_{ij} - \alpha_6 contig_{ij} - \alpha_7 comlang_off_{ij} - \alpha_8 curcol_{ij} + \alpha_9 Z_{ijt} + \mu_{ijkt}$$

Où POP_{it} et POP_{jt} représentent respectivement les populations du pays exportateur et importateur, GDP_{ithab} et GDP_{jthab} les PIB par habitant respectifs du pays exportateur et importateur, $distw_{ij}$ représente la distance entre les deux pays i et j , $contig_{ij}$ la frontière commune, $comlang_off_{ij}$ la langue commune, $curcol_{ij}$ la colonie commune, Z_{ijt} une variable bilatérale de politique commerciale¹ et μ_{ijkt} le résidu.

Généralement, dans la littérature, la variable bilatérale de politique commerciale Z_{ijt} est décrite par une indicatrice d'accords de libre échange (*Regional Trade Agreement, RTA*). L'emploi de cette variable comporte quelques avantages mais aussi des inconvénients.

D'une part, cette variable assure un accès facile à l'information et peut tenir compte des politiques de libéralisation tarifaires et non tarifaires, mais d'autre part, cette variable, au niveau agrégée, est insuffisamment adaptée à étudier l'impact à un niveau fin (sectoriel ou niveau produit).

Cette variable présente un autre inconvénient, celui de l'utilisation d'une indicatrice qui ne prend pas en compte, par construction, la profondeur de l'accord signé.

Pour toutes ces raisons, nous introduisons la variable de barrières tarifaires bilatérales, qui résout les problèmes déjà mentionnés relatifs à la variable *RTA*. Cette variable (tarifs) a été

¹ $Contig_{ij} = 1$ si les pays i et j partagent une frontière commune, $= 0$ sinon ;
 $comlang_off_{ij} = 1$ si les pays i et j partagent une langue commune, $= 0$ sinon ;
 $curcol_{ij} = 1$ si les pays i et j ont eu une colonie commune, $= 0$ sinon ;
 $Z_{ijt} = 1$ si un accord de commerce entre les pays i et j est signé, $= 0$ sinon.

utilisée, cependant, seulement deux fois, dans le cadre de rapports très récents sur la régionalisation des pays de la Méditerranée *The cost of the non-mediterranean* (Daniel Mirza ed., 2011) et *Preferential trade agreements proliferation : sorting out the effects* (Sami Bensassi, José De Sousa et Joachim Jarreau, 2012). En introduisant les barrières tarifaires bilatérales, le modèle de gravité utilisé, généralement, pour rendre compte de l'impact des politiques commerciales s'écrit alors ainsi :

$$\ln X_{ijkt} = \alpha_1 \ln POP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{it hab} + \alpha_3 \ln POP_{jt} + \alpha_4 \ln GDP_{jt hab} - \alpha_5 \ln distw_{ij} \\ - \alpha_6 contig_{ij} - \alpha_7 comlang_off_{ij} - \alpha_8 curcol_{ij} - \alpha_9 \ln tarif_{ijkt} + \mu_{ijkt}$$

Les derniers travaux théoriques (Anderson et van Wincoop, 2000 ; Head et Mayer, 2013) ont montré, cependant, que la relation commerciale entre deux pays dépend aussi de leur ouverture vis-à-vis d'autres pays.

Dans le cas d'une relation bilatérale entre deux pays, plus chacun des deux partenaires a des coûts de transaction élevés vis-à-vis du reste du monde, plus ils seront disposés à commercer entre eux. Le raisonnement inverse est aussi vrai : plus deux pays sont proches du reste du monde, ceux-ci disposant alors d'importantes alternatives, le commerce entre eux aura tendance à diminuer.

Anderson et van Wincoop (2003) ont été les premiers à montrer qu'il fallait calculer les effets indirects de la politique commerciale, en tenant compte des résistances multilatérales qui étaient elles-mêmes considérées comme endogènes aux barrières commerciales observées.

Baier et Bergstrand (2009) simplifient le travail proposé par Anderson et van Wincoop, en montrant que nous pouvons approcher les résistances multilatérales par des moyennes pondérées des barrières de chaque partenaire au reste du monde. La nouvelle littérature a ainsi estimé cette équation par la spécification ci-dessous :

$$\ln X_{ijkt} = \alpha_1 \ln POP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{it hab} + \alpha_3 \ln POP_{jt} + \alpha_4 \ln GDP_{jt hab} - \alpha_5 \ln distw_{ij} \\ - \alpha_6 contig_{ij} - \alpha_7 comlang_off_{ij} - \alpha_8 curcol_{ij} - \alpha_9 \ln tarif_{ijkt} \\ + \alpha_{10} MR \ln distw_{ij} + \alpha_{11} MR contig_{ij} + \alpha_{12} MR comlang_off_{ij} \\ + \alpha_{13} MR curcol_{ij} + \alpha_{14} MR \ln tarif_{ijkt} + \mu_{ijkt}$$

Où les variables $MRlndistw_{ij}$, $MRcontig_{ij}$, $MRcomlang_off_{ij}$, $MRcurcol_{ij}$ et $MRlntarif_{ij}$ sont les termes de la résistance multilatérale, définis respectivement, comme la distance, la frontière, la langue, la colonie communes et les tarifs multilatéraux.

Cela revient à calculer une résistance multilatérale (MR) pour chaque terme des coûts des échanges bilatéraux observables introduit dans la régression, tels que la distance, la contiguïté, la langue, la colonie commune et les tarifs. Le terme MR , correspondant à chacun des facteurs qui affectent le commerce, est calculé comme suit :

$$MRlndistw_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k lndistw_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m lndistw_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m lndistw_{km}$$

$$MRcontig_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k contig_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m contig_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m contig_{km}$$

$$MRcomlang_off_{ij}$$

$$= \sum_{k=1}^N \theta_k comlang_off_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m comlang_off_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m comlang_off_{km}$$

$$MRcurcol_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k curcol_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m curcol_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m curcol_{km}$$

$$MRlntarif_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k tarif_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m tarif_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m tarif_{km}$$

Les variables MR étant la version pondérée du PIB de ces moyennes, N représente le nombre de pays, θ_k une pondération qui représente la part du revenu de tous les pays partenaires importateurs k du pays i dans le revenu mondial et θ_m la part du revenu de tous les partenaires exportateurs m vers le pays j dans le revenu mondial.

Le premier terme de chacune des équations ci-dessus est une indication sur l'ouverture moyenne du pays exportateur i vis-à-vis du reste du monde et le deuxième terme une indication sur l'ouverture moyenne du pays importateur j vis-à-vis du reste du monde. Quant

au troisième terme, il indique l'ouverture applicable par tous les importateurs à tous les exportateurs.

Cette approche présente trois avantages majeurs. Tout d'abord, elle est basée sur la théorie. Ensuite, elle contrôle les termes de la résistance multilatérale, en utilisant la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO). Enfin, elle permet de mesurer les effets indirects potentiels de la politique commerciale.

L'impact commercial est la somme de deux termes : un effet direct, proportionnel au changement tarifaire, et un effet indirect, qui dépend de la variation de la résistance multilatérale.

Une fois les estimations de l'élasticité obtenues, l'effet direct des tarifs peut être calculé à l'aide des données sur les changements tarifaires bilatérales. Le calcul de l'effet indirect est basé sur le calcul des termes $MRRTA$ et $MRIntarif$. L'effet total des échanges est défini comme la somme des effets directs et indirects.

III- Données

Dans cette section, nous décrivons les données de commerce et de politique commerciale que nous avons utilisées, aussi bien que d'autres.

1- Données de commerce utilisées

Ce chapitre utilise les données de la Base analytique du commerce international (BACI), développée par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII). Les données originales sont fournies par la Division de statistique des Nations Unies (Comtrade). BACI est construit en utilisant un procédé original qui concilie les déclarations de l'exportateur et de l'importateur et fournit des valeurs bilatérales ainsi que les quantités des exportations et des importations à un niveau élevé de désagrégation produit SH à 6 chiffres, pour plus de 200 pays, sur une longue période de temps (1995-2007). La base de données BACI, utilisée dans un nombre croissant de publications sur le commerce international, est mise à jour chaque année. Nous en avons extrait juste les données des quatre pays exportateurs, faisant l'objet de notre étude, avec le reste du monde, ainsi que les données de ces mêmes quatre pays importateurs avec le reste du monde.

Une courte description de la méthodologie montre que des procédures originales ont été développées pour concilier les données communiquées par près de 150 pays à la Division statistique des Nations Unies.

Tout d'abord, en tant que valeurs d'importation, celles-ci sont signalés CIF (cost, insurance and freight) tandis que les exportations sont évaluées FOB (free on board), les coûts CIF ont été estimés et retirés de valeurs des importations pour calculer la valeur des importations FOB.

Deuxièmement, la fiabilité de l'information pays est évaluée sur la base des distances entre les partenaires. La valeur absolue des ratios de flux miroirs a été décomposée, en utilisant une analyse de variance (pondérée), et un index a été créé pour chaque pays. Ces qualités d'information sont utilisées comme poids dans la réconciliation de chaque flux de commerce bilatéral rapporté deux fois.

2- Données de politique commerciale utilisées

2.1- Accords commerciaux

Nous avons téléchargé la base de données RTA (in <http://jdesousa.univ.free.fr/data.htm#Regional%20trade%20agreements>) et nous remercions José De Sousa de nous avoir fourni ces données.

2.2- Barrières tarifaires

Les barrières tarifaires sont extraites de la base de données Market Access Map (MAcMap-SH6). Cette base de données, élaborée conjointement par la Chambre de commerce internationale (CCI) (Cnuced-OMC, Genève) et le CEPII (Paris), constitue une source d'information complète de la protection commerciale. Elle contient une information très désagrégée, dans la nomenclature harmonisée du commerce international (SH6), soit 5113 produits. Il s'agit donc d'une matrice à quatre dimensions (produits * pays importateurs * pays exportateurs * instruments de protection) et d'une mesure exhaustive des droits de douane bilatéraux appliqués.

En effet, la politique commerciale a connu une évolution qui s'est traduite par une plus grande complexité des modes de protection, et du coup, elle ne peut plus être évaluée sur une base

multilatérale. Ainsi, de nouveaux instruments, comme des tarifs quotas, ont été adoptés et des tarifs spécifiques sont devenus très répandus. En outre, le nombre d'accords commerciaux préférentiels a bondi au cours des années 1990.

MAcMap mesure l'intensité des accords et tient compte de tout un tas de barrières au-delà des tarifs *ad valorem* observés et des accords, notamment, les notifications obtenues auprès des pays membres de l'OMC concernant leurs régimes antidumping, les préférences tarifaires, les barrières non tarifaires ainsi que l'équivalent *ad valorem* des droits spécifiques (les barrières mixtes). En effet, MAcMap inclut l'équivalent *ad valorem* sur les droits NPF pour 169 pays importateurs, ainsi que la protection bilatérale appliquée, et les dispositions préférentielles pour 220 partenaires. Spécifiquement, les droits de douane et les contingents tarifaires sont également fournis, au même niveau de détail. Une description détaillée de la base de données MAcMap-SH6 2004 est fournie dans Boumellassa et al. (2009). Notons que les données tarifaires sont relatives aux années 2001, 2004 et 2007, et le choix de ces années, en particulier, relève de la disponibilité des données dans la base MAcMap du BACI.

3- Autres données utilisées

Les valeurs du PIB et de la population sont obtenues à partir des données de la Banque mondiale, *WDI*. Quant aux autres données utilisées, nous les avons puisées du CEPII. En effet, la base *Geo_Dist* fournit plusieurs variables géographiques pour 225 pays, en particulier, les distances bilatérales mesurées à l'aide des données *city-level* pour tenir compte de la répartition géographique de la population à l'intérieur de chaque nation (différentes mesures de distances bilatérales sont disponibles). La base de données (*Geo_CEP*II) intègre les variables géographiques spécifiques à chaque pays, y compris les coordonnées géographiques de sa capitale, les langues parlées en vertu des différentes définitions, une variable indiquant si le pays est enclavé, et les liens coloniaux.

IV- Résultats empiriques de l'impact de la politique commerciale sur les échanges commerciaux

Avant de passer à une analyse détaillée des résultats empiriques, la construction des variables est brièvement précisée.

L'estimation des équations évoquées dans la section II.2 nécessite des données sur diverses variables. Celles du commerce proviennent de la base de données BACI, tel que discuté dans la section III.1. Les données RTA sont puisées de la base élaborée par José De Sousa, alors que les données tarifaires relèvent de la base MAcMap du BACI (voir section III.2). Les valeurs du PIB sont obtenues à partir des données de la Banque mondiale, *WDI*. La distance, la langue, la contiguïté et les liens coloniaux proviennent de la base de données Geo-Dist du CEPII (voir section III.3).

Après être parti de l'estimation en moindres carrés ordinaires (MCO), et, ensuite, avoir estimé, en panel, pour capter les effets individuels pays et produit (au niveau SH2), et ce, en exploitant les quatre dimensions : pays exportateur (i), pays importateur (j), produit (k) et année (t), nous commentons, dans une première sous-section, les résultats obtenus dans le modèle de gravité relatifs aux exportations et dans une deuxième sous-section, ceux relatifs aux importations.

1- Exportations

1.1- Impact de la géographie et de l'activité de production

Comme le montre le tableau 1, les variables gravitaires de base, à savoir, le PIB, la distance, la frontière et la langue commune, sont significatives avec les signes attendus, dans toutes les colonnes. Le niveau de développement apparaît, quant à lui, avec un signe négatif ou positif, selon les spécifications, confirmant la non robustesse de l'effet estimé relatif à ce dernier dans la littérature¹.

En nous référant à la première colonne, l'estimation du PIB du pays exportateur montre qu'une augmentation d'un pour cent du PIB de nos pays exportateurs, augmente leurs exportations, en moyenne, de 0,27% ; alors qu'une augmentation d'un pour cent du PIB du pays importateur augmente leurs exportations, en moyenne, de 0,14%. De même, comme prévu, l'élasticité du commerce par rapport à la distance est négative : une augmentation d'un pour cent de la distance diminue les exportations de 0,17%. Une frontière commune, censée encourager le commerce, augmente les exportations de 0,57%. Toujours, comme attendu, le partage d'une langue commune, favorisant la communication et les échanges, augmente les

¹ Nous introduisons la variable PIB par habitant afin de tenir compte du niveau de développement.

exportations de 0,23%. Head et Mayer (2013) montrent que ces coefficients sont généralement plus élevés dans la littérature. Il s'agit probablement du panel particulier que nous utilisons (avec pour rappel 4 pays en développement exportateurs que nous avons retenus).

1.2- Impact des politiques commerciales

1.2.1- Sensibilité des exportations aux accords commerciaux

Le signe attendu de l'élasticité du commerce aux accords commerciaux, étant positif, l'effet des accords commerciaux sur les exportations des quatre pays, objet de notre étude, s'est traduit par le fait que la signature des accords commerciaux a augmenté, en moyenne, les exportations de 0,02% (colonne 3). La RTA retardée, censée montrer l'impact de la signature d'un accord commercial en t_{t-1} sur la création du commerce en t_t , a augmenté les exportations de 0,04% (colonne 4).

Toutefois, l'introduction des variables multilatérales a fait perdre à la variable RTA sa significativité (colonnes 5 et 6), ainsi qu'à la RTA retardée (colonnes 7 et 8). Notons que dans la colonne 7, la RTA retardée n'est pas loin d'être significative, vu que le coefficient associé est de 0,0119 et que $t \text{ student} = 0,0119 / 0,00756 = 1,57$, près 1,96. Dans ce cas, l'effet global de celle-ci aurait augmenté les exportations en t de 0,01%. L'effet indirect est basé sur la prise en considération des variables multilatérales, notamment, les accords commerciaux multilatéraux ($MRRTA_{ij}$). Le signe de $MRRTA_{ij}$ obtenu est négatif, comme attendu, ce qui supporte la prédiction du modèle de gravité de deuxième génération. Ainsi, la conclusion des accords commerciaux avec d'autres pays diminue les exportations entre les deux pays i et j de 0,99% (colonnes 5 et 7).

Les coefficients estimés des variables multilatérales relatives à la distance, la frontière et la langue communes (le coefficient de la colonie commune multilatérale n'est pas significatif) montrent des résultats inattendus. La distance multilatérale est négative, ce qui contredit les prédictions théoriques, selon lesquelles une augmentation de la distance multilatérale, augmente les exportations avec le pays j . De même, théoriquement, un pays, disposant des frontières, langue et colonie communes avec plusieurs pays, voit son coût d'opportunité augmenter vis-à-vis du pays j , et diminue alors son commerce envers ce pays. Or les résultats obtenus montrent des coefficients de la frontière et la langue commune multilatérales positifs

et n'obéissent donc pas à la théorie. Ces résultats, qui n'affectent pas a priori les estimateurs relatifs à nos variables de politique commerciale, appellent toutefois à plus de recherche à l'avenir.

Tableau 1. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (MCO à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO5	(7) MCO4'	(8) MCO5'
IPOP _i		0.194*** (0.00322)	0.193*** (0.00323)	0.194*** (0.00336)	0.178*** (0.00324)	0.190*** (0.00355)	0.186*** (0.00337)	0.200*** (0.00358)
IGDP _i hab		-0.0694*** (0.00651)	-0.0701*** (0.00651)	-0.0722*** (0.00681)	0.485*** (0.0103)	0.569*** (0.0130)	0.530*** (0.0110)	0.634*** (0.0143)
IPOP _j		0.219*** (0.00161)	0.218*** (0.00162)	0.219*** (0.00165)	0.213*** (0.00161)	0.213*** (0.00161)	0.213*** (0.00164)	0.213*** (0.00164)
IGDP _j hab		0.0803*** (0.00144)	0.0789*** (0.00147)	0.0778*** (0.00149)	0.0684*** (0.00148)	0.0680*** (0.00148)	0.0667*** (0.00149)	0.0661*** (0.00150)
IDistw	-0.170*** (0.00281)	-0.196*** (0.00286)	-0.195*** (0.00288)	-0.192*** (0.00293)	-0.196*** (0.00287)	-0.196*** (0.00287)	-0.195*** (0.00292)	-0.194*** (0.00292)
Contig	0.453*** (0.00943)	0.297*** (0.00954)	0.300*** (0.00958)	0.307*** (0.00981)	0.189*** (0.00965)	0.184*** (0.00971)	0.196*** (0.00987)	0.190*** (0.00995)
Comlang_off	0.213*** (0.00513)	0.290*** (0.00516)	0.296*** (0.00532)	0.308*** (0.00539)	0.289*** (0.00531)	0.282*** (0.00531)	0.298*** (0.00537)	0.291*** (0.00538)
RTA			0.0273*** (0.00711)		0.00829 (0.00710)	-0.00527 (0.00713)		
MRcontig _{ij}					0.818*** (0.0303)	0.297* (0.164)	0.830*** (0.0153)	0.278** (0.131)
MRcomlang_off _{ij}					0.729*** (0.113)	0.796** (0.359)	0.655*** (0.103)	0.709** (0.291)
MRcurcol _{ij}					145.5 (1,424)	112.4 (1,425)	146.0 (1,418)	106.1 (1,418)
MRRTA _{ij}					-5.976*** (0.0835)		-6.233*** (0.0872)	
IGDP _i	0.275*** (0.00280)							
IGDP _j	0.149*** (0.00114)							
LagRTA				0.0411*** (0.00757)			0.0119 (0.00756)	-0.00547 (0.00761)
MRldistw _{ij}						-0.0384*** (0.000665)		-0.0407*** (0.000717)
Constant	-3.602*** (0.0559)	-2.850*** (0.0655)	-2.844*** (0.0655)	-2.882*** (0.0679)	-2.532*** (0.0656)	-2.768*** (0.0698)	-2.694*** (0.0678)	-2.975*** (0.0707)
Adjusted R-squared	0.044	0.055	0.055	0.056	0.062	0.062	0.064	0.063

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (8) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonnes 5 et 7) ; la RTA multilatérale entachée de multi colinéarité (colonnes 6 et 8).

Tableau 2. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) EF6	(2) EF6'	(3) EF7	(4) EF7'
LPOPi	0.0939 (0.0675)	0.316*** (0.0707)	-0.0535 (0.0680)	0.231*** (0.0709)
IGDPi _{hab}	0.188*** (0.0214)	0.224*** (0.0218)	0.264*** (0.0217)	0.263*** (0.0220)
LPOPj	0.359*** (0.0336)	0.318*** (0.0347)	0.367*** (0.0336)	0.323*** (0.0347)
IGDPj _{hab}	0.214*** (0.0124)	0.187*** (0.0130)	0.207*** (0.0125)	0.186*** (0.0130)
IDistw	-0.259*** (0.0141)	-0.266*** (0.0144)	-0.211*** (0.0142)	-0.217*** (0.0145)
Contig	0.0902*** (0.0120)	0.0956*** (0.0123)	0.0855*** (0.0120)	0.0897*** (0.0123)
Comlang_off	0.0495*** (0.0157)	0.0453*** (0.0159)	0.0439*** (0.0157)	0.0352** (0.0160)
RTA	-0.0129 (0.00885)		0.159*** (0.0124)	
RTAj			-0.304*** (0.0221)	
RTAI			-0.415*** (0.0176)	
RTAs			-0.217*** (0.0177)	
LagRTA		-0.0207** (0.00911)		0.160*** (0.0130)
LagRTAj				-0.324*** (0.0241)
LagRTAI				-0.434*** (0.0195)
LagRTAs				-0.244*** (0.0189)
Constant	-1.958** (0.955)	-3.974	-0.306 (0.961)	-3.191
Adjusted R-squared	0.152	0.152	0.153	0.153

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

En somme, la variable d'accords de libre échange n'apparaît pas robuste selon les différentes spécifications. Il se peut que la date d'entrée en vigueur d'un accord signé entre différents pays coïncide avec la mise en place de facteurs susceptibles de relancer le commerce envers d'autres pays ; ce qui fait apparaître l'effet des accords sur le commerce parfois négatif. Ainsi,

une autre manière d'identifier la relation entre ouverture et commerce serait de trouver un moyen d'isoler cette relation par rapport à d'autres facteurs pouvant l'altérer.

Une méthode d'estimation consiste à utiliser un estimateur de différences-en-différences, dans l'esprit de Baier et Bergstrand (2009). Nous utilisons cette méthodologie, initialement développée dans le but de mesurer « les effets du traitement », pour savoir si la croissance des exportations d'un pays vers ses partenaires a été plus marquée, après un choc d'accords de libre échange qu'avant ce choc. Cette méthode exploite les changements dans la politique commerciale au fil du temps : puisque la multiplication des accords, notamment multilatéraux, ayant accéléré le système d'intégration régionale, a été amorcée entre les années 2002 et 2004, notamment, l'accord GAFTA, l'accord Camberley, l'accord EFTA, l'accord Agadir et l'accord d'association, nous avons considéré la période entre 2002 et 2004 comme une période de choc pour ces pays. Notre estimation différences-en-différences est la suivante : la différence est dans le temps, ayant des données sur treize années, nous nous retrouvons avec deux périodes, 1999-2001 et 2005-2007.

Cette double différenciation appliquée montre un impact positif de l'ouverture sur les exportations, avant le choc (tableau 3). Autrement dit, après avoir capté l'effet choc des accords signés, la signature des accords commerciaux augmente les exportations de nos pays de 0,12% (colonne 4).

Tableau 3. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les exportations (difs-en-difs à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO4	(5) EF5
IPOP _i		0.205*** (0.00451)	0.153*** (0.00478)	0.136*** (0.00926)	2.826*** (0.224)
IGDP _i hab		-0.0706*** (0.00967)	-0.194*** (0.0103)	0.338*** (0.0245)	-0.126*** (0.0372)
IPOP _j		0.225*** (0.00223)	0.221*** (0.00223)	0.216*** (0.00223)	0.378*** (0.0478)
IGDP _j hab		0.0754*** (0.00198)	0.0687*** (0.00205)	0.0612*** (0.00206)	0.161*** (0.0198)
IDistw	-0.174*** (0.00391)	-0.204*** (0.00397)	-0.205*** (0.00404)	-0.207*** (0.00404)	-0.282*** (0.0197)
Contig	0.503*** (0.0129)	0.325*** (0.0131)	0.285*** (0.0132)	0.219*** (0.0132)	0.121*** (0.0164)
Comlang_off	0.241*** (0.00706)	0.325*** (0.00712)	0.304*** (0.00761)	0.314*** (0.00760)	0.0166 (0.0218)
RTA			0.00222 (0.0230)	0.120*** (0.0232)	0.0585** (0.0236)
RTA2			-0.0319 (0.0251)	-0.135*** (0.0253)	-0.0756*** (0.0252)
Afterchoc			0.239*** (0.00733)	0.146*** (0.00934)	-0.181*** (0.0235)
MRcontigij				15.36*** (2.686)	
MRcomlang_offij				0.515*** (0.100)	
MRcurcolij				2,160*** (70.14)	
MRRTAij				-4.858*** (0.161)	
IGDP _i	0.293*** (0.00382)				
IGDP _j	0.146*** (0.00159)				
Constant	-3.835*** (0.0770)	-3.016*** (0.0921)	-2.110*** (0.0959)	-1.854*** (0.161)	-45.12 (199.4)
Adjusted R-squared	0.046	0.058	0.060	0.066	0.150

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (5) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 4).

Une des raisons de la non robustesse de la RTA dans le difs-en-difs est que la RTA ne varie que selon la dimension bilatérale (pays i et j) et, dans une moindre mesure, dans le temps. Or, la variable de commerce bilatéral évolue, elle, selon les produits aussi.

D'ailleurs, un certain nombre d'aspects importants de l'intégration intra-arabe ne sont pas pris en compte dans cette étude. Plus important encore, la mise en œuvre progressive de la GAFTA (qui s'étend de 1997 à 2005), ainsi que l'exclusion d'un certain nombre de produits et de secteurs spécifiques (comme l'agriculture) dans l'accord, ne sont pas pris en compte dans l'estimation. La réduction des obstacles à l'Union européenne dans le secteur du textile (accords multifibres) est, également, un facteur important susceptible d'avoir affecté le commerce UE-Med et, par conséquent, le commerce intra-Med aussi (Daniel Mirza ed., 2011). Ces limitations sont partagées par la plupart des études de gravité, dans laquelle l'existence ou la mise en œuvre d'un accord commercial régional est le plus souvent pris en compte avec une variable nominale simple, de sorte que le niveau de protection, en termes de produits, ainsi que les exceptions au niveau des produits et secteurs, et aussi, le calendrier des réductions tarifaires (sur plusieurs années dans la plupart des accords) sont ignorés dans l'estimation des effets des accords commerciaux.

La signature d'un accord commercial peut prôner des réductions tarifaires, tout en maintenant des barrières non tarifaires. Par conséquent, l'entrée en vigueur d'un accord commercial, portant sur des réductions tarifaires, peut s'avérer inefficace. En effet, au-delà des droits de douane, il existe une variété de mesures et de barrières qui constituent un frein à l'entrée des produits et qui viennent se juxtaposer aux politiques de subvention. Ainsi, les difficultés à développer les exportations sont davantage liées à un problème de qualité et de mise en conformité et, plus largement encore, à un problème d'adaptation (en termes de variété demandée, de labellisation, d'emballage, des normes phytosanitaires imposées pour protéger la santé des consommateurs, etc.) des produits par rapport aux exigences des marchés. Preuve en est les quotas imposés sont souvent largement sous-utilisés par nos pays exportateurs.

Ces résultats peuvent aussi s'expliquer par le fait que certains textes des accords ne soient pas appliqués ou partiellement appliqués. En effet, un gouvernement peut réduire drastiquement ses tarifs, avant même la signature de l'accord. Dans ce cas, il semble que le gouvernement n'ait pas préparé des travaux approfondis qui prennent en compte les conditions réelles d'application du démantèlement tarifaire. La question de l'asymétrie des accords n'est pas non plus exclue. Dans la mesure où un marché connaît une longue tradition de marché ouvert, la signature des accords commerciaux aurait peu d'impact sur le commerce.

Une manière de procéder aurait été de considérer des effets fixes produits (SH6) dans la régression, afin de contrôler pour la variabilité du commerce selon cette dimension, ce que nos ressources informatiques n'ont pas permis.

Face à ce problème, nous intégrons la variable « barrière tarifaire » qui varie en fonction de quatre dimensions (pays i , pays j , temps et produits au niveau désagrégué SH6) simultanément avec la variable de commerce bilatéral. La variable « barrière tarifaire » élimine les effets des barrières non tarifaires qui pouvaient affecter les résultats précédents.

1.2.2- Sensibilité des exportations aux tarifs

Les coefficients estimés obtenus obéissent aux signes prévus par la théorie et sont présentés dans le tableau 4. L'élasticité du commerce aux tarifs étant négative, dans presque toutes les colonnes, l'effet global des tarifs sur le commerce fait qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne, de 0,13% (colonne 5). L'effet indirect des tarifs sur les exportations est positif, comme attendu (colonne 5). La faible valeur du coefficient de l'effet indirect des tarifs (0,001%) est due à la non prise en compte du tarif du reste du monde envers le reste du monde (le troisième terme dans le calcul des variables multilatérales, tel prévu par Baier et Bergstrand, 2009), puisque nous ne disposons pas de ces données.

Comme les accords commerciaux ne concernent pas homogènement tous les produits en termes de concessions, et afin de montrer l'impact des politiques commerciales tarifaires sur le commerce libanais et de préciser dans quelle mesure celui-ci diffère de ses pays limitrophes (Syrie, Jordanie et Egypte), en raison des différentes structures d'activité de production, nous avons estimé la même équation à un niveau sectoriel, par conséquent, toutes les variables ont été agrégées à ce niveau.

En nous référant aux tableaux de l'annexe 1 (colonne 5), les résultats obtenus montrent qu'une réduction tarifaire d'un pour cent, augmenterait les exportations agricoles de nos pays de 0,27%, les exportations industrielles de 0,33% et les exportations minérales de 0,26%. Ainsi, la sensibilité des exportations industrielles à l'ouverture serait légèrement supérieure à celle des exportations agricoles et minérales.

Cependant, la décomposition spécifique par pays dans le modèle de gravité en panel à effets fixes pays et produit (SH2), montre des coefficients estimés tarif positif pour le Liban, la

Syrie et la Jordanie (tableau 5). Une des raisons peut être liée au fait que nous utilisons un échantillon restreint de pays de la région avec seulement 4 pays en développement. Les résultats obtenus peuvent probablement être affectés par une telle restriction de l'échantillon, qui fait que la littérature théorique du commerce ne s'applique plus aux quatre pays qui font l'objet de notre étude. Ces pays peuvent présenter des spécifications qui rendent leurs cas différents de celui du reste du monde.

Une autre raison importante pour laquelle nous trouvons, parfois, dans certains secteurs, une relation positive, entre les tarifs émanant d'un pays et ses exportations, tient probablement à l'endogénéité des tarifs. En effet, ces résultats, parfois positifs, concernant une minorité de pays, doivent être interprétés, en gardant à l'esprit, comme avec la plupart des études de gravité, les risques d'endogénéité entre commerce et tarifs (reflet d'une causalité inverse) où le peu de commerce serait à l'origine de la réduction tarifaire.

Une manière de procéder aurait été d'utiliser les variables instrumentales, ce que nos ressources informatiques n'ont pas permis. Bien que les résultats inattendus ne soient pas très fréquents, cela fera appel à des recherches ultérieures.

Tableau 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations (MCO à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IDistw	-0.0991*** (0.00168)	-0.0999*** (0.00167)	-0.0829*** (0.00199)	-0.193*** (0.00246)	-0.103*** (0.00199)	-0.208*** (0.00250)
Comlang_off	0.0532*** (0.00337)	0.197*** (0.00336)	0.167*** (0.00396)	0.113*** (0.00443)	0.194*** (0.00393)	0.0826*** (0.00446)
Contig	0.459*** (0.0116)	0.304*** (0.0114)	0.652*** (0.0145)	0.681*** (0.0167)	0.706*** (0.0143)	0.734*** (0.0166)
IGDPi	0.195*** (0.00304)					
IGDPj	0.104*** (0.000601)					
IPOPi		0.262*** (0.00301)	0.247*** (0.00325)	0.447*** (0.00473)	1.012*** (0.00294)	1.014*** (0.00445)
IGDPihab		-0.235*** (0.00351)	-0.196*** (0.00387)	-0.179*** (0.00583)	0.807*** (0.00740)	0.569*** (0.0114)
IPOPj		0.125*** (0.000770)	0.0974*** (0.000903)	0.124*** (0.00107)	0.0817*** (0.000877)	0.111*** (0.00107)
IGDPjhab		0.0805*** (0.000778)	0.0161*** (0.00115)	0.0467*** (0.00127)	0.0275*** (0.00115)	0.0465*** (0.00127)
ITarif			-0.125*** (0.00137)		-0.134*** (0.00146)	
LagITarif				-0.0939*** (0.00182)		-0.111*** (0.00185)
MRldistwij					-0.00633*** (0.000354)	-0.00139*** (0.000430)
MRcontigij					-347.1*** (1.566)	-299.8*** (1.540)
MRcomlang_offij					-0.0923*** (0.00301)	
MRcurcolij					-1,461*** (36.45)	554.2 (1,597)
MRltarifij					0.00116*** (2.77e-06)	0.000868*** (3.31e-06)
Constant	-1.841*** (0.0520)	-2.764*** (0.0507)	-2.622*** (0.0523)	-5.083*** (0.0746)	-13.20*** (0.0481)	-12.99*** (0.0703)
Adjusted R-squared	0.026	0.048	0.052	0.086	0.085	0.098

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La langue multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations (Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	7.151*** (0.136)	5.564*** (0.698)	8.473*** (0.140)	6.703*** (0.697)
IGDP _i hab	1.629*** (0.0261)	2.815*** (0.112)	1.589*** (0.0260)	2.519*** (0.111)
IPOP _j	-4.730*** (0.0659)	1.353*** (0.0867)	-4.627*** (0.0658)	1.138*** (0.0879)
IGDP _j hab	-0.344*** (0.0146)	-2.348*** (0.0254)	-0.542*** (0.0149)	-2.144*** (0.0258)
IDistw	3.405*** (0.0305)	7.833*** (0.0526)	3.505*** (0.0309)	7.520*** (0.0519)
Contig	-0.0688*** (0.0238)	-1.078*** (0.0275)	0.0570** (0.0250)	-1.099*** (0.0278)
Comlang_off	-0.0322*** (0.00769)	-0.617*** (0.0113)	-0.0953*** (0.00845)	-0.457*** (0.0117)
lTarif	-0.0655*** (0.00200)		-1.467*** (0.0833)	
lTarif _j			1.483*** (0.0834)	
lTarif _l			1.420*** (0.0834)	
lTarifs			1.047*** (0.0835)	
Lag _l Tarif		-0.0184*** (0.00410)		-1.579*** (0.0960)
Lag _l Tarif _j				1.770*** (0.0961)
Lag _l Tarif _l				1.427*** (0.0961)
Lag _l Tarifs				1.569*** (0.0961)
Constant	-78.75*** (2.385)	-187.3*** (12.15)	-109.7*** (2.487)	-207.6*** (12.13)
Adjusted R-squared	0.704	0.725	0.708	0.728

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

En optant pour un examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément dans le tableau 6, les résultats obtenus suggèrent, qu'en captant l'effet des barrières tarifaires, l'effet de la variable RTA sur les exportations devient significatif, positif et plus important, dans la mesure où l'entrée en vigueur d'un accord commercial augmente les exportations de nos pays de 0,57% (colonne 4). Dans ce cas, la

variable RTA capte des affinités que nous n'avons pas retenues, comme la religion, par exemple.

Tableau 6. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO et Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO4	(5) EF5	(6) EF6
IPOP _i		0.262*** (0.00301)	0.234*** (0.00328)	1.027*** (0.00297)	7.385*** (0.137)	9.247*** (0.142)
IGDP _i hab		-0.235*** (0.00351)	-0.197*** (0.00387)	0.821*** (0.00725)	1.587*** (0.0263)	1.494*** (0.0264)
IPOP _j		0.125*** (0.000770)	0.0956*** (0.000903)	0.0781*** (0.000873)	-4.802*** (0.0659)	-4.691*** (0.0654)
IGDP _j hab		0.0805*** (0.000778)	0.00635*** (0.00119)	0.0102*** (0.00120)	-0.330*** (0.0146)	-0.568*** (0.0150)
IDistw	-0.0991*** (0.00168)	-0.0999*** (0.00167)	-0.0741*** (0.00204)	-0.0889*** (0.00204)	3.382*** (0.0304)	3.479*** (0.0309)
Contig	0.459*** (0.0116)	0.304*** (0.0114)	0.687*** (0.0146)	0.768*** (0.0144)	-0.0872*** (0.0238)	0.0482* (0.0254)
Comlang_off	0.0532*** (0.00337)	0.197*** (0.00336)	0.176*** (0.00396)	0.209*** (0.00394)	-0.00560 (0.00789)	-0.0779*** (0.00862)
RTA			0.325*** (0.0134)	0.573*** (0.0132)	-0.644*** (0.0262)	1.380*** (0.179)
lTarif			-0.122*** (0.00136)	-0.127*** (0.00145)	-0.0659*** (0.00200)	-1.433*** (0.0830)
MRcontig _{ij}				-345.6*** (1.575)		
MRcomlang_off _{ij}				-0.0342*** (0.00684)		
MRcurcol _{ij}				-1,434*** (35.56)		
MRRTA _{ij}				-0.911*** (0.0595)		
MRlTarif _{ij}				0.00118*** (2.79e-06)		
IGDP _i	0.195*** (0.00304)					
IGDP _j	0.104*** (0.000601)					
RTA _i						-2.195*** (0.223)
RTA _s						-2.748*** (0.180)
lTarif _j						1.453*** (0.0830)
lTarif _l						1.434*** (0.0831)
lTarif _s						0.940*** (0.0832)
Constant	-1.841*** (0.0520)	-2.764*** (0.0507)	-2.454*** (0.0523)	-13.48*** (0.0491)	-81.63*** (2.398)	-122.2*** (2.523)
Adjusted R-squared	0.026	0.048	0.052	0.087	0.704	0.711

Notes : Ecart-type entre parenthèses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%. Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (5) et (6) intègrent l'effet fixe pays et produit (SH2). La spécification (6) fournit une décomposition par pays. La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 4).

2- Importations

2.1- Impact de la géographie et de l'activité de production

Comme le montre le tableau 7, les variables gravitaires de base, à savoir, le PIB, la distance, la frontière et la langue commune, sont significatives avec les signes attendus, dans toutes les colonnes. Le niveau de développement apparaît, quant à lui, avec un signe négatif ou positif, selon les spécifications, confirmant la non robustesse de l'effet estimé relatif à ce dernier dans la littérature¹.

En nous référant à la première colonne, l'estimation du PIB du pays importateur montre qu'une augmentation d'un pour cent du PIB de nos pays importateurs, augmente leurs importations, en moyenne, de 0,28% ; alors qu'une augmentation d'un pour cent du PIB du pays exportateur augmente leurs importations, en moyenne, de 0,26%. De même, comme prévu, l'élasticité du commerce par rapport à la distance est négative : une augmentation d'un pour cent de la distance diminue les importations de 0,11%. Une frontière commune, censée encourager le commerce, augmente les importations de 0,41%. Toujours, comme attendu, le partage d'une langue commune, favorisant la communication et les échanges, augmente les importations de 0,07%. Head et Mayer (2013) montrent que ces coefficients sont généralement plus élevés dans la littérature. Il s'agit probablement du panel particulier que nous utilisons (avec pour rappel 4 pays en développement importateurs que nous avons retenus).

2.2- Impact des politiques commerciales

2.2.1- Sensibilité des importations aux accords commerciaux

En somme, la variable d'accords de libre échange ainsi que la variable multilatérale d'accords de libre échange n'apparaissent pas robustes selon les différentes spécifications.

La distance multilatérale est positive, conformément aux prédictions théoriques. Ainsi, une augmentation de la distance multilatérale d'un pour cent, augmente les importations avec le pays *i* de 0,04% (colonne 6). Théoriquement, un pays, disposant de frontières, langue et

¹ Nous introduisons la variable PIB par habitant afin de tenir compte du niveau de développement.

colonie communes avec plusieurs pays, voit son coût d'opportunité augmenter vis-à-vis du pays j , et diminue alors son commerce envers ce pays. L'élasticité des importations par rapport à la langue commune multilatérale est négative (-0,11%) et obéit à cette théorie. Par contre, l'élasticité des importations par rapport à la frontière multilatérale montre un résultat positif, non escompté ; (le coefficient de la colonie commune multilatérale n'est pas significatif). Ce résultat, qui n'affecte pas a priori les estimateurs relatifs à nos variables de politique commerciale, appelle, toutefois, à plus de recherche à l'avenir.

Tableau 7. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (MCO à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO5	(7) MCO4'	(8) MCO5'
IPOP _i		0.312*** (0.00127)	0.314*** (0.00128)	0.320*** (0.00132)	0.314*** (0.00128)	0.315*** (0.00128)	0.320*** (0.00132)	0.320*** (0.00132)
IGDP _i hab		0.202*** (0.00139)	0.212*** (0.00150)	0.215*** (0.00154)	0.212*** (0.00151)	0.211*** (0.00151)	0.215*** (0.00155)	0.215*** (0.00155)
IPOP _j		0.170*** (0.00195)	0.169*** (0.00195)	0.174*** (0.00207)	0.140*** (0.00911)		0.157*** (0.00796)	
IGDP _j hab		-0.280*** (0.00408)	-0.281*** (0.00408)	-0.270*** (0.00435)	-0.275*** (0.00506)	-0.273*** (0.00465)	-0.256*** (0.00501)	-0.266*** (0.00509)
lDistw	-0.114*** (0.00246)	-0.144*** (0.00248)	-0.153*** (0.00255)	-0.157*** (0.00262)	-0.153*** (0.00255)	-0.153*** (0.00255)	-0.158*** (0.00262)	-0.157*** (0.00262)
Contig	0.348*** (0.00992)	0.116*** (0.00999)	0.0986*** (0.0101)	0.111*** (0.0104)	0.0967*** (0.0102)	0.109*** (0.0102)	0.104*** (0.0105)	0.116*** (0.0105)
Comlang_off	0.0724*** (0.00546)	0.232*** (0.00549)	0.218*** (0.00554)	0.227*** (0.00568)	0.217*** (0.00555)	0.220*** (0.00555)	0.226*** (0.00569)	0.229*** (0.00569)
RTA			-0.0726*** (0.00432)		-0.0740*** (0.00470)	-0.0618*** (0.00456)		
MRcontig _{ij}					5.677** (2.218)	2.938** (1.257)	5.329** (2.080)	3.248** (1.389)
MRcomlang_off _{ij}					-0.126*** (0.0487)	-0.200*** (0.0137)	-0.107** (0.0471)	-0.218*** (0.0192)
MRcurcol _{ij}					17.61 (18.93)	8.500 (17.80)	16.78 (19.86)	9.002 (18.82)
MRRTA _{ij}					0.361** (0.141)	-2.846*** (0.210)	0.101 (0.112)	-3.004*** (0.246)
IGDP _i	0.263*** (0.00115)							
IGDP _j	0.285*** (0.00182)							
LagRTA				-0.0692*** (0.00468)			-0.0765*** (0.00497)	-0.0626*** (0.00505)
MRlDistw _{ij}						0.0434*** (0.00163)		0.0444*** (0.00189)
Constant	-6.230*** (0.0392)	-4.410*** (0.0417)	-4.360*** (0.0418)	-4.543*** (0.0440)	-3.909*** (0.144)	-1.810*** (0.0251)	-4.276*** (0.128)	-1.897*** (0.0261)
Adjusted R-squared	0.044	0.059	0.059	0.060	0.059	0.059	0.060	0.060

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (8) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 5 et 7) ; la population du pays importateur est entachée de multi colinéarité (colonne 6 et 8).

Tableau 8. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) EF7	(2) EF8	(3) EF7'	(4) EF8'
IPOP _i	0.322*** (0.0421)	0.398*** (0.0446)	0.358*** (0.0422)	0.415*** (0.0447)
IGDP _i hab	0.154*** (0.00946)	0.146*** (0.0104)	0.141*** (0.00963)	0.124*** (0.0105)
IPOP _j	-1.544*** (0.0480)	-1.713*** (0.0516)	-1.669*** (0.0494)	-1.765*** (0.0521)
IGDP _j hab	0.125*** (0.0159)	0.251*** (0.0165)	0.145*** (0.0164)	0.252*** (0.0168)
IDistw	-0.436*** (0.0149)	-0.442*** (0.0153)	-0.435*** (0.0150)	-0.441*** (0.0154)
Contig	0.205*** (0.0135)	0.198*** (0.0139)	0.161*** (0.0137)	0.146*** (0.0142)
Comlang_off	0.114*** (0.0107)	0.102*** (0.0111)	0.108*** (0.0108)	0.0947*** (0.0111)
RTA	-0.0382*** (0.00546)		0.0130 (0.00968)	
RTA _j			-0.0138 (0.0115)	
RTA _I			0.0185 (0.0114)	
RTA _s			-0.225*** (0.0128)	
LagRTA		-0.0658*** (0.00572)		-0.0257** (0.0105)
LagRTA _j				-0.0247* (0.0127)
LagRTA _I				0.0787*** (0.0128)
LagRTA _s				-0.214*** (0.0138)
Constant	28.75 (142.6)	25.33 (190.4)	30.54	25.93
Adjusted R-squared	0.126	0.127	0.126	0.128

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) et (3) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2). Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Telle qu'elle est analysée dans la première partie « Exportations » de la section IV, il se peut que la date d'entrée en vigueur d'un accord signé entre différents pays coïncide avec la mise en place de facteurs susceptibles de relancer le commerce envers d'autres pays ; ce qui fait apparaître l'effet des accords sur le commerce parfois négatif. Ainsi, une autre manière d'identifier la relation entre ouverture et commerce serait de trouver un moyen d'isoler cette

relation par rapport à d'autres facteurs pouvant l'altérer. Nous utilisons, ainsi, la méthode d'estimation de différences-en-différences, afin de savoir si la croissance des importations d'un pays vers ses partenaires a été plus marquée après un choc d'accords de libre échange qu'avant ce choc. Rappelons que nous avons considéré (dans la première partie « Exportations ») la période s'étalant entre 2002 et 2004 comme une période de choc pour ces pays.

Cette double différenciation appliquée montre que l'effet des accords commerciaux sur les importations, après le choc, est positif (tableau 9). En effet, la signature des accords, après la période du choc, augmente les importations de nos pays, en moyenne, de 0,12% (colonne 4).

Tableau 9. Estimation de l'effet des accords commerciaux sur les importations (difs-ends à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO4	(5) EF5
LPOPi		0.361*** (0.00188)	0.369*** (0.00191)	0.369*** (0.00191)	0.577*** (0.0641)
IGDPi _{hab}		0.228*** (0.00207)	0.232*** (0.00229)	0.233*** (0.00230)	0.0337* (0.0175)
LPOPj		0.209*** (0.00295)	0.250*** (0.00314)	0.283*** (0.0207)	-2.324*** (0.160)
IGDPj _{hab}		-0.187*** (0.00658)	-0.0893*** (0.00722)	-0.0419*** (0.0126)	0.576*** (0.0273)
IDistw	-0.143*** (0.00362)	-0.184*** (0.00367)	-0.180*** (0.00380)	-0.180*** (0.00380)	-0.452*** (0.0216)
Contig	0.392*** (0.0142)	0.170*** (0.0144)	0.232*** (0.0146)	0.213*** (0.0151)	0.183*** (0.0193)
Comlang_off	0.175*** (0.00793)	0.300*** (0.00796)	0.336*** (0.00819)	0.336*** (0.00819)	0.0925*** (0.0163)
Afterchoc			-0.247*** (0.00614)	-0.267*** (0.00824)	0.0615*** (0.0181)
RTA			0.0222 (0.0143)	-0.0504*** (0.0193)	-0.231*** (0.0161)
RTA2			0.0585*** (0.0158)	0.128*** (0.0200)	0.211*** (0.0175)
MRcontigij				3.553* (1.983)	
MRcomlang_offij				-0.0409 (0.0751)	
MRcurcolij				8.531 (41.03)	
MRRTAij				-0.953*** (0.358)	
LGDPi	0.301*** (0.00171)				
LGDPj	0.316*** (0.00267)				
Constant	-7.449*** (0.0580)	-5.816*** (0.0630)	-6.653*** (0.0670)	-7.161*** (0.328)	29.14 (97.81)
Adjusted R-squared	0.050	0.061	0.063	0.063	0.135

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 4).

D'après ce qui a été constaté à la première partie « Exportations » de la section IV, comme la variable RTA ne varie que selon la dimension bilatérale (pays i et j) et, dans une moindre mesure, dans le temps (alors que la variable de commerce bilatéral évolue elle, selon les

produits aussi) ; et comme cette variable ne tient pas compte de la profondeur des accords ; et comme nos ressources informatiques n'ont pas permis de procéder en considérant des effets fixes produits (SH6) dans la régression, nous intégrons la variable « barrière tarifaire » qui varie en fonction de quatre dimensions (pays i et j , temps et produits au niveau désagrégé SH6), simultanément, avec la variable de commerce bilatéral. La variable « barrière tarifaire » élimine les effets des barrières non tarifaires qui pouvaient affecter les résultats.

2.2.2- Sensibilité des importations aux tarifs

Les coefficients estimés obtenus obéissent aux signes prévus par la théorie et sont présentés au tableau 10. L'élasticité du commerce aux tarifs étant négative dans presque toutes les colonnes, l'effet global des tarifs sur le commerce fait qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les importations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne, de 0,21% (colonne 5). La faible valeur ainsi que le signe négatif (contradictoire aux prédictions théoriques) du coefficient de l'effet indirect des tarifs (colonne 5) est due à la non prise en compte du tarif du reste du monde envers le reste du monde (le troisième terme dans le calcul des variables multilatérales, tel prévu par Baier et Bergstrand, 2009), puisque nous ne disposons pas de ces données.

En estimant la même équation à un niveau sectoriel, et en nous référant aux tableaux de l'annexe 2 (colonne 5), les résultats obtenus montrent qu'une réduction tarifaire d'un pour cent, augmenterait les importations agricoles de nos pays de 0,65%, les importations industrielles de 0,31% et les importations minérales de 0,6%. Ainsi, la sensibilité des importations agricoles et dans une moindre mesure, minérales à l'ouverture serait supérieure à celle des importations industrielles. Cette faible élasticité des importations industrielles peut traduire un fort « effet d'imitation ».

Reste à noter que les importations agricoles et minérales sont plus élastiques à la chute des tarifs que les exportations agricoles et minérales.

Toutefois, le modèle de gravité en panel à effets fixes pays et produit (SH2), montre des coefficients estimés tarif négatif mais parfois positif. Une des raisons peut être liée au fait que nous utilisons un échantillon restreint de pays de la région avec seulement 4 pays en développement. Les résultats obtenus peuvent probablement être affectés par une telle

restriction de l'échantillon, qui fait que la littérature théorique du commerce ne s'applique plus aux quatre pays qui font l'objet de notre étude. Ces pays peuvent présenter des spécifications qui rendent leurs cas différents de celui du reste du monde.

Une autre raison importante pour laquelle nous trouvons, parfois, dans certains secteurs, une relation positive entre les tarifs émanant d'un pays et ses importations, tient probablement à l'endogénéité des tarifs. En effet, la théorie de la protection endogène (voir Brock et Magee 1978 ; Findlay and Wellisz 1982 ; Hillman 1982, 1989 ; Mayer, 1984 ; Baldwin 1985 ; Magee, Brock et Young, 1989) prévoit qu'en réponse à la concurrence accrue des importations, les intérêts privés nationaux vont intensifier leur activité de *lobbying* pour la protection, notamment, les syndicats ou encore, les politiciens dans la mesure où plus de protection fait appel à plus de votes lors des élections (Caves, 1976). Par suite, des niveaux plus élevés de pénétration des importations conduira à une plus grande protection (Daniel Treffer, 1993). Ainsi, ces résultats, parfois positifs, concernant une minorité de pays, doivent être interprétés, en gardant à l'esprit, comme avec la plupart des études de gravité, les risques d'endogénéité entre commerce et tarifs (reflet d'une causalité inverse) où l'augmentation des importations serait à l'origine de l'augmentation tarifaire.

Une manière de procéder aurait été d'utiliser les variables instrumentales, ce que nos instruments informatiques n'ont pas permis. Bien que les résultats inattendus ne soient pas très fréquents, cela fera appel à des recherches ultérieures.

Tableau 10. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations (MCO à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		0.109*** (0.00205)	0.0871*** (0.00233)	-0.0394*** (0.00233)	0.0769*** (0.00238)	-0.0525*** (0.00239)
IGDP _i hab		0.262*** (0.00211)	0.260*** (0.00217)	0.401*** (0.00286)	0.231*** (0.00231)	0.371*** (0.00297)
IGDP _j hab		-1.274*** (0.00838)	-1.518*** (0.00946)	-2.436*** (0.00969)	-1.474*** (0.0103)	-2.170*** (0.0135)
IDistw	0.429*** (0.00348)	0.519*** (0.00343)	0.477*** (0.00387)	0.597*** (0.00504)	0.525*** (0.00429)	0.630*** (0.00545)
Contig	1.662*** (0.0162)	1.497*** (0.0159)	1.454*** (0.0197)	0.749*** (0.0239)	1.301*** (0.0215)	0.529*** (0.0254)
Comlang_off	1.274*** (0.00850)	1.659*** (0.00780)	1.517*** (0.00867)	2.212*** (0.0119)	1.311*** (0.00870)	1.973*** (0.0109)
ITarif			-0.227*** (0.00311)		-0.216*** (0.00318)	
MRldistw _j					-0.0189*** (0.00141)	-0.0669*** (0.00215)
MRcontig _j					-24.06*** (4.752)	-27.81*** (7.491)
MRcomlang_off _j					0.335** (0.155)	0.848*** (0.258)
MRcurcol _j					1,410 (1,239)	-144.5*** (19.59)
MRITarif _j					-0.000459*** (1.04e-05)	-0.000326*** (9.59e-06)
IPOP _j		-0.150*** (0.00414)	-0.176*** (0.00478)	-0.594*** (0.00525)		
IGDP _i	0.142*** (0.00178)					
IGDP _j	0.187*** (0.00373)					
LagITarif				-0.320*** (0.00356)		-0.310*** (0.00358)
Constant	-7.088*** (0.0659)	-0.720*** (0.0816)	0.0614 (0.0910)	8.645*** (0.0951)	-2.882*** (0.0636)	-0.863*** (0.0848)
Adjusted R-squared	0.074	0.136	0.151	0.241	0.153	0.237

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La population du pays importateur est entachée de multi colinéarité (colonnes 5 et 6).

Tableau 11. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations (Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	6.022*** (0.167)	9.899*** (0.483)	5.154*** (0.171)	8.061*** (0.504)
IGDP _i hab	1.152*** (0.0328)	1.214*** (0.0837)	1.018*** (0.0339)	0.817*** (0.0849)
IPOP _j	-3.611*** (0.243)	-7.589*** (1.462)	-0.999*** (0.268)	5.965*** (1.571)
IGDP _j hab	-3.273*** (0.0402)	-4.094*** (0.175)	-3.674*** (0.0435)	-5.805*** (0.188)
IDistw	-2.920*** (0.0343)	-2.766*** (0.0530)	-2.703*** (0.0363)	-2.496*** (0.0546)
Contig	0.785*** (0.0320)	-0.838*** (0.0437)	0.722*** (0.0329)	-0.854*** (0.0439)
Comlang_off	-1.048*** (0.0587)	-1.689*** (0.0932)	-0.613*** (0.0604)	-1.693*** (0.108)
ITarif	-0.00544 (0.00722)		0.170*** (0.0132)	
ITarif _j			-0.533*** (0.0183)	
ITarif _l			-0.527*** (0.0274)	
ITarifs			-0.0441*** (0.0145)	
LagITarif		0.0281** (0.0113)		-0.312*** (0.0156)
LagITarif _j				0.577*** (0.0259)
LagITarif _l				0.142*** (0.0371)
LagITarifs				0.602*** (0.0175)
Constant	32.12	48.71* (26.61)	-2.889 (1,773)	-178.0*** (28.20)
Adjusted R-squared	0.748	0.775	0.750	0.778

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

En optant pour un examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément dans le tableau 12, les résultats obtenus suggèrent, qu'en captant l'effet des barrières tarifaires, l'effet de la variable RTA sur les importations devient positif et plus important, dans la mesure où l'entrée en vigueur d'un accord commercial augmente les importations de nos pays de 1,32% (colonne 4). Dans ce cas, la variable RTA capte des affinités que nous n'avons pas retenues, comme la religion (variable latente), par exemple. Ce

qui nous mène, par là même, à constater que les importations ont une plus forte élasticité à l'ouverture en comparaison avec les exportations.

Tableau 12. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO et Panel à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO4	(5) EF5	(6) EF6
IPOP _i		0.109*** (0.00205)	0.130*** (0.00244)	0.120*** (0.00249)	6.086*** (0.168)	5.690*** (0.179)
IGDP _i hab		0.262*** (0.00211)	0.149*** (0.00245)	0.0826*** (0.00272)	1.459*** (0.0328)	1.412*** (0.0346)
IPOP _j		-0.150*** (0.00414)	-0.132*** (0.00473)		-3.705*** (0.243)	-1.016*** (0.273)
IGDP _j hab		-1.274*** (0.00838)	-1.447*** (0.00935)	-1.368*** (0.0107)	-3.462*** (0.0409)	-4.162*** (0.0484)
IDistw	0.429*** (0.00348)	0.519*** (0.00343)	0.543*** (0.00405)	0.634*** (0.00464)	-3.172*** (0.0362)	-2.954*** (0.0387)
Contig	1.662*** (0.0162)	1.497*** (0.0159)	1.538*** (0.0212)	1.276*** (0.0228)	1.214*** (0.0328)	1.270*** (0.0347)
Comlang_off	1.274*** (0.00850)	1.659*** (0.00780)	1.645*** (0.00885)	1.307*** (0.00860)	-0.633*** (0.0593)	-0.134** (0.0626)
RTA			1.161*** (0.00973)	1.328*** (0.0102)	-1.547*** (0.0253)	-2.463*** (0.0387)
ITarif			-0.238*** (0.00301)	-0.218*** (0.00308)	-0.0953*** (0.00785)	0.192*** (0.0137)
MRcontig _{ij}				-29.47*** (6.984)		
MRcomlang_off _{ij}				0.300 (0.185)		
MRcurcol _{ij}				1,452 (1,172)		
MRRTA _{ij}				-1.363*** (0.221)		
MRITarif _{ij}				-0.000787*** (1.12e-05)		
IGDP _i	0.142*** (0.00178)					
IGDP _j	0.187*** (0.00373)					
RTA _j						0.933*** (0.0341)
RTA _i						0.587*** (0.0405)
RTA _s						1.140*** (0.0373)
ITarif _j						-0.695*** (0.0205)
ITarif _l						-0.664*** (0.0284)
ITarif _s						-0.229*** (0.0164)
Constant	-7.088*** (0.0659)	-0.720*** (0.0816)	-2.019*** (0.0943)	-4.683*** (0.0755)	261.9	178.9 (8,107)
Adjusted R-squared	0.074	0.136	0.169	0.175	0.754	0.759

Notes : Ecart-type entre parenthèses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%. Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (5) et (6) intègrent l'effet fixe pays et produit (SH2). La spécification (6) fournit une décomposition par pays. La population du pays importateur et la distance multilatérale sont entachées de multi colinéarité (colonne 4).

V- Résultats empiriques de l'impact de la politique commerciale sur les marges intensive et extensive

Dans cette partie, nous aurions préféré construire des modèles de type logit ou probit, pour tenir compte de l'impact de la politique commerciale sur la marge extensive (la probabilité d'exportation d'un produit vers un marché donné), mais nous sommes limités par nos ressources¹.

Une méthode alternative pour tenir compte des marges intensive et extensive est de décomposer le commerce bilatéral à un niveau agrégé, en commerce par produit multiplié par le nombre de produits. En exploitant les trois dimensions : pays exportateur (i), pays importateur (j) et année (t), la décomposition du commerce de i vers j, par année t, obéit à la logique suivante :

$$X_{i,j,t} = \left(\sum_{k=1}^N X_{i,j,t} / k_{i,j,t} \right) * k_{i,j,t}$$

La décomposition de l'effet total en deux facteurs fournit deux parties : une première partie de

$$\left(\sum_{k=1}^N X_{i,j,t} / k_{i,j,t} \right) = X_{i,j,t_mean}$$

l'expression du terme de droite représente la valeur des exportations (importations) moyennes pour les biens déjà échangés (la marge intensive) et une seconde partie correspond au nombre de produits déjà échangés (la marge extensive).

En prenant cette équation en forme logarithmique, pour que nous puissions interpréter les coefficients de chaque variable explicative en termes d'élasticité, nous obtenons :

$$\ln X_{i,j,t} = \ln X_{i,j,t_mean} + \ln k_{i,j,t}$$

¹ Machine informatique au Liban insuffisamment puissante.

Cette section examine l'effet direct et total de la politique commerciale à un niveau agrégé, notre objectif ici étant de savoir si la politique commerciale a renforcé la spécialisation et / ou la diversification des produits échangés.

Avant de nous pencher sur les résultats empiriques obtenus, nous aborderons les implications théoriques éventuelles des résultats attendus.

Selon la littérature, au cas où les résultats obtenus montreraient un renforcement de la spécialisation des pays, après la signature des accords et la réduction tarifaire, l'expansion des marchés permet aux pays d'exploiter leur avantage comparatif, tandis que leurs entreprises peuvent réduire les coûts du changement d'échelle de leur production, améliorer leur productivité et accroître leur surplus. Dans ce cas, s'il s'agit des produits du secteur capitalistique, les effets attendus se traduisent par une stimulation de la croissance économique ; par contre, s'il s'agit de produits agricoles ou agro-alimentaires, les effets attendus seraient de portée limitée.

Au cas où les pays en question auraient renforcé leur diversification, après la signature des accords et la réduction tarifaire, l'augmentation du nombre de produits exportés est un indicateur de relance des investissements, et par conséquent, de la croissance économique, l'augmentation des revenus et la création des emplois. S'agissant des importations, le bien-être progresse, d'une part, parce que les biens consommés sont meilleur marché et, d'autre part, parce que l'offre de produits est plus diversifiée. Dans ce dernier cas, l'augmentation du nombre de produits importés, en accroissant la variété des biens finaux, réjouit les consommateurs mais lèse les producteurs locaux. Toutefois, si l'accroissement du nombre de produits importés porte sur des équipements, les marchés ouverts auraient favorisé la concurrence, en donnant aux entreprises locales accès aux équipements les plus récents et de haute qualité, et en leur permettant de mettre en œuvre les meilleures pratiques de gestion et de production du monde. Toujours selon la théorie, un pareil développement préalable des importations peut être la condition de la croissance du produit national, car les importations préalables de biens d'équipement ou de matières premières jouent un rôle important dans le décollage de l'économie. Théoriquement, la demande de biens d'équipement est considérée peu élastique à partir du moment où le pays en voie de développement est décidé à s'industrialiser ; la demande de biens de consommation est peu élastique dans la mesure où se fait sentir «l'effet d'imitation».

Au cas où les pays en question auraient consolidé simultanément leur spécialisation et leur diversification, après la signature des accords et la réduction tarifaire, ces résultats pourraient être dus à une augmentation de la productivité, en raison d'une amélioration de l'exploitation des ressources ; ou encore à une substitution du marché local par le marché mondial, suite à un détournement des échanges du marché local vers l'étranger.

Nous commentons, dans une première sous-section, les résultats obtenus dans le modèle de gravité relatifs aux exportations et dans une deuxième sous-section, ceux relatifs aux importations.

1- Exportations

Les résultats, concernant les effets globaux de la politique commerciale, sont donnés dans le tableau 13 et ceux, concernant les effets globaux retardés, dans le tableau 14.

Les coefficients sont statistiquement significatifs (au niveau de confiance de 99 %) et ont le signe attendu (à quelques exceptions près). Ces résultats indiquent, par ailleurs, que les effets totaux des accords commerciaux sur les exportations sont plus marqués pour la marge intensive que pour la marge extensive (voir colonnes 1, 2 et 3 des tableaux 13 et 14). En effet, l'entrée en vigueur d'un accord commercial aurait augmenté la valeur des exportations par produit de 0,67% (0,53% après un an) mais diminué le nombre de produits exportés de 0,29% (toutefois, le nombre de produits exportés augmente, un an après l'entrée en vigueur de l'accord commercial, de 0,41%). Cet impact allant principalement par un impact sur la marge intensive, semble compatible avec un faible niveau de différenciation de la plupart des produits exportés par ces pays.

Cependant, cette conclusion contredit les résultats, mentionnés dans les colonnes 4, 5 et 6, qui suggèrent que la marge extensive est beaucoup plus importante que la marge intensive. En effet, une réduction tarifaire d'un pour cent augmente le nombre de produits exportés de 0,67% (1,26% après trois ans) et la valeur des exportations moyennes de 0,08% (la valeur des exportations moyennes diminuent de 0,01% après trois ans).

Tableau 13. Estimation de l'effet des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 X_{ijt_mean}	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' X_{ijt}	(5) MCO2' X_{ijt_mean}	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOPi	0.535*** (0.0208)	0.496*** (0.0249)	0.0385*** (0.0130)	0.487*** (0.00927)	0.243*** (0.0102)	0.244*** (0.00150)
IGDPi _{hab}	0.878*** (0.0472)	0.424*** (0.0521)	0.454*** (0.0254)	-0.00551 (0.0114)	-0.426*** (0.0122)	0.421*** (0.00229)
IPOPj	0.853*** (0.00695)	0.531*** (0.00540)	0.321*** (0.00467)	0.730*** (0.000938)	0.532*** (0.000818)	0.198*** (0.000420)
IGDPj _{hab}	0.264*** (0.00453)	-0.127*** (0.00420)	0.391*** (0.00325)	0.275*** (0.00116)	0.285*** (0.000949)	-0.0103*** (0.000532)
IDistw	-0.523*** (0.00922)	-0.230*** (0.00787)	-0.293*** (0.00568)	-0.441*** (0.00175)	-0.255*** (0.00154)	-0.185*** (0.000941)
Contig	0.605*** (0.0203)	-0.000667 (0.0176)	0.605*** (0.0124)	0.0229*** (0.00811)	0.108*** (0.00678)	-0.0855*** (0.00319)
Comlang_off	1.878*** (0.0159)	-0.0312** (0.0141)	1.910*** (0.0100)	1.301*** (0.00333)	0.534*** (0.00290)	0.767*** (0.00196)
RTA	0.379*** (0.0397)	0.674*** (0.0343)	-0.295*** (0.0164)			
MRcomlang_offij	1.263*** (0.0234)	1.291*** (0.0280)	-0.0272* (0.0162)	-0.00142*** (0.000320)	-0.0279*** (0.000302)	0.0265*** (0.000116)
MRcontigij	-28.52*** (10.75)	-152.0*** (10.66)	123.5*** (5.557)	144.2*** (2.226)	87.01*** (2.259)	57.23*** (0.622)
MRcurcolij	2,752*** (35.17)	904.4*** (30.87)	1,848*** (16.19)	2,024*** (14.95)	1,453*** (14.38)	571.0*** (2.180)
MRRTAij	-14.63*** (0.198)	-13.85*** (0.208)	-0.781*** (0.109)			
ITarif_i_j_t_mean				-0.757*** (0.000992)	-0.0812*** (0.000854)	-0.676*** (0.000693)
MRITarifij				0.000384*** (4.04e-06)	0.000345*** (4.37e-06)	3.93e-05*** (7.60e-07)
Constant	-9.717*** (0.364)	-9.026*** (0.435)	-0.691*** (0.231)	-6.854*** (0.151)	-5.849*** (0.165)	-1.005*** (0.0260)
Adjusted R-squared	0.614	0.483	0.692	0.747	0.404	0.899

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (1), (2) et (3) estiment l'effet des accords commerciaux sur les exportations, alors que les spécifications (4), (5) et (6) estiment l'effet des barrières tarifaires sur les exportations. La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité.

Tableau 14. Estimation de l'effet retardé des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 X_{ijt_mean}	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' X_{ijt}	(5) MCO2' X_{ijt_mean}	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOPi	0.697*** (0.0223)	0.590*** (0.0258)	0.107*** (0.0135)			
IGDPi _{hab}	1.244*** (0.0501)	0.629*** (0.0541)	0.615*** (0.0269)	-0.376*** (0.00413)	-0.544*** (0.00356)	0.167*** (0.00189)
IPOPj	0.816*** (0.00677)	0.505*** (0.00538)	0.311*** (0.00482)	0.867*** (0.00101)	0.583*** (0.000811)	0.284*** (0.000406)
IGDPj _{hab}	0.203*** (0.00467)	-0.161*** (0.00434)	0.364*** (0.00374)	0.445*** (0.00128)	0.345*** (0.000999)	0.100*** (0.000591)
IDistw	-0.506*** (0.00888)	-0.215*** (0.00774)	-0.291*** (0.00568)	-0.570*** (0.00232)	-0.313*** (0.00176)	-0.257*** (0.00120)
Contig	0.691*** (0.0198)	0.0417** (0.0175)	0.649*** (0.0127)	-0.457*** (0.0175)	0.0834*** (0.0116)	-0.541*** (0.00749)
Comlang_off	1.981*** (0.0160)	0.00509 (0.0144)	1.976*** (0.00984)	1.681*** (0.00371)	0.666*** (0.00278)	1.015*** (0.00253)
LagRTA	0.950*** (0.0325)	0.538*** (0.0277)	0.412*** (0.0145)			
MRcomlang_offij	1.333*** (0.0237)	1.320*** (0.0284)	0.0130 (0.0159)	0.0215*** (0.000376)	-0.0126*** (0.000319)	0.0341*** (0.000158)
MRcontigij	-17.43 (11.14)	-138.2*** (10.57)	120.8*** (5.820)	-13.11*** (2.777)	72.86*** (2.508)	-85.97*** (1.366)
MRcurcolij	2,983*** (39.99)	1,173*** (40.46)	1,810*** (16.25)	854.7*** (12.22)	3,233*** (8.344)	-2,378*** (8.095)
MRRTAij	-15.15*** (0.199)	-14.10*** (0.210)	-1.047*** (0.108)			
MRIdistwij						
MRITarifij				0.000310*** (2.59e-06)	0.000349*** (2.20e-06)	-3.91e-05*** (1.12e-06)
LagITarif_i_j_t_mean				-1.249*** (0.00302)	0.0150*** (0.00175)	-1.264*** (0.00206)
Constant	-12.14*** (0.393)	-10.37*** (0.450)	-1.778*** (0.236)	-1.384*** (0.0265)	-2.602*** (0.0221)	1.218*** (0.0116)
Adjusted R-squared	0.623	0.483	0.694	0.636	0.376	0.759

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (1), (2) et (3) estiment l'effet retardé des accords commerciaux sur les exportations, alors que les spécifications (4), (5) et (6) estiment l'effet retardé des barrières tarifaires sur les exportations.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la distance multilatérale et la population du pays exportateur sont entachés de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Nous constatons que sous l'effet des accords commerciaux, c'est la marge intensive qui contribue le plus à la croissance des échanges commerciaux, alors que sous l'effet de la

politique tarifaire, c'est la marge extensive qui contribue le plus à la croissance des échanges commerciaux.

Cette contradiction apparente provient peut-être du fait que les barrières tarifaires ont été substituées par des barrières non tarifaires. Afin de mettre en évidence ce dernier fait, nous optons pour l'examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément dans le tableau 15.

Les résultats obtenus montrent qu'en capturant l'effet des barrières tarifaires, la variable RTA devient d'autant plus négative, indiquant la substitution des barrières tarifaires par des barrières non tarifaires. Autrement dit, les pays en question augmentent leurs barrières non tarifaires, en diminuant leurs barrières tarifaires.

Tableau 15. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les exportations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 $X_{ijt \text{ mean}}$	(3) MCO3 K_{ijt}
IPOPi	0.498*** (0.00683)	0.372*** (0.00772)	0.126*** (0.00132)
IPOPj	0.730*** (0.000942)	0.534*** (0.000815)	0.196*** (0.000414)
IGDPjhab	0.275*** (0.00116)	0.286*** (0.000950)	-0.0114*** (0.000530)
LDistw	-0.441*** (0.00174)	-0.262*** (0.00152)	-0.179*** (0.000925)
Contig	0.0216*** (0.00810)	0.104*** (0.00678)	-0.0825*** (0.00318)
Comlang_off	1.301*** (0.00335)	0.542*** (0.00290)	0.759*** (0.00195)
RTA	-0.0130*** (0.00425)	0.188*** (0.00466)	-0.201*** (0.00208)
ITarif_i_j_t_mean	-0.757*** (0.00100)	-0.0778*** (0.000836)	-0.680*** (0.000684)
MRcontigij	146.3*** (2.154)	91.01*** (2.183)	55.30*** (0.602)
MRcomlang_offij	-0.0103 (0.00789)	0.243*** (0.00868)	-0.253*** (0.00176)
MRcurcolij	2,029*** (15.12)	1,359*** (13.68)	670.1*** (2.853)
MRRTAij	0.0813 (0.0721)	-2.432*** (0.0791)	2.513*** (0.0163)
MRITarifij	0.000391*** (6.08e-06)	0.000286*** (6.80e-06)	0.000105*** (1.25e-06)
Constant	-7.014*** (0.106)	-8.189*** (0.118)	1.175*** (0.0216)
Adjusted R-squared	0.747	0.404	0.900

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (3) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale et le PIB par habitant du pays exportateur sont entachés de multi colinéarité.

2- Importations

Les coefficients sont statistiquement significatifs (au niveau de confiance de 99 %) et ont le signe attendu (à quelques exceptions près). Ces résultats indiquent, par ailleurs, que les effets totaux des accords commerciaux et des barrières tarifaires sur les importations sont plus marqués pour la marge extensive que pour la marge intensive (voir tableau 16). L'entrée en vigueur d'un accord commercial aurait augmenté le nombre de produits importés de 0,22% et diminué la valeur des importations par produit de 0,19%. De même, une réduction tarifaire d'un pour cent augmente le nombre de produits importés de 0,85% et la valeur des importations moyennes de 0,21%. Cet impact allant principalement par un impact sur la marge extensive, semble compatible avec une tendance vers une différenciation de la plupart des produits importés par ces pays.

Tableau 16. Estimation de l'effet des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 M _{ijt}	(2) MCO2 M _{ijt mean}	(3) MCO3 K _{ijt}	(4) MCO1' M _{ijt}	(5) MCO2' M _{ijt mean}	(6) MCO3' K _{ijt}
IPOPi	0.986*** (0.000795)	0.331*** (0.000497)	0.655*** (0.000551)	0.634*** (0.00314)	0.484*** (0.00300)	0.150*** (0.000738)
IGDPi _{hab}	0.841*** (0.000858)	0.289*** (0.000547)	0.551*** (0.000623)	0.508*** (0.00253)	0.358*** (0.00244)	0.150*** (0.000609)
IPOPj	0.583*** (0.000609)	0.449*** (0.000484)	0.134*** (0.000465)	0.871*** (0.00249)	0.493*** (0.00234)	0.378*** (0.000685)
IGDPj _{hab}	0.441*** (0.00126)	0.247*** (0.00103)	0.194*** (0.000996)	-0.589*** (0.00655)	-0.191*** (0.00614)	-0.397*** (0.00171)
IDistw	-0.657*** (0.00171)	-0.121*** (0.000990)	-0.536*** (0.00113)	-0.231*** (0.00484)	-0.244*** (0.00475)	0.0140*** (0.000718)
Contig	0.379*** (0.00441)	0.506*** (0.00320)	-0.126*** (0.00275)	0.489*** (0.00718)	0.623*** (0.00603)	-0.134*** (0.00311)
Comlang_off	0.652*** (0.00259)	0.526*** (0.00198)	0.126*** (0.00175)	-1.021*** (0.0108)	-0.815*** (0.0105)	-0.206*** (0.00192)
RTA	0.0288*** (0.00223)	-0.197*** (0.00151)	0.226*** (0.00158)			
MRIdistwij	0.00856*** (0.000117)	0.0115*** (9.38e-05)	-0.00293*** (6.95e-05)	0.00590*** (4.80e-05)	0.00679*** (5.04e-05)	-0.000883*** (1.39e-05)
MRcomlang_offij	-0.244*** (0.0284)	-0.109*** (0.0120)	-0.134*** (0.0167)	-3.065*** (0.0889)	-4.434*** (0.0882)	1.370*** (0.0256)
MRcontigij	0.736*** (0.0121)	0.181*** (0.00498)	0.555*** (0.00886)	-5.299*** (0.827)	12.67*** (0.803)	-17.96*** (0.234)
MRcurcolij	136.0*** (4.600)	104.0*** (3.129)	32.04*** (2.808)	-20,824*** (194.1)	-32,414*** (178.7)	11,589*** (69.27)
MRRTAij	-0.451*** (0.00722)	-0.823*** (0.00575)	0.372*** (0.00435)			
ITarif_i_j_t_mean				-1.062*** (0.00207)	-0.211*** (0.00201)	-0.851*** (0.000456)
MRITarifij				-0.000323*** (6.43e-06)	-6.29e-05*** (6.03e-06)	-0.000260*** (1.76e-06)
Constant	-11.93*** (0.0146)	-7.779*** (0.0117)	-4.155*** (0.0111)	-11.43*** (0.0612)	-9.086*** (0.0561)	-2.346*** (0.0182)
Adjusted R-squared	0.775	0.517	0.711	0.836	0.472	0.973

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (1), (2) et (3) estiment l'effet des accords commerciaux sur les importations, alors que les spécifications (4), (5) et (6) estiment l'effet des barrières tarifaires sur les importations.

Tableau 17. Estimation de l'effet retardé des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 M _{ijt}	(2) MCO2 M _{ijt mean}	(3) MCO3 K _{ijt}	(4) MCO1' M _{ijt}	(5) MCO2' M _{ijt mean}	(6) MCO3' K _{ijt}
IPOP _i	0.988*** (0.000905)	0.316*** (0.000542)	0.672*** (0.000633)	1.725*** (0.0104)	0.357*** (0.00907)	1.368*** (0.00430)
IGDP _i hab	0.881*** (0.00102)	0.279*** (0.000642)	0.602*** (0.000735)	1.518*** (0.00716)	0.322*** (0.00618)	1.196*** (0.00292)
IPOP _j	0.580*** (0.000736)	0.399*** (0.000578)	0.180*** (0.000564)	1.993*** (0.00700)	1.058*** (0.00600)	0.935*** (0.00241)
IGDP _j hab	0.476*** (0.00160)	0.154*** (0.00133)	0.322*** (0.00131)	3.164*** (0.0231)	0.270*** (0.0198)	2.894*** (0.00960)
IDistw	-0.709*** (0.00198)	-0.118*** (0.00110)	-0.591*** (0.00135)	-1.822*** (0.0118)	-1.029*** (0.00929)	-0.792*** (0.00448)
Contig	0.316*** (0.00523)	0.497*** (0.00359)	-0.182*** (0.00332)	3.129*** (0.0138)	1.912*** (0.00884)	1.217*** (0.00694)
Comlang_off	0.539*** (0.00298)	0.498*** (0.00220)	0.0412*** (0.00204)	-2.090*** (0.0174)	-1.352*** (0.0122)	-0.738*** (0.00825)
LagRTA	-0.354*** (0.00140)	-0.0173*** (0.00118)	-0.336*** (0.000972)			
MRIdistwij	0.00870*** (0.000131)	0.0124*** (0.000103)	-0.00366*** (7.86e-05)	0.0145*** (0.000153)	0.0147*** (0.000124)	-0.000223*** (6.62e-05)
MRcomlang_offij	-0.252*** (0.0331)	-0.110*** (0.0127)	-0.143*** (0.0208)	-18.91*** (0.943)	-16.91*** (0.738)	-2.002*** (0.424)
MRcontigij	0.778*** (0.0132)	0.225*** (0.00526)	0.554*** (0.00973)	86.96*** (7.055)	263.6*** (6.031)	-176.6*** (3.046)
MRcurcolij	64.06*** (4.582)	45.37*** (3.064)	18.69*** (3.018)			
MRRTA _{ij}	-0.424*** (0.00803)	-0.906*** (0.00631)	0.482*** (0.00484)			
LagITarif _{i_j_t} mean				-0.609*** (0.0124)	-1.126*** (0.0103)	0.516*** (0.00532)
MRITarif _{ij}				-0.00360*** (5.95e-05)	0.000875*** (4.59e-05)	-0.00448*** (2.40e-05)
Constant	-11.53*** (0.0169)	-6.673*** (0.0135)	-4.858*** (0.0131)	-44.08*** (0.288)	-13.96*** (0.247)	-30.12*** (0.0920)
Adjusted R-squared	0.776	0.493	0.729	0.754	0.539	0.829

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon. Les spécifications (1), (2) et (3) estiment l'effet retardé des accords commerciaux sur les exportations, alors que les spécifications (4), (5) et (6) estiment l'effet retardé des barrières tarifaires sur les exportations.

En optant pour un examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément dans le tableau 18, les résultats obtenus montrent qu'en capturant l'effet des barrières tarifaires, la variable RTA devient d'autant plus négative, indiquant la substitution des barrières tarifaires par des barrières non tarifaires. Autrement dit,

les pays en question augmentent leurs barrières non tarifaires, en diminuant leurs barrières tarifaires.

Tableau 18. Estimation de l'effet simultané des accords commerciaux et des tarifs sur les importations (MCO à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1 M _{ijt}	(2) MCO2 M _{ijt_mean}	(3) MCO3 K _{ijt}
IPOP _i	0.686*** (0.00336)	0.498*** (0.00322)	0.187*** (0.000729)
IGDP _i hab	0.496*** (0.00251)	0.353*** (0.00247)	0.142*** (0.000570)
IPOP _j	0.894*** (0.00249)	0.499*** (0.00234)	0.394*** (0.000674)
IGDP _j hab	-0.492*** (0.00679)	-0.163*** (0.00639)	-0.330*** (0.00160)
IDistw	-0.264*** (0.00496)	-0.253*** (0.00489)	-0.0102*** (0.000695)
Contig	0.616*** (0.00856)	0.661*** (0.00665)	-0.0452*** (0.00324)
Comlang_off	-1.072*** (0.0106)	-0.831*** (0.0104)	-0.241*** (0.00181)
RTA	-0.333*** (0.0106)	-0.123*** (0.0125)	-0.210*** (0.00241)
ITarif _{i_j_t_mean}	-1.055*** (0.00205)	-0.209*** (0.00203)	-0.846*** (0.000419)
MRldistwij	-0.0224*** (0.000366)	-0.00171*** (0.000340)	-0.0207*** (9.20e-05)
MRcontigij	14.02*** (0.909)	18.89*** (0.889)	-4.864*** (0.248)
MRcomlang_offij	-6.180*** (0.100)	-5.395*** (0.0995)	-0.784*** (0.0280)
MRcurcolij	-29,460*** (232.0)	-34,962*** (211.1)	5,502*** (75.99)
MRRTA _{ij}	10.00*** (0.128)	2.997*** (0.119)	7.008*** (0.0318)
MRITarif _{ij}	-0.000113*** (7.89e-06)	-1.23e-06 (7.11e-06)	-0.000112*** (1.99e-06)
Constant	-12.46*** (0.0636)	-9.380*** (0.0581)	-3.081*** (0.0180)
Adjusted R-squared	0.837	0.473	0.975

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (3) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Chapitre IV : Impact du change sur le commerce bilatéral des pays en développement : vers une nouvelle identification

Quel est l'impact de la variation des taux de change sur le commerce bilatéral ? Cette question traditionnelle ne trouve pas de réponse claire dans la littérature économique. En effet, on sait que la relation entre taux de change et commerce international est endogène et qu'il est donc extrêmement difficile de pouvoir identifier le sens de la relation pouvant exister entre change et flux commerciaux.

Dans le présent chapitre, nous proposons un moyen simple d'identification de l'impact du change sur les flux commerciaux. Alors que la littérature récente s'est concentrée sur l'éventuelle endogénéité du régime de change et sur les déterminants du choix de ce régime (Markiewicz, 2006 ; Levy-Yeyati et al., 2010 ; Berdiev et al., 2012) plutôt que sur ses effets sur les variables macroéconomiques, ce chapitre présente trois apports.

Un premier apport est de caractère ou d'ordre méthodologique.

En effet, ce chapitre présente l'avantage de considérer le change comme étant une variable exogène. En étudiant l'impact du change exogène sur le commerce, nous constituons un moyen plus propre, en termes de méthode, vu que le choix de notre échantillon porte sur le cas de tous les pays en développement dollarisés. Etant donné leur petite taille économique, ces pays se caractérisent par leur renonciation à la politique monétaire autonome et par leur recours à des contrôles de capitaux afin de maintenir leurs taux de change indexés au dollar américain. Par conséquent, la valeur du taux de change de leurs monnaies nationales au dollar américain serait déterminée par la Réserve Fédérale Américaine (Fed), ce qui permet d'éviter le problème d'endogénéité existant entre le change et le commerce, supprimant ainsi tout lien de causalité inverse.

Quant au deuxième apport, il se traduit en termes de politique économique.

Il existe une littérature sur l'impact du rattachement au dollar américain sur les échanges bilatéraux à la fois avec les Etats-Unis et avec tous les autres pays qui ont fixé leurs monnaies au dollar ; cependant, l'impact de la variation de la monnaie de base (le dollar américain) sur le commerce avec tous les autres pays n'a pas été traité. Certains travaux ont abordé les effets du change fixe et d'autres les effets du change variable, le présent chapitre se situe entre les deux, en analysant les effets du change flexible du dollar américain, rattaché à la monnaie nationale. Il s'agit, en outre, d'estimer l'impact indirect de la fixation du change aux Etats-Unis sur le commerce avec les pays du reste du monde.

En d'autres termes, ce chapitre tente de répondre aux questions suivantes :

Comment le change fixé à une même monnaie variable impacte le commerce avec les autres pays ? Y-aurait-il des effets indirects de la fixité du taux de change sur le commerce avec le reste du monde ? En termes de *policy*, dans quelle mesure une politique de change fixe au dollar américain serait bénéfique pour le commerce ?

Etant donné l'intérêt particulier que porte la politique économique aux secteurs économiques productifs et créateurs d'emplois, nous nous bornerons dans ce qui suit à étudier l'impact du change sur le commerce agricole et manufacturier.

Un troisième apport se situe au niveau des éléments constitutifs des flux de commerce.

La littérature n'a pas cherché à évaluer si l'impact du change passe par la marge extensive ou intensive du commerce international. La plupart des analyses de type gravitationnel, visant à estimer les flux d'échanges bilatéraux, ont négligé cette distinction. Les estimations reposaient, dans ce cas, sur des données concernant uniquement les échanges observés, sans déterminer si les données en question portaient sur les échanges de produits habituels avec des partenaires existants (marge intensive) ou les échanges de nouveaux produits et / ou vers de nouveaux partenaires (marge extensive).

La question est importante car si l'essentiel de l'ajustement du change au dollar américain bénéficie à l'accroissement des variétés (marge extensive) tant à l'exportation qu'à l'importation, cela suggère une réallocation des ressources des entreprises produisant des

variétés avec une faible performance vers celles qui sont les plus performantes. En effet, selon les modèles de la *new new trade theory* (Melitz, 2003), quand les coûts de transaction diminuent, (via une dépréciation du taux de change du dollar américain, dans notre cas), les entreprises exportatrices jouissant d'une forte productivité survivent, se développent et évincent les entreprises moins performantes, tout en réallouant les ressources vers les entreprises les plus résistantes, bénéficiant, désormais, d'un accès plus facile aux marchés étrangers.

Ainsi, nous nous intéressons, ici, en particulier, au nombre de produits échangés, souvent omis par la littérature du commerce, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce.

Pour ce faire, nous utilisons des données de commerce désagrégées (soit 5113 produits, au niveau SH6) du BACI (CEPII) relatives aux échanges de 200 pays, entre 1995 et 2010. La base de données du change, du PIB et de la population est obtenue à partir des *Penn world tables*. Quant à la distance, la langue, la contiguïté et les liens coloniaux, elles sont puisées de la base de données Geo-Dist du CEPII.

Dans cette perspective, nous traiterons l'impact de l'ajustement du change au dollar sur la croissance des échanges, ainsi que sur les marges intensive et extensive, dans un modèle de gravité. En effet, l'approche à laquelle nous avons eu recours dans cette étude repose sur l'estimation d'une équation de type gravitationnel pour expliquer les échanges bilatéraux, et décompose l'effet total en marge extensive et en marge intensive.

Cette approche montre, en particulier, qu'une variation du change de 10%, implique une variation, dans le sens inverse, des exportations de 0,59%. Ce surcroît d'exportations est essentiellement réalisé à la marge extensive (0,86%).

Nos résultats, qui utilisent une classification des bases de données des régimes de taux de change fixes au dollar américain, montrent un effet significatif mais faible du taux de change fixe sur les échanges bilatéraux. Ces résultats suggèrent un rôle économique important des

réactions des prix aux variations de change dans les régimes de change fixe des petits pays en développement au niveau de la détermination de commerce, depuis qu'une part importante du commerce mondial est menée entre pays ayant des taux de change fixes (*pass-through*) (Mejean, Gaulier et Lahrière, 2006).

Les résultats préliminaires de cette étude mettent, ainsi, en évidence l'importance de l'impact de la politique de change fixe au dollar, en termes de marge extensive. Cette marge, ayant contribué à la croissance des échanges sur la période étudiée, est donc importante pour les pays en développement de notre échantillon.

Le chapitre est organisé comme suit. La section I examine une revue de la littérature, avant de nous pencher, dans une section II, à la méthodologie et, dans une section III, aux données. La section IV présente les résultats qui montrent l'impact de la politique de change fixe au dollar sur la croissance des échanges, alors que la section V présente les résultats qui montrent l'impact de la politique de change fixe au dollar sur les marges intensive et extensive.

I- Littérature

Dans la controverse en cours sur le régime de taux de change approprié, certains portent une vue "bipolaire" : les pays devraient, soit laisser flotter leur monnaie, soit opter pour une parité fixe, comme la dollarisation. Les propositions de dollarisation des économies sont basées sur deux objectifs, la stabilité monétaire et l'intégration commerciale.

Les résultats relatifs aux taux de change fixes, établis à partir de la période étalon-or ne peuvent être projetés à l'époque moderne, parce que les taux de change fixes à l'époque faisaient partie d'un système de taux de change plus répandu. Ainsi, au vu de ces considérations, les résultats de la littérature antérieure citée ci-dessus, peuvent soulever des doutes, quant aux effets commerciaux d'un taux de change fixe à l'époque moderne.

Ces dernières années, il n'est pas surprenant que de nombreuses recherches en économie internationale aient tourné autour de l'impact de l'union monétaire sur le commerce. Cependant, ce qui est surprenant est l'ampleur de l'augmentation du commerce, en raison du partage d'une monnaie commune, étant donné les constatations de Rose (2000), Glick et Rose

(2002), Barro et Tenreyro (2007), et Alesina, Barro et Tenreyro (2003), selon lesquelles l'union monétaire accroît le commerce de 3 fois, 2 fois, 7 fois et 14 fois, respectivement.

La conjecture que la parité fixe favorise l'intégration commerciale a, ainsi, été soutenue par référence à une série de documents rédigés par Rose. En utilisant des jeux de données avec des dizaines de milliers, voire des centaines de milliers d'observations sur le volume du commerce bilatéral, et une analyse du modèle de gravité augmenté des échanges commerciaux bilatéraux avec une variable *dummy* qui indique l'appartenance à une union monétaire, Rose et ses co-auteurs ont démontré que l'appartenance à une union monétaire a un effet important et statistiquement significatif sur la structure des échanges bilatéraux. Basés sur ces résultats, Rose et van Wincoop (2001) ont conclu que "la réduction des obstacles commerciaux, grâce à des unions monétaires comme l'Union européenne monétaire (UEM) ou la dollarisation entraînerait une augmentation du commerce international". En effet, la dollarisation, en éliminant le risque de variation de change, assure une certitude de couverture au commerçant, à travers la garantie de stabilité des transactions commerciales, ce qui se traduit par une diminution des coûts de transaction. Frankel et Rose (2002) ont offert des estimations, suggérant que la dollarisation augmenterait, sensiblement, le ratio du commerce au PIB dans de nombreux pays de l'hémisphère occidental. Une partie volumineuse et en pleine croissance de la littérature a rapporté un impact similaire, large et significatif. En 2005, Frankel a fait appel à la découverte de Rose, concernant l'impact important de l'union monétaire sur le commerce, la constatation la plus importante en macroéconomie internationale, au cours des dix dernières années.

Les recherches présentées, dans ce chapitre, englobent aussi la littérature sur l'impact de la fixité du change sur le commerce.

Klein (2005) s'est concentré sur l'effet possible de la dollarisation (avec le dollar américain) dans l'hémisphère occidental et les pays non-industriels, en utilisant des données provenant de Glick et Rose (2002), comprenant des observations annuelles sur le commerce bilatéral de 165 pays, dont 27 pays industriels et 138 pays non industrialisés, correspondantes à la période 1948-1997. La question était de savoir si la dollarisation peut réaliser son objectif de promouvoir le commerce avec les États-Unis. Autrement dit, si un pays de l'hémisphère occidental qui a eu une union monétaire avec les États-Unis a tendance à commercer davantage avec les États-Unis, au cours de ces années de dollarisation, qu'il ne le fait avec d'autres pays ou qu'il ne le fait avec les États-Unis, au cours des autres années. Bien que des

données complètes ne soient pas disponibles pour tous les pays et pour toutes les années, cette orientation a été motivée par le fait que chacun des six pays, qui ont une certaine expérience avec la dollarisation dans le jeu de données, sont des pays non industriels et tous sauf un d'entre eux se trouvait dans l'hémisphère occidental.

Les estimations présentées ont montré qu'il n'y a pas des preuves solides que les pays de l'hémisphère occidental qui ont dollarisé leur monnaie ont eu une augmentation du commerce avec les États-Unis, suite à cette décision politique. Il y a aussi un manque de preuves que les États-Unis font plus de commerce avec les pays non industriels dollarisés qu'ils ne le font avec d'autres pays non-industrialisés. La source de la différence entre les résultats de cette étude et les résultats du travail de Rose et ses co-auteurs, c'est que la première étude s'est concentrée sur des échantillons qui peuvent être plus pertinents, si l'on considère les effets de la dollarisation sur les pays qui sont les candidats les plus susceptibles à une telle politique.

En 2006, Klein et Shambaugh posent la question de l'effet du choix de lier ou de ne pas lier la monnaie nationale à la monnaie des grands pays industrialisés sur le commerce bilatéral avec le pays auquel la monnaie nationale est fixée, avec d'autres pays qui fixent également leur monnaie à ce même pays, et avec les pays qui ne partagent pas un change fixe commun. La plupart des études avaient intégré la variable "appartenance à une union monétaire" dans le modèle de gravité, pour étudier son effet sur le commerce bilatéral. Klein a adopté cette technique sur un échantillon composé de 181 pays pour la période post Bretton Woods (1973-1999), en régressant le commerce bilatéral sur un ensemble standard des variables gravitaires, une variable *dummy* qui indique si un pays fait partie d'une union monétaire avec son principal partenaire commercial, mais aussi une autre variable *dummy* indicatrice si les deux pays ont un change fixe, et une variable représentant la volatilité du taux de change entre les partenaires commerciaux.

Il a montré qu'au delà des préoccupations, en termes de stabilité macroéconomique et de développement du commerce, le support empirique de cette présomption s'avère insaisissable.

En utilisant la volatilité bilatérale du taux de change, il y a statistiquement et économiquement un impact significatif sur le commerce à partir d'un taux de change fixe et, cet effet est du même ordre de grandeur qu'un accord régional de libre-échange. Il trouve qu'avec peu de contrôles, la fixité du change semble accroître les échanges. Or, ces résultats ont été clairement surévalués, quand des contrôles plus appropriés ont été inclus. Il constate que la

fixité indirecte du change ne semble pas avoir de forts impacts sur le commerce. Lorsque les effets fixes pays sont inclus, les résultats ont suggéré des grandeurs qui peuvent être ou ne pas être suffisants pour compenser une partie des coûts de la fixation du taux de change, mais ils ont été, à la fois statistiquement et économiquement, pertinents. Autrement dit, Klein et Shambaugh auraient trouvé que la fixité directe du change augmente le commerce sensiblement moins que les unions monétaires, et que la fixité indirecte n'augmente pas le commerce.

Plusieurs scientifiques ont exprimé leur doute envers le fort impact de l'union monétaire. Même Rose, qui a découvert cet impact, écrivait lui-même "j'ai toujours considéré que la mesure de l'effet de la monnaie unique sur le commerce semble être invraisemblablement large...". Depuis que Ken Rogoff a attribué à ses étudiants de Harvard une mission de "recherche et destruction" pour expliquer l'effet initial de Rose au début des années 2000, il y a eu beaucoup de critiques perspicaces des premières estimations de l'effet de l'union monétaire sur le commerce, qui ont réussi à diminuer l'incidence de l'impact estimé. Par exemple, Persson (2001) et Pakko et Wall (2001) se sont basés sur le papier original de Rose (2000), et ont réduit remarquablement ou éliminé l'impact estimé sur les petits ensembles de données. Nitsch (2005) a mis en lumière l'absence d'impact de l'union monétaire, et Baranga (2009) est arrivé à un faible résultat positif d'estimation. Les papiers de Bomberger (2003) et Bun et Klaassen (2007) ainsi que l'aperçu critique de Baldwin (2006) ont réussi à jeter le doute sur les résultats de Glick et Rose (2002), mais n'ont toutefois, pas articulé une explication détaillée des facteurs qui déterminent ces résultats. Campbell Douglas (2012) a tenté de combler cet écart, en utilisant une approche historique et en introduisant des contrôles dynamiques (des facteurs géopolitiques). À l'issue de son étude, l'effet fort de l'union monétaire sur le commerce aurait été guidé par des événements géopolitiques incluant la décolonisation et la guerre.

II- Méthodologie

Cette section traite le passage de la théorie économique au modèle économétrique. En effet, la théorie suggère une relation de causalité entre la variable expliquée et les variables explicatives, dans une première partie de cette section, pour ensuite être mise en œuvre sous la forme d'un modèle économétrique, dans une deuxième partie de cette section, avant de procéder à l'estimation du modèle, et ce, à des fins d'évaluation dans les sections IV et V.

1- Base théorique

Nous appliquons un modèle de gravité de la nouvelle génération, inspiré de Baier et Bergstrand 2009 ou encore d'Anderson et van Wincoop 2003. Ces derniers ont fourni une base théorique plus solide pour le modèle de gravité. Ce faisant, ils ont noté que l'on doit tenir compte non seulement de la résistance de commerce ou des coûts entre les deux pays (qui sont fonction de la distance, la langue, la contiguïté et de la colonie), mais il faut aussi reconnaître que les différents pays ont différentes résistances générales au commerce. En effet, dans l'estimation d'un modèle de gravité, il est essentiel d'analyser non seulement la résistance bilatérale aux échanges, c'est-à-dire les obstacles au commerce entre une paire de pays, mais aussi la résistance multilatérale du commerce (MR), c'est-à-dire les obstacles au commerce auxquels chaque pays fait face avec tous ses partenaires commerciaux.

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j T_{ij}^{(1-\sigma)}}{P_i^{(1-\sigma)} P_j^{(1-\sigma)}}$$

Où Y_i est la variable offre du pays exportateur i , Y_j la variable demande du pays importateur j et T_{ij} représentent les coûts de transaction. σ représente l'accessibilité bilatérale de l'importateur j à l'exportateur i (capturé entre 0 et 1), et combine les coûts des échanges avec leur élasticité respective pour mesurer l'impact global sur le commerce. P_i est le coût que le pays i propose vis-à-vis du reste du monde et P_j le coût que le pays j paye, en tant qu'importateur, vis-à-vis de tous les autres pays.

Une solution à la présence d'une telle «résistance multilatérale» est d'intégrer les effets fixes pays, lors de l'estimation du modèle de gravité.

La littérature de gravité a presque toujours ignoré les taux de change sous l'hypothèse que les taux de change étaient neutres (neutralité de la monnaie) dans le cadre d'un modèle commercial statique. Certains modèles de gravité empiriques précédents ont inséré les taux de change réels dans les équations de gravité. Les modèles gravitaires modernes appliquées utilisent les effets fixes origine et pays de destination pour contrôler la résistance multilatérale.

Le coût du commerce étant généralement spécifié par un ensemble de variables bilatérales, telles que la distance, la contiguïté, la langue et la colonie commune, le présent chapitre ajoute au coût de commerce, le taux de change.

2- De la théorie à la spécification économétrique

Après avoir décrit la configuration théorique qui donne lieu à la prédiction de la gravité, nous passons aux méthodes d'estimation qui sont compatibles avec les prédictions théoriques, en particulier, parce qu'elles prennent en considération les termes de la résistance multilatérale qui sont un élément clé du modèle de gravité.

Nous exprimons d'abord les prix des biens délivrés par un pays dollarisé, sur le marché étranger comme :

$$P_{ij} = P_i * E_{USD/jt} * t_{ij}$$

avec $E_{(USD/jt)}$ le taux de conversion du dollar en monnaie locale.

Nous approximations les coûts de transaction (T_{ij}) par la distance, la langue, la colonie et la frontière communes. La production, les dépenses et les caractéristiques géographiques ne sont que des contrôles, l'objectif réel étant l'estimation du coefficient de l'impact de change sur le commerce. Les spécifications économétriques d'un modèle de gravité standard, auquel nous incluons la variable de change, peuvent ainsi prendre la forme suivante :

$$\ln X_{ijkt} = \alpha_1 \ln POP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{ithab} + \alpha_3 \ln POP_{jt} + \alpha_4 \ln GDP_{jthab} - \alpha_5 \ln distw_{ij} - \alpha_6 contig_{ij} - \alpha_7 comlang_off_{ij} - \alpha_8 curcol_{ij} + \alpha_9 \ln E_{USD/jt} + \mu_{ijkt}$$

Où POP_{it} et POP_{jt} représentent les populations respectives des pays exportateur et importateur, GDP_{ithab} et GDP_{jthab} les PIB par habitant respectifs des pays exportateur et importateur, $distw_{ij}$ représente la distance entre les deux pays i et j , $contig_{ij}$ la frontière commune, $comlang_off_{ij}$ la langue commune, $curcol_{ij}$ la colonie commune¹, $E_{USD/jt}$ une variable définie comme le taux de change incertain de la monnaie locale du pays importateur au dollar ($E_{USD/it}$ étant le taux de change incertain de la monnaie locale du pays exportateur au dollar) et μ_{ijkt} le résidu.

¹ $Contig_{ij} = 1$ si les pays i et j partagent une frontière commune, $= 0$ sinon ;
 $comlang_off_{ij} = 1$ si les pays i et j partagent une langue commune, $= 0$ sinon ;
 $curcol_{ij} = 1$ si les pays i et j ont eu une colonie commune, $= 0$ sinon.

Les derniers travaux théoriques (Anderson et van Wincoop, 2000 ; Head et Mayer, 2013) ont montré, cependant, que la relation commerciale entre deux pays dépend aussi de leur ouverture vis-à-vis d'autres pays.

Dans le cas d'une relation bilatérale entre deux pays, plus chacun des deux partenaires a des coûts de transaction élevés vis-à-vis du reste du monde, plus ils seront disposés à commercer entre eux. Le raisonnement inverse est aussi vrai : plus deux pays sont proches du reste du monde, ceux-ci disposant alors d'importantes alternatives, le commerce entre eux aura tendance à diminuer.

Anderson et van Wincoop (2003) ont été les premiers à montrer qu'il fallait tenir compte des effets indirects de la politique commerciale, en tenant compte des résistances multilatérales qui étaient elles-mêmes considérées comme endogènes aux barrières commerciales observées.

Baier et Bergstrand (2009) simplifient le travail proposé par Anderson et van Wincoop, en montrant que nous pouvons approcher les résistances multilatérales par des moyennes pondérées des barrières de chaque partenaire au reste du monde. La nouvelle littérature a ainsi estimé cette équation par la spécification ci-dessous :

$$\begin{aligned} \ln X_{ijkt} = & \alpha_1 \ln POP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{it hab} + \alpha_3 \ln POP_{jt} + \alpha_4 \ln GDP_{jt hab} - \alpha_5 \ln distw_{ij} \\ & - \alpha_6 contig_{ij} - \alpha_7 comlang_off_{ij} - \alpha_8 curcol_{ij} - \alpha_9 \ln E_{USD/jt} \\ & + \alpha_{10} MR \ln distw_{ij} + \alpha_{11} MR contig_{ij} + \alpha_{12} MR comlang_off_{ij} \\ & + \alpha_{13} MR curcol_{ij} + \alpha_{14} MR \ln E_{USD/jt} + \alpha_{15} MR \ln E_{USD/it} + \mu_{ijkt} \end{aligned}$$

Où les variables $MR \ln distw_{ij}$, $MR contig_{ij}$, $MR comlang_off_{ij}$, $MR curcol_{ij}$, $MR \ln E_{USD / jt}$ et $MR \ln E_{USD / it}$ sont les termes de la résistance multilatérale, définis respectivement, comme la distance, la frontière, la langue, la colonie communes et les taux de change multilatéraux.

Cela revient à calculer une résistance multilatérale (MR) pour chaque terme des coûts des échanges bilatéraux observables introduit dans la régression, tels que la distance, la contiguïté, la langue, la colonie commune et le change. Le terme MR , correspondant à chacun des facteurs qui affectent le commerce, est calculé comme suit :

$$MRlndistw_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k lndistw_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m lndistw_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m lndistw_{km}$$

$$MRcontig_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k contig_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m contig_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m contig_{km}$$

$$MRcomlang_off_{ij}$$

$$= \sum_{k=1}^N \theta_k comlang_off_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m comlang_off_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m comlang_off_{km}$$

$$MRcurcol_{ij} = \sum_{k=1}^N \theta_k curcol_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m curcol_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m curcol_{km}$$

$$MRlnE_{USD/jt} = \sum_{k=1}^N \theta_k E_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m E_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m E_{km}$$

$$MRlnE_{USD/it} = \sum_{k=1}^N \theta_k E_{ik} + \sum_{m=1}^N \theta_m E_{mj} - \sum_{k=1}^N \sum_{m=1}^N \theta_k \theta_m E_{km}$$

Les variables MR étant la version pondérée du PIB de ces moyennes, N représente le nombre de pays, θ_k une pondération qui représente la part du revenu de tous les pays partenaires importateurs k du pays i dans le revenu mondial et θ_m la part du revenu de tous les partenaires exportateurs m vers le pays j dans le revenu mondial.

Le premier terme de chacune des équations ci-dessus est une indication sur l'ouverture moyenne du pays exportateur i vis-à-vis du reste du monde et le deuxième terme une indication sur l'ouverture moyenne du pays importateur j vis-à-vis du reste du monde. Quant au troisième terme, il indique l'ouverture applicable par tous les importateurs à tous exportateurs.

Cette approche permet de mesurer les effets indirects potentiels du taux de change.

L'impact du change sur le commerce est la somme de deux termes : un effet direct, proportionnel au change, et un effet indirect, qui dépend de la variation de la résistance multilatérale.

Si nous voulons apprécier l'impact du change sur le commerce, il faut mesurer l'impact des variables de change dans le temps t , pour un pays importateur j donné (ou un pays exportateur i donné). Autrement dit, comment la variabilité dans le temps de la valeur de la monnaie américaine (et donc celle du pays qui fixe sa monnaie au dollar), par rapport à celle d'un pays destinataire, affecte le commerce des pays à change fixé au dollar. Ceci dit, pour décrire l'effet sur le commerce d'un pays avec un autre, nous nous intéressons à une variance uniquement temporelle du change. Or comme le change varie dans le temps et selon les pays j (ou i), il faut mettre des effets fixes pour capturer ces derniers et laisser la covariance entre change et commerce se faire au sein d'un individu donné (et selon le temps seulement). Etant donné que les effets fixes tiennent compte des effets multilatéraux, l'équation de gravité prend la forme suivante :

$$X_{ijkt} = \alpha Y_{ijkt} + \lambda_i + \lambda_j + \lambda_k + \lambda_t + \mu_{ijkt}$$

avec Y_{ijkt} représentant l'ensemble des variables gravitaires ; λ_i , λ_j , λ_k et λ_t sont les effets fixes respectifs pays exportateur i , pays importateur j , produit k et temps t ; μ_{ijkt} le résidu.

Nous tenons compte des effets fixes ci-dessus en utilisant une méthode alternative : "la déviation à la moyenne". Cette méthode étant définie comme une méthode de moindres carrés transformés (MCT). Plus précisément, pour un ensemble de pays exportateurs, importateurs, produits et années $\{i, j, k, t\}$, après avoir transformé toutes les variables en déviation par rapport à leur moyenne, nous intégrons à l'équation de gravité des effets fixes pays exportateur, pays importateur, produit et temps, en exprimant toutes les variables gravitaires, en termes de déviations à la moyenne, comme suit :

$$X_{ijkt} - X_{ijk.} = \alpha (Y_{ijkt} - Y_{ijk.}) + \mu_{ijkt}$$

$$D\ln X = D\ln Y + \lambda_t + \mu_{ijkt}$$

X_{ijk} représente la moyenne des exportations sur $i j k$; Y_{ijk} la moyenne de toutes les variables gravitaires sur $i j k$; $DlnX = (X_{ijkt} - X_{ijk})$ la déviation à la moyenne du commerce ; $DlnY = (Y_{ijkt} - Y_{ijk})$ la déviation à la moyenne de l'ensemble des variables gravitaires.

Un des avantages de cette spécification des moindres carrés transformés est qu'elle repousse toutes les variables qui ne dépendent pas du temps. Par ailleurs, cette méthode indique comment le commerce évolue pour un triplet, selon le temps, et est plus appropriée que la spécification traditionnelle de l'équation du commerce.

III- Données

Dans cette section, nous décrivons les données de commerce et de change que nous avons utilisées, ainsi que toutes les autres données.

1- Données de commerce utilisées

Ce chapitre utilise les données de la Base analytique du commerce international (BACI), développée par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII). Les données originales sont fournies par la Division de statistique des Nations Unies (Comtrade). BACI est construit en utilisant un procédé original qui concilie les déclarations de l'exportateur et de l'importateur et fournit des valeurs bilatérales ainsi que les quantités des exportations et des importations à un niveau élevé de désagrégation produit SH à 6 chiffres, pour plus de 200 pays, sur une longue période de temps (1995-2010). La base de données BACI, utilisée dans un nombre croissant de publications sur le commerce international, est mise à jour chaque année. Nous en avons extrait juste les données des pays, faisant l'objet de notre étude, (à savoir, pays en développement ayant un change fixe au dollar américain, exportateurs nets avec le reste du monde), ainsi que les données de ces mêmes pays importateurs nets avec le reste du monde.

Une courte description de la méthodologie montre que des procédures originales ont été développées pour concilier les données communiquées par près de 150 pays à la Division statistique des Nations Unies.

Tout d'abord, en tant que valeurs d'importation, celles-ci sont signalées CIF (cost, insurance and freight), tandis que les exportations sont évaluées FOB (free on board), les coûts CIF ont

été estimés et retirés des valeurs des importations pour calculer la valeur des importations FOB.

Deuxièmement, la fiabilité de l'information pays est évaluée sur la base des distances entre les partenaires. La valeur absolue des ratios de flux miroirs a été décomposée, en utilisant une analyse de variance (pondérée), et un index a été créé pour chaque pays. Ces qualités d'information sont utilisées comme poids dans la réconciliation de chaque flux de commerce bilatéral rapporté deux fois.

2- Données de change utilisées

La base de données du change a été obtenue à partir des *Penn world tables* que nous avons téléchargées in https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php. Après avoir sélectionné les pays dollarisés de petite taille, nous avons pu disposer d'un ensemble de données relatives aux taux de change incertains des pays en développement ayant fixé leur monnaie locale au dollar au cours de la période 1995-2010.

3- Autres données utilisées

Les valeurs du PIB et de la population ont été obtenues à partir des *Penn world tables* que nous avons téléchargées in https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php. Quant aux autres données utilisées, nous les avons puisées du CEPII. En effet, la base Geo_Dist fournit plusieurs variables géographiques pour 225 pays, en particulier, les distances bilatérales mesurées à l'aide des données *city-level* pour tenir compte de la répartition géographique de la population à l'intérieur de chaque nation (différentes mesures de distances bilatérales sont disponibles). La base de données (Geo_CEPII) intègre les variables géographiques spécifiques à chaque pays, y compris les coordonnées géographiques de sa capitale, les langues parlées en vertu des différentes définitions, une variable indiquant si le pays est enclavé, et les liens coloniaux.

IV- Résultats empiriques de l'impact de l'ajustement du change sur les échanges commerciaux

Avant de passer à une analyse détaillée des résultats empiriques, la construction des variables est brièvement discutée.

L'estimation des équations évoquées dans la section II.2 nécessite des données sur diverses variables. Celles du commerce proviennent de la base de données BACI, tel que discuté dans la section III.1. Les données de change, du PIB et de la population sont puisées de la base *Penn world tables* (voir sections III.2 et III.3). La distance, la langue, la contiguïté et les liens coloniaux proviennent de la base de données Geo-Dist du CEPII (voir section III.3).

Nous commençons par une estimation en moindres carrés ordinaires (MCO traditionnel), nous introduisons, ensuite, les variables multilatérales, puis, le modèle à effets fixes, pour finalement présenter le modèle des moindres carrés transformés (MCT), et ce, en exploitant les quatre dimensions : pays exportateur (i), pays importateur (j), produit (k) et année (t). Nous commentons, dans une première sous-section, les résultats obtenus dans le modèle de gravité relatifs aux exportations et dans une deuxième sous-section, ceux relatifs aux importations.

1- Exportations

Comme le montre le tableau 19, les variables gravitaires de base, à savoir, le PIB par habitant, la population, la distance, la frontière et la langue commune, sont presque toujours significatives avec les signes attendus. Le niveau de développement apparaît, parfois, avec un signe négatif ou positif, selon les spécifications, confirmant la non robustesse de l'effet estimé relatif à ce dernier dans la littérature¹.

Les variables gravitaires relatives à la géographie (la distance, la frontière, la langue et la colonie commune) ne varient pas avec le temps, ce qui explique la valeur nulle de leur déviation à la moyenne (colonne 5).

Quant à la sensibilité des exportations au change, les prescriptions politiques ont, généralement, assumé que la dépréciation du taux de change est censée stimuler les exportations, alors que l'appréciation du taux de change augmente les coûts commerciaux et ipso facto, la valeur des exportations. Par conséquent, nous nous attendons à ce que l'estimation du coefficient de change soit négative pour les exportations.

Le signe attendu de l'élasticité du commerce au change étant négatif, l'effet du change sur les exportations des pays, objet de notre échantillon, s'est traduit par le fait qu'une variation du

¹ Nous introduisons la variable PIB par habitant afin de tenir compte du niveau de développement.

change de 10%, implique une variation dans le sens inverse des exportations de 0,59% (colonne 5). Ce qui reflète l'intuition, selon laquelle la dépréciation du taux de change du dollar agit comme une subvention à l'exportation, par rapport aux transactions intérieures. Cependant, Mirza et Rousse (2002) trouvent des niveaux d'élasticité-prix élevés, allant de 1 à 7. En effet, si l'élasticité du change aux prix est unitaire et celle du commerce au change est supérieure à l'unité, cela veut dire qu'un changement du taux de change d'un pour cent implique une variation équivalente du prix relatif et une variation supérieure du commerce. Dans ce cas, la complétude du *pass-through* peut caractériser les économies de petite taille, vu la faible demande qui leur est adressée, au niveau mondial. Au vu de cette situation, ces derniers ne seront pas prêts à jouer sur leurs marges de profit. En effet, l'intensité de la pression concurrentielle entre firmes exportatrices affecte les stratégies de prix : l'absorption des mouvements de change par les firmes est d'autant plus faible que leur part de marché est élevée (un pouvoir de monopole). De même, les prix dans les marchés de petite taille ou très concentrés sont, en moyenne, plus sensibles aux variations de change, le risque de demande étant alors limité.

Or, le résultat obtenu montre une élasticité du commerce au change inférieure à l'unité. C'est que le change impacte les prix et puis, les prix impactent le commerce, l'élasticité tenant compte de la réaction des prix (Mejean, Gaulier et Lahrière, 2006). Dans ce cas, l'impact faible du change sur le commerce serait le résultat de l'incomplétude du *pass-through* : la variation de change se répercute sur les marges de profit des exportateurs.

Cette faible valeur pourrait aussi être due à l'effet indirect partiel, du fait du choix de notre échantillon, avec pour rappel les pays en développement, dollarisés et de petite taille.

Tableau 19. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO2'	(4) EF3	(5) MCT4
IPOP _i	0.0658*** (0.00522)	0.0824*** (0.00603)	0.0828*** (0.00603)	2.188*** (0.311)	
IGDP _i hab	0.178*** (0.00502)	0.198*** (0.00528)	0.198*** (0.00527)	0.793*** (0.116)	
IPOP _j	0.222*** (0.00279)	0.237*** (0.00306)	0.237*** (0.00306)	0.686 (0.922)	
IGDP _j hab	0.186*** (0.00475)	0.195*** (0.00512)	0.194*** (0.00508)	-2.205*** (0.423)	
Ldistw	-0.197*** (0.00652)	-0.196*** (0.00656)	-0.196*** (0.00656)	-0.0775*** (0.00954)	
Contig	0.419*** (0.0201)	0.357*** (0.0202)	0.358*** (0.0202)	0.366*** (0.0266)	
Comlang_off	0.322*** (0.0124)	0.324*** (0.0128)	0.324*** (0.0128)	0.239*** (0.0204)	
Curcol	-1.646*** (0.309)	-1.266*** (0.319)	-1.270*** (0.319)	-0.781** (0.319)	
IE_j_t	0.0341*** (0.00226)	0.0757** (0.0301)	0.0321*** (0.00226)	-0.586*** (0.175)	
MRldistwij		0.0479*** (0.00754)	0.0395*** (0.00460)		
MRcontigij		-2.364*** (0.146)	-2.375*** (0.146)		
MRcomlang_offij		0.0768** (0.0366)	0.0823** (0.0365)		
MRcurcolij		-20.22*** (2.975)	-20.22*** (2.975)		
MRIE_j_tij		-0.0528 (0.0365)			
MRIE_i_tij		-0.0697*** (0.00242)	-0.0703*** (0.00236)		
DIPOP _i					0.991*** (0.0155)
DIGDP _i hab					-0.166*** (0.00784)
DIPOP _j					0.703*** (0.0242)
DIGDP _j hab					0.144*** (0.00894)
DIE_j_t					-0.0599*** (0.00518)
Constant	-1.937*** (0.0994)	-2.822*** (0.135)	-2.762*** (0.127)	-20.34	3.15e-09 (0.000735)
Adjusted R-squared	0.059	0.065	0.065	0.182	0.012

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; le change multilatéral du pays importateur est entaché de multi colinéarité (colonne 3) ; la spécification (4) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (5) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Une manière de tenter d'expliquer la faiblesse de l'impact du change sur les exportations serait de décomposer les exportations par secteur agricole et secteur manufacturier (produits minéraux exclus).

Le résultat obtenu dans le tableau 20 montre qu'une variation du taux de change de 10% implique une variation, dans le sens inverse, des exportations agricoles des pays ayant fixé leurs monnaies locales au dollar, de 1,98% (colonne 5). Etant donné la faible élasticité (théorique) de la demande des produits agricoles, l'absorption des fluctuations de change dans les marges est moins marquée pour ces biens. C'est que la part des variations de change absorbée par les exportateurs dépend de différents paramètres structurels, notamment, l'élasticité perçue de la demande.

Tableau 20. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations agricoles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO2'	(4) EF3	(5) MCT4
IPOP _i	0.0262 (0.0192)	-0.0201 (0.0217)	-0.0190 (0.0217)	2.483*** (0.825)	
IGDP _i hab	0.0124 (0.0182)	0.0246 (0.0194)	0.0276 (0.0194)	1.021*** (0.381)	
IPOP _j	0.195*** (0.0118)	0.188*** (0.0125)	0.186*** (0.0125)	4.103 (4.210)	
IGDP _j hab	0.292*** (0.0199)	0.260*** (0.0209)	0.255*** (0.0208)	-4.806** (2.268)	
Ldistw	-0.0918*** (0.0257)	-0.0371 (0.0258)	-0.0386 (0.0258)	-0.0668* (0.0370)	
Contig	0.717*** (0.0763)	0.480*** (0.0767)	0.485*** (0.0767)	0.299*** (0.105)	
comlang_off	0.130** (0.0520)	0.278*** (0.0518)	0.274*** (0.0517)	0.107 (0.0824)	
IE_j_t	0.0455*** (0.00999)	0.290*** (0.106)	0.0370*** (0.00989)	-1.670 (2.565)	
MRldistw _{ij}		0.241*** (0.0252)	0.197*** (0.0164)		
MRcontig _{ij}		-2.068*** (0.534)	-2.120*** (0.534)		
MRcomlang_off _{ij}		-0.912*** (0.143)	-0.886*** (0.143)		
MRcurcol _{ij}		23.94 (19.77)	24.60 (19.72)		
MRIE_i_t _{ij}		-0.190*** (0.00841)	-0.193*** (0.00825)		
MRIE_j_t _{ij}		-0.307** (0.129)			
DIPOP _i					1.373*** (0.0625)
DIGDP _i hab					0.0530* (0.0293)
DIPOP _j					0.163** (0.0811)
DIGDP _j hab					-0.0234 (0.0315)
DIE_j_t					-0.198*** (0.0224)
Constant	-1.243*** (0.405)	-2.592*** (0.506)	-2.255*** (0.482)	-23.55 (27.52)	7.62e-09 (0.00259)
Adjusted R-squared	0.056	0.099	0.098	0.202	0.013

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; le change multilatéral du pays importateur est entaché de multi colinéarité (colonne 3) ; la spécification (4) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (5) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Le tableau 21 montre qu'une variation du taux de change de 10% implique une variation, dans le sens inverse, des exportations manufacturières des pays ayant fixé leurs monnaies locales au dollar, de 0,47% (colonne 5). Ce résultat suggère une transmission incomplète des variations de change aux prix, impliquant des comportements individuels de tarification au marché. Les firmes exportatrices de biens manufacturiers peuvent avoir intérêt à lisser l'impact des mouvements de change sur les prix en monnaie locale par des ajustements de leur taux de marge.

Tableau 21. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations industrielles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO2'	(4) EF3	(5) MCT4
IPOP _i	0.0817*** (0.00533)	0.104*** (0.00611)	0.104*** (0.00611)	1.774*** (0.332)	
IGDP _i hab	0.198*** (0.00517)	0.218*** (0.00542)	0.219*** (0.00542)	0.620*** (0.121)	
IPOP _j	0.220*** (0.00280)	0.238*** (0.00309)	0.238*** (0.00309)	0.994 (0.958)	
IGDP _j hab	0.171*** (0.00482)	0.185*** (0.00520)	0.184*** (0.00515)	-1.901*** (0.439)	
Ldistw	-0.215*** (0.00667)	-0.220*** (0.00671)	-0.220*** (0.00671)	-0.0833*** (0.00980)	
Contig	0.383*** (0.0208)	0.330*** (0.0209)	0.330*** (0.0209)	0.383*** (0.0275)	
comlang_off	0.364*** (0.0126)	0.361*** (0.0130)	0.361*** (0.0130)	0.273*** (0.0209)	
Curcol	-1.540*** (0.309)	-1.151*** (0.318)	-1.156*** (0.318)	-0.693** (0.318)	
IE_j_t	0.0330*** (0.00229)	0.0874*** (0.0310)	0.0315*** (0.00229)	-0.537*** (0.176)	
MRldistwij		0.0389*** (0.00785)	0.0280*** (0.00476)		
MRcontigij		-2.468*** (0.148)	-2.483*** (0.148)		
MRcomlang_offij		0.164*** (0.0370)	0.171*** (0.0369)		
MRcurcolij		-20.47*** (2.866)	-20.48*** (2.866)		
MRIE_i_tij		-0.0540*** (0.00251)	-0.0548*** (0.00245)		
MRIE_j_tij		-0.0678* (0.0376)			
DIPOP _i					0.997*** (0.0160)
DIGDP _i hab					-0.204*** (0.00814)
DIPOP _j					0.735*** (0.0253)
DIGDP _j hab					0.142*** (0.00935)
DIE_j_t					-0.0475*** (0.00535)
Constant	-2.022*** (0.101)	-2.944*** (0.137)	-2.866*** (0.129)	2.751 (3.044)	5.11e-09 (0.000776)
Adjusted R-squared	0.064	0.068	0.068	0.174	0.012

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; le change multilatéral du pays importateur est entaché de multi colinéarité (colonne 3) ; la spécification (4) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (5) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Confrontées à un risque de change, les entreprises adoptent des stratégies de prix. Cependant, l'ampleur de la transmission des variations de change aux prix ne varie pas seulement d'un secteur à l'autre, mais aussi au niveau le plus fin.

En décomposant le secteur manufacturier en sous secteurs, dans le tableau 22, pour toute variation du taux de change du dollar de 10%, les sections relatives aux produits agroalimentaires, produits chimiques, bois, papier, chaussures, métaux, armes et objets d'antiquité montrent une élasticité supérieure à 1%. En effet, l'intensité de la pression concurrentielle entre firmes exportatrices affecte les stratégies de prix : l'absorption des mouvements de change par les firmes est d'autant plus faible que leur part de marché est élevée (un pouvoir de monopole). De même, les prix dans les marchés de petite taille ou très concentrés sont, en moyenne, plus sensibles aux variations de change, le risque de demande étant alors limité.

Alors que les coefficients d'estimation des sous secteurs relatifs aux matières plastiques et caoutchouc, textile, pierres, ciment, céramique, verre, machines, véhicules, aéronefs, navires et instruments d'optique, horlogerie, instruments de musique sont inférieurs à 1%.

Il apparaît ainsi que les comportements de tarification au marché sont plus prononcés, lorsque les biens sont échangés sur un marché référencé, sans doute car le référencement des produits facilite les comportements d'arbitrage, obligeant les firmes à s'aligner sur le prix du marché importateur. Les comportements de tarification au marché sont, également, plus marqués pour les biens de consommation finale, probablement du fait d'une plus forte concurrence sur ces marchés (Mejean, Gaulier et Lahrèche, 2006).

Les coefficients d'estimation de certains produits (notamment, textiles, machines, meubles et jouets) montrent un signe positif. Ce résultat s'explique par la prise en considération de l'existence d'un niveau important des ingrédients importés dans ces exportations qui fait que les exportations ne soient pas affectées par l'appréciation du taux de change du dollar. En effet, l'appréciation, en rendant les importations moins chères, réduit simultanément les coûts de production de ces exportations, ce qui les rend plus compétitives (Abeyasinghe Tilak et Tan Lin Yeok, 1998).

Tableau 22. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations industrielles des pays à change fixe au USD (par section de produits) (MCT à 4 dimensions)

Sections	(4)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
VARIABLES	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT
DIPOPi	1.005*** (0.0683)	1.583*** (0.0557)	1.591*** (0.0645)	0.709*** (0.120)	1.108*** (0.135)	0.654*** (0.0706)	0.0776* (0.0413)	0.710*** (0.124)
DIGDPi _{hab}	0.304*** (0.0285)	-0.0891*** (0.0257)	0.0101 (0.0304)	0.318*** (0.0657)	-0.471*** (0.0600)	-0.129*** (0.0319)	-0.531*** (0.0221)	-0.0227 (0.0673)
DIPOPj	1.061*** (0.0910)	0.433*** (0.0808)	0.654*** (0.0949)	0.523*** (0.193)	0.991*** (0.207)	1.450*** (0.108)	0.828*** (0.0686)	0.118 (0.177)
DIGDPj _{hab}	-0.0150 (0.0330)	0.0322 (0.0297)	0.0906** (0.0355)	-0.0980 (0.0698)	0.202*** (0.0684)	-0.222*** (0.0400)	0.188*** (0.0258)	-0.00514 (0.0690)
DIE_j_t	-0.129*** (0.0204)	-0.219*** (0.0179)	-0.0797*** (0.0207)	-0.0157 (0.0372)	-0.178*** (0.0462)	-0.122*** (0.0249)	0.0698*** (0.0134)	-0.134*** (0.0360)
Constant	5.04e-09 (0.00292)	8.76e-09 (0.00243)	4.33e-09 (0.00315)	1.39e-08 (0.00589)	1.75e-08 (0.00568)	4.32e-10 (0.00357)	9.43e-09 (0.00194)	1.43e-09 (0.00586)
Adjusted R-squared	0.026	0.018	0.030	0.002	0.011	0.006	0.003	0.003

Sections	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
VARIABLES	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT
DIPOPi	1.627*** (0.0830)	1.689*** (0.179)	1.231*** (0.0476)	1.218*** (0.0336)	1.636*** (0.0829)	0.522*** (0.0751)	0.400 (0.845)	0.982*** (0.0627)	1.877*** (0.305)
DIGDPi _{hab}	-0.363*** (0.0425)	-0.0915 (0.108)	-0.231*** (0.0252)	-0.230*** (0.0180)	0.142*** (0.0426)	-0.233*** (0.0382)	-0.0783 (0.439)	-0.265*** (0.0332)	0.243* (0.140)
DIPOPj	0.664*** (0.127)	1.248*** (0.389)	0.661*** (0.0759)	0.665*** (0.0552)	-0.632*** (0.136)	-0.197 (0.137)	-2.415* (1.344)	0.889*** (0.0973)	-1.011** (0.504)
DIGDPj _{hab}	0.146*** (0.0453)	0.207 (0.135)	0.318*** (0.0283)	0.155*** (0.0202)	0.292*** (0.0474)	0.237*** (0.0508)	0.281 (0.410)	0.0489 (0.0370)	-0.429*** (0.145)
DIE_j_t	-0.0957*** (0.0302)	-0.0385 (0.0758)	-0.132*** (0.0162)	0.0550*** (0.0116)	-0.0716*** (0.0274)	0.0762*** (0.0272)	-1.103*** (0.362)	0.00847 (0.0192)	-0.308*** (0.114)
Constant	2.01e-09 (0.00396)	-8.90e-09 (0.00951)	4.01e-09 (0.00234)	2.56e-09 (0.00169)	5.82e-09 (0.00406)	2.94e-09 (0.00348)	-7.13e-09 (0.0250)	8.19e-09 (0.00321)	-2.04e-08 (0.0136)
Adjusted R-squared	0.021	0.034	0.022	0.016	0.030	0.003	0.022	0.011	0.013

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Section 4 (chapitres 16 à 24) : produits des industries alimentaires, boissons et liquides alcooliques, tabacs ;

Section 6 (chapitres 28 à 38) : produits chimiques ;

Section 7 (chapitres 39 à 40) : matières plastiques et caoutchouc ;

Section 8 (chapitres 41 à 43) : cuirs et articles de voyage ;

Section 9 (chapitres 44 à 46) : bois, charbon de bois, liège ;

Section 10 (chapitres 47 à 49) : pâtes de bois, articles en papier et en carton ;

Section 11 (chapitres 50 à 63) : matières textiles et ouvrages en ces matières ;

Section 12 (chapitres 64 à 67) : chaussures, parapluies, fleurs artificielles ;

Section 13 (chapitres 68 à 70) : pierres, ciment, céramique, verre ;

Section 14 (chapitre 71) : perles, métaux précieux ;
 Section 15 (chapitres 72 à 83) : métaux communs ;
 Section 16 (chapitres 84 à 85) : machines et appareils électriques ;
 Section 17 (chapitres 86 à 89) : véhicules, aéronefs, navires ;
 Section 18 (chapitres 90 à 92) : instruments d'optique, horlogerie, instruments de musique ;
 Section 19 (chapitre 93) : armes et munitions ;
 Section 20 (chapitres 94 à 96) : meubles, jouets, ouvrages divers ;
 Section 21 (chapitre 97) : objets d'art ou d'antiquité.

2- Importations

Comme le montre le tableau 23, les variables gravitaires de base, à savoir, le PIB par habitant, la population, la distance, la frontière et la langue commune, sont presque toujours significatives avec les signes attendus.

Les variables gravitaires relatives à la géographie (la distance, la frontière, la langue et la colonie commune) ne varient pas avec le temps, ce qui explique la valeur nulle de leur déviation à la moyenne (colonne 4).

Quant à la sensibilité des importations au change, les prescriptions politiques ont, généralement, assumé que la dépréciation du taux de change est censée augmenter la valeur des importations, alors que l'appréciation du taux de change stimule les importations, en les rendant moins chères. Par conséquent, nous nous attendons que l'estimation du coefficient de change soit positive pour les importations.

Mirza et Rousse (2002) trouvent des niveaux d'élasticité-prix élevés allant de 1 à 7. En effet, si l'élasticité du change aux prix est unitaire et celle du commerce au change est supérieure à l'unité, cela veut dire qu'un changement du taux de change d'un pour cent implique une variation équivalente du prix relatif et une variation supérieure du commerce. Or, le résultat obtenu montre une élasticité du commerce au change inférieure à l'unité. C'est que le change impacte les prix et puis, les prix impactent le commerce, l'élasticité tenant compte de la réaction des prix (Mejean, Gaulier et Lahrière, 2006). Dans ce cas, l'impact faible du change sur le commerce pourrait être le résultat de l'incomplétude du *pass-through* : la variation de change se répercute sur les marges de profit des firmes.

Tableau 23. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) EF3	(4) MCT4
IPOP _i	0.242*** (0.00181)	0.260*** (0.00194)	2.066*** (0.169)	
IGDP _i hab	0.219*** (0.00415)	0.201*** (0.00423)	0.290*** (0.0478)	
IPOP _j	0.283*** (0.00203)	0.296*** (0.00250)	-17.19* (10.04)	
IGDP _j hab	0.208*** (0.00237)	0.217*** (0.00269)	8.574 (6.349)	
Ldistw	-0.178*** (0.00425)	-0.184*** (0.00439)	-0.297*** (0.00599)	
Contig	0.450*** (0.0162)	0.427*** (0.0163)	0.318*** (0.0206)	
comlang_off	0.0324*** (0.00729)	0.0207*** (0.00779)	0.000801 (0.00983)	
Curcol	-0.534*** (0.0513)	-0.607*** (0.0550)	-0.149*** (0.0552)	
IE_i_t	0.00117 (0.00148)	0.00430 (0.00397)	-0.558*** (0.0557)	
MRldistwij		-0.0233*** (0.00515)		
MRcontigij		-1.932*** (0.0695)		
MRcomlang_offij		0.173*** (0.0229)		
MRcurcolij		-1.766** (0.811)		
MRIE_i_tij		-0.00816 (0.00525)		
MRIE_j_tij		-0.0177*** (0.00157)		
DIPOP _i				-0.333*** (0.0187)
DIGDP _i hab				0.240*** (0.00467)
DIPOP _j				0.886*** (0.00765)
DIGDP _j hab				0.198*** (0.00365)
DIE_i_t				-0.0680*** (0.00313)
Constant	-4.339*** (0.0619)	-4.291*** (0.0841)	101.5* (56.55)	-1.63e-09 (0.000431)
Adjusted R-squared	0.072	0.073	0.138	0.020

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; la spécification (3) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (4) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Une manière de tenter d'expliquer la faiblesse de l'impact du change sur les importations serait de décomposer les importations par secteur agricole et secteur manufacturier (produits minéraux exclus).

Le résultat obtenu dans le tableau 24 montre qu'une variation du taux de change de 10% implique une variation dans le même sens des importations agricoles des pays ayant fixé leurs monnaies locales au dollar, de 0,35% (au seuil de signification fixé à 5%, colonne 2). Etant donné la faible élasticité obtenue des produits agricoles, l'absorption des fluctuations de change dans les marges de profit des exportateurs est bien marquée pour ces biens.

Tableau 24. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations agricoles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) EF3	(4) MCT4
IPOP _i	0.0583*** (0.00729)	0.0603*** (0.00790)	0.930* (0.544)	
IGDP _i hab	0.00769 (0.0149)	0.0167 (0.0151)	-0.0429 (0.211)	
IPOP _j	0.292*** (0.00888)	0.333*** (0.0107)	-1.135*** (0.415)	
IGDP _j hab	0.0842*** (0.00962)	0.130*** (0.0111)	-2.145*** (0.679)	
Ldistw	-0.0331* (0.0170)	-0.0570*** (0.0174)	-0.171*** (0.0244)	
Contig	0.432*** (0.0583)	0.385*** (0.0587)	0.206*** (0.0761)	
comlang_off	0.174*** (0.0298)	0.115*** (0.0314)	-0.0803* (0.0442)	
Curcol	-0.719*** (0.180)	-0.973*** (0.193)	-0.322 (0.200)	
IE_i_t	-0.0380*** (0.00592)	0.0358** (0.0144)	-0.524*** (0.197)	
MRldistwij		0.180*** (0.0199)		
MRcontigij		-0.933*** (0.312)		
MRcomlang_offij		0.419*** (0.0957)		
MRcurcolij		12.25*** (2.939)		
MRIE_i_tij		-0.100*** (0.0192)		
MRIE_j_tij		-0.00629 (0.00703)		
DIPOP _i				0.804*** (0.0603)
DIGDP _i hab				0.0319 (0.0207)
DIPOP _j				0.932*** (0.0317)
DIGDP _j hab				0.218*** (0.0148)
DIE_i_t				-0.115*** (0.0124)
Constant	-0.111 (0.242)	-2.289*** (0.319)	21.92** (8.760)	-5.97e-10 (0.00163)
Adjusted R-squared	0.041	0.045	0.140	0.027

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; la spécification (3) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (4) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Le tableau 25 montre qu'une variation du taux de change de 10% implique une variation dans le même sens des importations manufacturières des pays ayant fixé leurs monnaies locales au dollar, de 0,04% (colonne 1). Ce résultat suggère une transmission incomplète des variations de change aux prix. C'est que les firmes exportatrices de biens manufacturiers sont incitées à ajuster les variations du taux du change sur leur taux de marge, et dans ce cas, ce sont ces entreprises qui supportent à part presque entière le choc.

Tableau 25. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (MCO, Panel et MCT à 4 dimensions)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) EF3	(4) MCT4
IPOP _i	0.262*** (0.00185)	0.280*** (0.00199)	2.097*** (0.178)	
IGDP _i hab	0.253*** (0.00430)	0.233*** (0.00438)	0.310*** (0.0490)	
IPOP _j	0.290*** (0.00207)	0.299*** (0.00256)	-17.70* (10.02)	
IGDP _j hab	0.220*** (0.00244)	0.225*** (0.00276)	8.958 (6.335)	
Ldistw	-0.188*** (0.00436)	-0.192*** (0.00452)	-0.315*** (0.00616)	
Contig	0.443*** (0.0169)	0.423*** (0.0170)	0.327*** (0.0214)	
comlang_off	0.0227*** (0.00749)	0.0170** (0.00801)	0.0218** (0.0101)	
Curcol	-0.508*** (0.0536)	-0.573*** (0.0575)	-0.141** (0.0573)	
IE _i _t	0.00448*** (0.00153)	0.00300 (0.00413)	-0.581*** (0.0579)	
MRldistwij		-0.0398*** (0.00534)		
MRcontigij		-1.884*** (0.0711)		
MRcomlang_offij		0.144*** (0.0235)		
MRcurcolij		-2.437*** (0.842)		
MRIE _i _tij		-0.00264 (0.00546)		
MRIE _j _tij		-0.0190*** (0.00160)		
DIPOP _i				-0.458*** (0.0197)
DIGDP _i hab				0.244*** (0.00480)
DIPOP _j				0.893*** (0.00789)
DIGDP _j hab				0.197*** (0.00377)
DIE _i _t				-0.0651*** (0.00325)
Constant	-4.995*** (0.0636)	-4.728*** (0.0869)	-41.54 (912.5)	-1.83e-09 (0.000452)
Adjusted R-squared	0.079	0.081	0.145	0.020

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification (1) représente le modèle traditionnel MCO ; la spécification (2) tient compte des effets multilatéraux ; la spécification (3) intègre les effets fixes pays et produit (SH2) ; et la spécification (4) porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Confrontées à un risque de change, les entreprises adoptent des stratégies de prix. Cependant, l'ampleur de la transmission des variations de change aux prix ne varie pas seulement d'un secteur à l'autre, mais aussi au niveau le plus fin.

En décomposant le secteur manufacturier en sous secteurs dans le tableau 26, pour toute variation du taux de change du dollar de 10%, les sections relatives aux cuirs, bois, chaussures, pierres, ciment, céramique, verre, instruments d'optique, horlogerie, instruments de musique, armes, meubles, jouets et objets d'antiquité montrent une élasticité supérieure à 1%. En effet, l'intensité de la pression concurrentielle entre firmes exportatrices affecte les stratégies de prix : l'absorption des mouvements de change par les firmes est d'autant plus faible que leur part de marché est élevée (un pouvoir de monopole). De même, les prix dans les marchés de petite taille ou très concentrés sont, en moyenne, plus sensibles aux variations de change, le risque de demande étant alors limité.

Alors que les coefficients d'estimation des sous secteurs relatifs aux produits chimiques, textile, métaux, machines et véhicules, aéronefs, navires sont inférieurs à 1%.

Il apparaît ainsi que les comportements de tarification au marché sont plus prononcés lorsque les biens sont échangés sur un marché référencé, sans doute car le référencement des produits facilite les comportements d'arbitrage, obligeant les firmes à s'aligner sur le prix du marché importateur. Les comportements de tarification au marché sont également plus marqués pour les biens de consommation finale, probablement du fait d'une plus forte concurrence sur ces marchés (Mejean, Gaulier et Lahrèche, 2006).

Tableau 26. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (par section de produits) (MCT à 4 dimensions)

Sections	(4)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
VARIABLES	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT
DIPOPi	1.123*** (0.0725)	0.337*** (0.0573)	0.178** (0.0730)	-1.608*** (0.182)	-0.432*** (0.138)	0.0755 (0.0921)	-1.111*** (0.0564)	-1.174*** (0.159)
DIGDPihab	0.123*** (0.0207)	0.189*** (0.0145)	0.424*** (0.0187)	0.215*** (0.0406)	0.193*** (0.0365)	0.189*** (0.0245)	0.301*** (0.0118)	0.410*** (0.0332)
DIPOPj	0.994*** (0.0326)	0.910*** (0.0247)	0.791*** (0.0311)	1.108*** (0.0676)	1.152*** (0.0620)	0.659*** (0.0415)	0.461*** (0.0206)	0.422*** (0.0587)
DIGDPjhab	0.242*** (0.0155)	0.152*** (0.0117)	0.135*** (0.0147)	0.0805** (0.0335)	0.180*** (0.0293)	-0.115*** (0.0199)	-0.120*** (0.0101)	-0.0663** (0.0285)
DIE_i_t	0.0168 (0.0130)	-0.0454*** (0.0101)	-0.00524 (0.0124)	-0.202*** (0.0270)	-0.194*** (0.0234)	0.0278 (0.0185)	-0.0315*** (0.00750)	-0.164*** (0.0251)
Constant	4.14e-09 (0.00179)	3.68e-09 (0.00130)	1.03e-09 (0.00179)	7.74e-09 (0.00389)	-5.61e-09 (0.00335)	1.59e-09 (0.00231)	5.46e-09 (0.00115)	-1.14e-09 (0.00343)
Adjusted R-squared	0.041	0.021	0.029	0.015	0.023	0.005	0.003	0.006

	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
VARIABLES	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT	MCT
DIPOPi	-0.763*** (0.0993)	-1.304*** (0.289)	-0.403*** (0.0566)	-0.685*** (0.0425)	-0.985*** (0.108)	-0.834*** (0.0935)	0.588 (0.652)	-1.254*** (0.0772)	-1.323*** (0.493)
DIGDPihab	0.444*** (0.0235)	0.329*** (0.0762)	0.249*** (0.0133)	0.203*** (0.0108)	0.396*** (0.0269)	0.0493** (0.0219)	-0.696*** (0.155)	0.554*** (0.0187)	-0.149 (0.123)
DIPOPj	0.771*** (0.0393)	1.668*** (0.108)	0.955*** (0.0230)	1.137*** (0.0163)	1.183*** (0.0442)	1.117*** (0.0319)	0.840*** (0.230)	0.620*** (0.0326)	1.976*** (0.202)
DIGDPjhab	0.0279 (0.0185)	0.216*** (0.0538)	0.246*** (0.0110)	0.380*** (0.00776)	0.402*** (0.0203)	0.337*** (0.0153)	0.573*** (0.0989)	0.102*** (0.0157)	0.186* (0.0986)
DIE_i_t	-0.100*** (0.0148)	0.00239 (0.0510)	-0.0878*** (0.00954)	-0.0614*** (0.00702)	-0.0578*** (0.0186)	-0.103*** (0.0163)	-0.191* (0.0998)	0.142*** (0.0156)	-0.348*** (0.0965)
Constant	-6.96e-10 (0.00225)	4.41e-09 (0.00610)	-2.01e-09 (0.00133)	-6.17e-09 (0.000971)	-1.57e-08 (0.00248)	-6.14e-09 (0.00190)	2.51e-10 (0.0113)	-6.07e-09 (0.00194)	-3.98e-09 (0.0115)
Adjusted R-squared	0.017	0.036	0.024	0.031	0.042	0.025	0.016	0.020	0.027

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Section 4 (chapitres 16 à 24) : produits des industries alimentaires, boissons et liquides alcooliques, tabacs ;

Section 6 (chapitres 28 à 38) : produits chimiques ;

Section 7 (chapitres 39 à 40) : matières plastiques et caoutchouc ;

Section 8 (chapitres 41 à 43) : cuirs et articles de voyage ;

Section 9 (chapitres 44 à 46) : bois, charbon de bois, liège ;

Section 10 (chapitres 47 à 49) : pâtes de bois, articles en papier et en carton ;

Section 11 (chapitres 50 à 63) : matières textiles et ouvrages en ces matières ;

Section 12 (chapitres 64 à 67) : chaussures, parapluies, fleurs artificielles ;

Section 13 (chapitres 68 à 70) : pierres, ciment, céramique, verre ;

Section 14 (chapitre 71) : perles, métaux précieux ;

Section 15 (chapitres 72 à 83) : métaux communs ;
 Section 16 (chapitres 84 à 85) : machines et appareils électriques ;
 Section 17 (chapitres 86 à 89) : véhicules, aéronefs, navires ;
 Section 18 (chapitres 90 à 92) : instruments d'optique, horlogerie, instruments de musique ;
 Section 19 (chapitre 93) : armes et munitions ;
 Section 20 (chapitres 94 à 96) : meubles, jouets, ouvrages divers ;
 Section 21 (chapitre 97) : objets d'art ou d'antiquité.

Les résultats obtenus montrent souvent des signes des coefficients d'estimation de la variable change non conformes à la théorie. En effet, une dépréciation du dollar, censée augmenter les exportations de nos pays dollarisés (i), favorise simultanément celles d'autres pays aussi dollarisés (i') (les Etats-Unis, à titre d'exemple). Ainsi, les pays importateurs j se trouvent face à une diminution des prix à l'exportation des pays dollarisés (i), faisant l'objet de notre échantillon, mais aussi et au même moment, d'autres opportunités apparaissent, en faveur des autres pays dollarisés (i'). Ces opportunités, jouant dans le sens inverse sur les exportations et importations des pays dollarisés de notre échantillon, sont à l'origine de la valeur faible et du signe de nos résultats, parfois, non conforme à la théorie. Nous avons introduit la variable change multilatéral dans notre modèle de gravité, afin de tenir compte de l'effet direct vis-à-vis des pays j mais aussi indirect vis-à-vis des pays i'. Cependant, cette mesure de l'effet multilatéral demeure partielle, car spécifique aux pays en développement dollarisés, faisant l'objet de notre échantillon. Notre étude aurait ainsi assuré un effet exogène du change au commerce mais impur et mixé. Ce qui nous appelle à plus de recherches à l'avenir.

Une autre manière d'expliquer l'impact faible du change sur le commerce serait de considérer que l'élasticité obtenue inférieure à l'unité comprend un effet mixte : soit ce résultat découle de l'incomplétude du *pass-through*, soit d'une insuffisante entrée de producteurs sur le marché à l'exportation par rapport au reste des pays.

IV- Résultats empiriques de l'impact de l'ajustement du change sur les marges intensive et extensive

Dans cette partie, nous aurions souhaité construire des modèles de type logit ou probit pour tenir compte de l'impact de l'ajustement du taux de change sur la marge extensive (la

probabilité d'exportation d'un produit vers un marché donné), mais nous sommes limités par nos ressources¹.

Une méthode alternative pour tenir compte des marges intensive et extensive est de décomposer le commerce bilatéral à un niveau agrégé en commerce par produit multiplié par le nombre de produits. En exploitant les trois dimensions : pays exportateur (i), pays importateur (j) et année (t), la décomposition du commerce de i vers j, par année t, obéit à la logique suivante :

$$X_{i,j,t} = \left(\sum_{k=1}^N X_{i,j,t} / k_{i,j,t} \right) * k_{i,j,t}$$

La décomposition de l'effet total en deux facteurs fournit deux parties : une première partie de l'expression du terme de droite $\left(\sum_{k=1}^N X_{i,j,t} / k_{i,j,t} \right) = X_{i,j,t_mean}$ représente la valeur des exportations (importations) moyennes pour les biens déjà échangés (la marge intensive) et une seconde partie correspond au nombre de produits déjà échangés (la marge extensive).

En prenant cette équation en forme logarithmique, pour que nous puissions interpréter les coefficients de chaque variable explicative en termes d'élasticité, nous obtenons :

$$\ln X_{i,j,t} = \ln X_{i,j,t_mean} + \ln k_{i,j,t}$$

Cette section examine l'effet de la fixité du taux de change au dollar à un niveau agrégé. Notre objectif ici étant de savoir si l'ajustement du taux de change au dollar a renforcé la spécialisation et / ou la diversification des produits échangés et dans quelle mesure le *pass-through* est compatible avec les marges intensive et extensive, essentielles à la compréhension du commerce.

Avant de nous pencher sur les résultats empiriques obtenus, nous aborderons les implications théoriques éventuelles des résultats attendus.

¹ Machine informatique au Liban insuffisamment puissante.

Selon la littérature, au cas où les résultats obtenus montreraient un renforcement de la spécialisation des pays, suite à l'ajustement du taux de change de la monnaie locale au dollar, l'expansion des marchés permet aux pays d'exploiter leur avantage comparatif, tandis que leurs entreprises peuvent réduire les coûts du changement d'échelle de leur production, améliorer leur productivité et accroître leur surplus. Dans ce cas, s'il s'agit des produits du secteur capitalistique, les effets attendus se traduisent par une stimulation de la croissance économique ; par contre, s'il s'agit de produits agricoles ou agro-alimentaires, les effets attendus seraient de portée limitée.

Au cas où les pays en question auraient renforcé leur diversification, suite à l'ajustement du taux de change, l'augmentation du nombre de produits exportés est un indicateur de relance pour les investissements, et par conséquent, pour la croissance économique, l'augmentation des revenus et la création des emplois. S'agissant des importations, le bien-être progresse, d'une part, parce que les biens consommés sont meilleur marché et, d'autre part, parce que l'offre de produits est plus diversifiée. Dans ce dernier cas, l'augmentation du nombre de produits importés, en accroissant la variété des biens finaux, réjouit les consommateurs mais lèse les producteurs locaux. Toutefois, si l'accroissement du nombre de produits importés porte sur des équipements, les marchés ouverts auraient favorisé la concurrence, en donnant aux entreprises locales accès aux équipements les plus récents et de haute qualité, et en leur permettant de mettre en œuvre les meilleures pratiques de gestion et de production du monde. Toujours selon la théorie, un pareil développement préalable des importations peut être la condition de la croissance du produit national, car les importations préalables de biens d'équipement ou de matières premières jouent un rôle important dans le décollage de l'économie. Théoriquement, la demande de biens d'équipement est considérée peu élastique à partir du moment où le pays en voie de développement est décidé à s'industrialiser ; la demande de biens de consommation est peu élastique dans la mesure où se fait sentir «l'effet d'imitation».

Au cas où les pays en question auraient consolidé simultanément leur spécialisation et leur diversification, suite à l'ajustement du change, ces résultats pourraient être dus à une augmentation de la productivité, en raison d'une amélioration de l'exploitation des ressources ; ou encore à une substitution du marché local par le marché mondial, suite à un détournement des échanges du marché local vers l'étranger.

Nous commentons, dans une première sous-section, les résultats obtenus dans le modèle de gravité relatifs aux exportations et dans une deuxième sous-section, ceux relatifs aux importations.

1- Exportations

Dans le tableau 27, les coefficients sont statistiquement significatifs (au niveau de confiance de 99 %) et ont le signe attendu. Ces résultats indiquent, par ailleurs, que les effets de l'ajustement du taux de change de la monnaie locale au dollar sur les exportations sont plus marqués pour la marge extensive que pour la marge intensive. En effet, une variation du taux de change du dollar de 10% aurait induit une variation, dans le sens inverse, des exportations par produit de 0,05% et du nombre de produits exportés de 0,86%. Cet impact allant principalement par un impact sur la marge extensive, semble compatible avec un certain niveau de différenciation des produits exportés par ces pays.

Ainsi, la variation du change affecte les entrées et les sorties du marché à l'exportation. En effet, en cas de dépréciation, les coûts variables diminuent, chaque entreprise qui n'exportait pas auparavant est susceptible d'exporter dorénavant, car les barrières à l'entrée ont diminué. Autrement dit, à qualité égale, la marge de ceux qui n'exportaient pas, avant la dépréciation, était très chère, c'est que la diminution du change a rendu certains exportateurs compétitifs tout d'un coup. Cela revient à la *new new* théorie de commerce selon laquelle la diminution des obstacles à l'échange permet aux entreprises exportatrices jouissant d'une productivité élevée de survivre et de se développer, alors que les entreprises à faible productivité non exportatrices auront plus tendance à échouer. Cette réallocation des ressources des établissements à faible productivité aux établissements à forte productivité, augmente la productivité moyenne et fournit une source non traditionnelle de bien-être du commerce. Cette nouvelle théorie a mis l'accent sur le passage des modèles traditionnels centrés sur les échanges inter-industries à un nouveau modèle centré sur les entreprises et donc, sur les produits dans le commerce. Notre étude, en termes de marge extensive, s'avère, particulièrement, intéressante dans la mesure où l'entrée et l'expansion des firmes à forte productivité sont génératrices de commerce et de nouveaux emplois (Bernard, Jensen, Redding et Schott, 2007).

Etant donné le fait que le *pass-through* ne joue que sur la marge intensive, c'est-à-dire pour ceux qui exportaient déjà, le résultat obtenu suppose un effet mixte : la variation du taux de

change du dollar implique une variation des marges de profit, en rendant les entreprises performantes sur performantes, de sorte à ce qu'elles augmentent leurs exportations, en termes de quantité, c'est que les entreprises qui commerçaient, commercent davantage, d'une part, et d'autre part, elle aurait d'autant plus motivé l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché, c'est que les entreprises qui ne commerçaient pas, commencent à commercer.

Tableau 27. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT X_{ijt}	(2) MCT X_{ijt_mean}	(3) MCT K_{ijt}
DIPO _i	1.845*** (0.00713)	0.932*** (0.00615)	0.913*** (0.00412)
DIGDP _i hab	0.786*** (0.00373)	0.293*** (0.00357)	0.493*** (0.00197)
DIPO _j	0.959*** (0.0108)	0.647*** (0.00925)	0.312*** (0.00638)
DIGDP _j hab	0.490*** (0.00430)	0.411*** (0.00371)	0.0794*** (0.00251)
DIE _{j_t}	-0.0921*** (0.00267)	-0.00591*** (0.00212)	-0.0862*** (0.00157)
Constant	-6.22e-09 (0.000319)	-2.98e-09 (0.000290)	-4.64e-09 (0.000176)
Adjusted R-squared	0.438	0.224	0.342

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Les résultats relatifs au secteur agricole, mentionnés dans le tableau 28, suggèrent des coefficients d'estimation presque équivalents entre marge intensive et extensive. En effet, une variation du taux de change du dollar de 10% implique une variation dans le sens inverse du nombre de produits agricoles exportés et de la valeur des exportations agricoles moyennes de 0,71%. Ce résultat quasi similaire des deux marges s'explique par l'absence de différenciation ou d'innovation, liée à la nature des produits agricoles.

Tableau 28. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations agricoles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT X_{ijt}	(2) MCT $X_{ijt \text{ mean}}$	(3) MCT K_{ijt}
DIPOPi	1.488*** (0.0406)	0.567*** (0.0349)	0.921*** (0.0191)
DIGDPi _{hab}	0.402*** (0.0166)	0.0907*** (0.0146)	0.311*** (0.00784)
DIPOPj	0.429*** (0.0517)	0.245*** (0.0446)	0.184*** (0.0226)
DIGDPj _{hab}	0.116*** (0.0213)	0.0749*** (0.0185)	0.0415*** (0.00869)
DIE _{j_t}	-0.143*** (0.0184)	-0.0714*** (0.0150)	-0.0713*** (0.00746)
Constant	1.01e-09 (0.00150)	2.24e-09 (0.00136)	-5.34e-10 (0.000718)
Adjusted R-squared	0.113	0.022	0.177

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Contrairement aux produits agricoles, les biens manufacturiers se caractérisent par un fort niveau de différenciation. Les résultats montrent que la marge extensive est plus importante que la marge intensive. En effet, une variation du change de 10% se traduit par une variation dans le sens inverse du nombre de produits manufacturiers exportés de 0,93% et de la valeur des exportations manufacturières moyennes de 0,33% (tableau 29).

Tableau 29. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les exportations industrielles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT X_{ijt}	(2) MCT X_{ijt_mean}	(3) MCT K_{ijt}
DIPOPi	1.718*** (0.00735)	0.833*** (0.00599)	0.886*** (0.00432)
DI GDPi _{hab}	0.472*** (0.00359)	-0.0396*** (0.00318)	0.511*** (0.00209)
DIPOPj	1.088*** (0.0113)	0.759*** (0.00930)	0.329*** (0.00677)
DI GDPj _{hab}	0.674*** (0.00432)	0.586*** (0.00361)	0.0884*** (0.00268)
DIE_j_t	-0.128*** (0.00281)	-0.0339*** (0.00212)	-0.0938*** (0.00165)
Constant	-4.15e-09 (0.000331)	2.62e-09 (0.000287)	-4.40e-09 (0.000188)
Adjusted R-squared	0.413	0.204	0.345

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Nous constatons que sous l'effet de la variation du taux de change du dollar, les exportations des pays, ayant fixé leurs monnaies locales au dollar, trouvent leur marge extensive contribuer le plus à la croissance des échanges commerciaux.

2- Importations

Dans le tableau 30, les coefficients sont statistiquement significatifs (au niveau de confiance de 99 %). Les résultats indiquent, par ailleurs, que les effets de l'ajustement du taux de change de la monnaie locale au dollar sur les importations sont plus marqués pour la marge extensive que pour la marge intensive. En effet, une variation du taux de change du dollar de 10% aurait induit une variation, dans le même sens, du nombre de produits importés de 1,5%. Cet impact allant principalement par un impact sur la marge extensive, semble compatible avec un certain niveau de différenciation des produits importés par ces pays.

Tableau 30. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT M_{ijt}	(2) MCT $M_{ijt \text{ mean}}$	(3) MCT K_{ijt}
DIPOP _i	0.648*** (0.00702)	0.453*** (0.00636)	0.195*** (0.00427)
DIGDP _i hab	0.945*** (0.00186)	0.574*** (0.00160)	0.371*** (0.00112)
DIPOP _j	0.960*** (0.00249)	0.800*** (0.00228)	0.160*** (0.00151)
DIGDP _j hab	0.486*** (0.00133)	0.181*** (0.00117)	0.305*** (0.000806)
DIE _{i_t}	-0.0510*** (0.00134)	-0.201*** (0.00118)	0.150*** (0.000732)
Constant	-4.80e-09 (0.000151)	-1.66e-09 (0.000139)	-7.56e-09 (8.60e-05)
Adjusted R-squared	0.507	0.304	0.351

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Les résultats relatifs au secteur agricole, mentionnés dans le tableau 31, suggèrent des coefficients d'estimation positifs pour le nombre de produits agricoles importés (1,37%).

Tableau 31. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations agricoles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT M_{ijt}	(2) MCT $M_{ijt \text{ mean}}$	(3) MCT K_{ijt}
DIPOP _i	0.898*** (0.0309)	0.995*** (0.0278)	-0.0963*** (0.0154)
DIGDP _i hab	0.618*** (0.0110)	0.386*** (0.0101)	0.232*** (0.00593)
DIPOP _j	0.533*** (0.0156)	0.0869*** (0.0143)	0.446*** (0.00796)
DIGDP _j hab	0.416*** (0.00732)	0.0855*** (0.00656)	0.331*** (0.00394)
DIE _{i_t}	0.114*** (0.00757)	-0.0236*** (0.00648)	0.137*** (0.00356)
Constant	-1.93e-09 (0.000779)	9.56e-10 (0.000717)	-5.21e-09 (0.000409)
Adjusted R-squared	0.258	0.088	0.262

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Les résultats montrent encore que la marge extensive est plus importante que la marge intensive. En effet, une variation du change de 10% se traduit par une variation, dans le même sens, du nombre de produits manufacturiers de 1,48% (tableau 32).

Tableau 32. Estimation de l'effet du taux de change incertain de la monnaie locale au USD sur les importations industrielles des pays à change fixe au USD (MCT à 3 dimensions)

VARIABLES	(1) MCT M_{ijt}	(2) MCT M_{ijt_mean}	(3) MCT K_{ijt}
DIPOPi	0.350*** (0.00711)	0.124*** (0.00619)	0.227*** (0.00455)
DI GDPi _{hab}	0.876*** (0.00191)	0.497*** (0.00160)	0.379*** (0.00115)
DIPOPj	1.029*** (0.00254)	0.896*** (0.00231)	0.133*** (0.00157)
DI GDPj _{hab}	0.536*** (0.00136)	0.233*** (0.00118)	0.303*** (0.000837)
DIE _{i_t}	-0.0369*** (0.00131)	-0.185*** (0.00111)	0.148*** (0.000766)
Constant	-7.13e-09 (0.000155)	-9.28e-10 (0.000140)	-3.93e-09 (9.05e-05)
Adjusted R-squared	0.508	0.310	0.347

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$ représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

La spécification porte sur l'ensemble de l'échantillon, après transformation des variables en déviations par rapport à la moyenne.

Le résultat concernant la valeur des importations par produit toujours négative n'est pas compatible avec la théorie.

Cela peut être dû à un effet de composition. En effet, suite à l'appréciation du taux de change du dollar, il se peut que le supplément du pouvoir d'achat des entreprises importatrices les pousse à importer de nouveaux produits, dont la valeur serait inférieure à celle des produits traditionnellement importés. Ce qui diminue la valeur des importations par produit et la rend négative.

Une autre raison peut être liée à l'impact de la fixité indirecte du taux de change de la monnaie locale au dollar. Les pays, objet de notre échantillon, engagés dans un régime de change fixe au dollar, sont également impliqués dans un certain nombre de fixité indirecte avec d'autres pays. En effet, les pays indexés sur une même monnaie de base (le dollar) seront aussi indexés à une autre dans une relation "fraternelle" ; ou encore une relation de "petit-enfant" qui peut exister entre un pays de base (les Etats-Unis) et un autre pays rattaché qui est lui-même

rattaché à la base (Klein et Schambaugh, 2006). Toutefois, ces explications restent à prendre avec précaution.

Conclusion

Cette thèse a tenté d'étudier l'impact des politiques commerciales sur le commerce des pays du Mashrek ainsi que l'impact de l'ajustement du change au dollar américain sur le commerce des pays en développement.

Un modèle de gravité de la nouvelle génération, inspiré de Baier et Bergstrand 2009 ou encore d'Anderson et van Wincoop 2003 a été utilisé. Ceci nous a permis de calculer de façon plus complète l'impact des politiques commerciales et de change, en analysant non seulement des effets directs, mais aussi des effets indirects de la politique commerciale et de change, en tenant compte des résistances multilatérales.

Grâce à la recherche bibliographique, à l'examen des données de commerce désagrégées et au modèle de gravité décrit ci-dessus, cette thèse a pu offrir quelques importants résultats à la littérature.

Au vu du déficit chronique des balances commerciales de nos pays, il est clair que les accords commerciaux peinent à produire leurs effets. La recherche bibliographique menée nous a permis de déceler certains faits explicatifs. En effet, notre recherche a pu mettre en évidence un problème au niveau des écarts entre les textes des accords et l'application pratique partielle ou non conforme aux dits textes. L'analyse des régimes politico-économiques de nos pays, notamment, en termes de poids continu de l'Etat dans l'économie et de mise sous la houlette de l'État de nombreux secteurs, nous a montré qu'au delà des textes des accords et des réductions tarifaires, reflet d'une ouverture commerciale, plusieurs pays ont maintenu leur protectionnisme, en se servant des outils indirects, notamment sous la forme de subventions, des contingentements et des licences d'importation.

L'examen des données de commerce désagrégées nous a permis de faire ressortir de nombreux profils intéressants. Notre principale observation a indiqué que l'essentiel de la croissance globale des échanges de l'Egypte, la Jordanie et la Syrie a été réalisé à partir d'une diversification en termes de produits. Le Liban aurait d'autant plus misé sur une diversification géographique, vers des marchés tiers. En ce qui a trait à la dynamique de la diversification des échanges, fort est de constater, qu'étant donné la concentration aux niveaux des produits échangés et des pays partenaires, par laquelle se caractérisait la Syrie, celle-ci aurait mené une nette progression en matière de diversification.

Fait important, les importations en provenance des pays arabes demeurent relativement faibles, en dépit des facteurs censés favoriser les échanges, à l'instar de la langue, la culture, l'histoire et la religion, outre la disponibilité des principaux fondements de complémentarité socio-économique.

Quant aux résultats empiriques, en optant pour un examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément, les résultats obtenus suggèrent que l'effet des accords commerciaux sur les exportations est significatif, positif et important, dans la mesure où l'entrée en vigueur d'un accord commercial augmente les exportations de nos pays de 0,57% et les importations de 1,32%. Ce qui nous a permis de constater que les importations des pays du Mashrek ont une plus forte élasticité à l'ouverture en comparaison avec leurs exportations.

En agrégeant les données à trois dimensions (i, j, t), et en optant pour le même examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément, les résultats obtenus montrent qu'en capturant l'effet des barrières tarifaires, la variable RTA devient d'autant plus négative, indiquant la substitution des barrières tarifaires par des barrières non tarifaires. Autrement dit, les pays du Mashrek compensent la diminution de leurs barrières tarifaires par une augmentation simultanée de leurs barrières non tarifaires.

Comme les accords commerciaux ne concernent pas homogènement tous les produits en termes de concessions, nous avons estimé la même équation à un niveau sectoriel.

Les résultats obtenus montrent qu'une réduction tarifaire d'un pour cent, augmenterait les exportations agricoles de nos pays de 0,27%, les exportations industrielles de 0,33% et les exportations minérales de 0,26%. Ainsi, la sensibilité des exportations industrielles à l'ouverture serait légèrement supérieure à celle des exportations agricoles et minérales.

En estimant la même équation pour les importations, les résultats obtenus montrent qu'une réduction tarifaire d'un pour cent, augmenterait les importations agricoles de nos pays de 0,65%, les importations industrielles de 0,31% et les importations minérales de 0,6%. Ainsi, la sensibilité des importations agricoles et dans une moindre mesure, minérales, à l'ouverture serait supérieure à celle des importations industrielles. Cette faible élasticité des importations industrielles pourrait traduire un fort « effet d'imitation ».

Reste à noter que les importations agricoles et minérales des pays du Mashrek sont plus élastiques à la chute des tarifs que les exportations agricoles et minérales.

Les résultats empiriques ont montré, en outre, qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne, de 0,13%. Ce surcroît d'exportations est essentiellement réalisé à la marge extensive (0,67%). De même, une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les importations de nos pays, en moyenne, de 0,21%. Ce surcroît d'importations provient également principalement des variations à la marge extensive (0,85%). Cet impact allant principalement par un impact sur la marge extensive, semble compatible avec une tendance vers une différenciation de la plupart des produits échangés par ces pays.

De même, une variation du change de 10%, implique une variation dans le sens inverse des exportations des pays en développement dollarisés de 0,59%. Ce qui reflète l'intuition, selon laquelle la dépréciation du taux de change du dollar agit comme une subvention à l'exportation, par rapport aux transactions intérieures. Ce surcroît d'exportations est essentiellement réalisé à la marge extensive (0,86%). Les résultats indiquent que les effets de l'ajustement du taux de change de la monnaie locale au dollar sur les importations sont également plus marqués pour la marge extensive que pour la marge intensive. Une variation du taux de change du dollar de 10% aurait induit une variation dans le même sens du nombre de produits importés de 1,5%.

Ces résultats montrent notamment que les politiques tarifaires et de change traduisent un gain à la diversification des produits exportés et des biens finaux et intermédiaires importés, ce qui permet à ces pays de diversifier leur production et leur source d'approvisionnement.

Ainsi, en dépit d'un déficit commercial persistant, les politiques d'ouverture apportent, tout de même, un gain de diversification pour ces pays pour les producteurs et les consommateurs. Mais ce gain ne semble pas être suffisant pour améliorer la croissance de long terme de ces pays, toujours souffrant d'une instabilité politique et d'une insécurité contre laquelle la politique purement commerciale n'y peut rien.

Quelques implications des résultats obtenus à l'issue de cette thèse peuvent être élaborées.

Nos résultats montrent un effet significatif mais faible du taux de change fixe sur les échanges bilatéraux. Ces résultats pourraient suggérer un rôle économique important des réactions des prix aux variations de change dans les régimes de change fixe des petits pays en développement au niveau de la détermination de commerce, depuis qu'une part importante du commerce mondial est menée entre pays ayant des taux de change fixes. Il serait intéressant à l'avenir de mener des régressions, afin de vérifier l'influence des prix sur les exportations dans le cadre de l'analyse du *pass-through*.

Ainsi, la variation du change affecte les entrées et sorties du marché à l'exportation. En effet, en cas de dépréciation, les coûts variables diminuent, chaque entreprise qui n'exportait pas auparavant est susceptible d'exporter dorénavant, car les barrières à l'entrée ont diminué. Autrement dit, à qualité égale, la marge de ceux qui n'exportaient pas avant la dépréciation était très chère, c'est que la diminution du change a rendu certains exportateurs compétitifs tout d'un coup. Cela revient à la *new new* théorie de commerce selon laquelle la diminution des obstacles à l'échange permet aux entreprises exportatrices jouissant d'une productivité élevée de survivre et de se développer alors que les entreprises à faible productivité non exportatrices auront plus tendance à échouer. Cette réallocation des ressources des établissements à faible productivité aux établissements à forte productivité, augmente la productivité moyenne et fournit une source non traditionnelle de bien-être du commerce. Cette nouvelle théorie a mis l'accent sur le passage des modèles traditionnels centrés sur les échanges inter-industries à un nouveau modèle centré sur les entreprises et donc, sur les produits dans le commerce. Notre étude en termes de marge extensive s'avère particulièrement intéressante dans la mesure où l'entrée et l'expansion des firmes à forte productivité est génératrice du commerce et de nouveaux emplois (Bernard, Jensen, Redding et Schott, 2007).

Ainsi, la dépréciation du dollar aurait d'autant plus motivé l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché que rendu les entreprises performantes sur performantes, de sorte à ce qu'elles augmentent leurs exportations en termes de quantité.

Toutefois, les résultats de cette thèse doivent être considérés avec précaution. Notre travail a plusieurs limitations qui méritent d'être mises lumière :

D'abord, la décomposition spécifique par pays dans le modèle de gravité en panel, montre des coefficients estimés tarif positif pour le Liban, la Syrie et la Jordanie. Une des raisons peut être liée au fait que nous utilisons un échantillon restreint de pays de la région avec seulement 4 pays en développement. Les résultats obtenus peuvent probablement être affectés par une telle restriction de l'échantillon, qui fait que la littérature théorique du commerce ne s'applique plus aux quatre pays qui font l'objet de notre étude. Ces pays peuvent présenter des spécifications qui rendent leurs cas différents de celui du reste du monde, spécifications qui méritent de faire l'objet des études futures.

Une autre raison importante pour laquelle nous trouvons, parfois, dans certains secteurs, une relation positive, entre les tarifs émanant d'un pays et ses exportations, tient probablement à l'endogénéité des tarifs. En effet, ces résultats, parfois positifs, concernant une minorité pays, doivent être interprétés, en gardant à l'esprit, comme avec la plupart des études de gravité, les risques d'endogénéité entre commerce et tarifs (reflet d'une causalité inverse) où le peu de commerce serait à l'origine de la réduction tarifaire.

Une manière de procéder aurait été d'utiliser les variables instrumentales, ce que nos équipements informatiques n'ont pas permis. Bien que les résultats inattendus ne soient pas très fréquents, cela fera appel à des recherches ultérieures.

Ensuite, en optant pour un examen des résultats qui estiment les effets des tarifs et des accords commerciaux simultanément, les résultats obtenus ont suggéré, qu'en capturant l'effet des barrières tarifaires, l'effet de la variable RTA sur les exportations devient significatif, positif et plus important. C'est que probablement la variable RTA capte des affinités que nous n'avons pas retenues dans notre modèle de gravité, comme la religion, par exemple.

En outre, les barrières non tarifaires n'ont pas pu être prises en considération dans cette thèse, en raison de l'absence de données comparables, cette question est très importante, surtout que l'exercice de gravité nous a montré que les pays de Mashrek substituent les réductions tarifaires par des obstacles non tarifaires aux échanges commerciaux.

Enfin, le fait que notre échantillon soit limité aux petits pays en développement dollarisés a rendu la variable change pure ou exogène mais partiellement multilatérale. Pour cela, il serait

intéressant, dans l'avenir, de mesurer l'effet indirect du change multilatéral de façon plus complète, en tenant compte d'un échantillon englobant tous les pays.

Au delà du renforcement apparent de l'ouverture commerciale, il se trouve que certains pays du Mashrek maintiennent toujours leur protectionnisme sous différentes formes. Quels sont les déterminants des politiques commerciales et de change de ces pays ? Et si théoriquement la dégradation du taux de couverture commerciale est due à un affaiblissement de la compétitivité de la production, quelles sont les facteurs qui l'ont rendue non compétitive à l'heure où ces pays jouissent d'une main d'œuvre bon marché ? Quels sont les effets socio-économiques de ces politiques, notamment en termes d'emploi, de salaires, des réserves du pays en devises, etc. ?

Au cas où le Liban et la Syrie deviennent membre de l'OMC, il serait intéressant d'estimer l'impact de la politique commerciale sur le commerce et de le comparer avec l'impact actuel.

Cette étude pourrait se poursuivre par une mise en perspective de l'impact du change sur le commerce, en traitant le cas de tous les pays, ayant une monnaie nationale rattachée au dollar, à l'euro, la livre sterling et au yen.

Puisqu'une part considérable des échanges commerciaux des pays concernés par notre étude se fait auprès de l'Union européenne, valait mieux si ces pays se calaient sur l'euro ?

Bibliographie

- ABEYSINGHE Tilak & YEOK Tan Lin, Exchange Rate Appreciation and Export Competitiveness. The case of Singapore, *Applied Economics, Taylor & Francis Journals*, 1998, vol. 30(1), pages 51-55.
- ALESINA Alberto, BARRO Robert & TENREYRO Silvana, Optimal Currency Areas, *National Bureau for Economic Research chapters*, in NBER Macroeconomics Annual 2002, Volume 17, pages 301-356.
- ANDERSON James & VAN WINCOOP Eric, Gravity with Gravitas : A Solution to the Border Puzzle, *American economic review*, 2003, 93(1) : 170-192.
- ANDERSON James & VAN WINCOOP Eric, Trade Costs, *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 2004, vol. 42(3), pages 691-751.
- AL-KHAYYAT Sahar & KLEIN Dominique, *Le commerce extérieur de la Jordanie en 2012*, Rapport de l'Ambassade de France en Jordanie, Direction générale Trésor, Publications des services économiques, Amman, 2013, 4 p.
- Anonyme, *Le Dinar jordanien*, Natixis, Banque de financement et d'investissement, Services financiers spécialisés, Paris, 2012, 1 p.
- Anonyme, *Politique européenne de voisinage*, Rapport sur la Jordanie, Document de travail des services de la Commission, Commission des communautés européennes, Bruxelles, 2004, 25 p.
- Anonyme, "Texte officiel de l'Accord euro-méditerranéen, instituant une association entre la Communauté européenne et ses États membres, d'une part, et la République libanaise, d'autre part", *Journal officiel de l'Union européenne*, Mai 2006, 188 p.
- AZIZ Sami & CLEMENT Françoise, *La libéralisation du commerce extérieur égyptien et l'accord du GATT, Économie égyptienne et perspectives de paix au Proche-Orient, Bilan et perspectives de l'ajustement structurel en Egypte, Égypte / Monde arabe*, Première série n° 21, Banque centrale d'Egypte, 2008, pp. 196-212.
- BAIER Scott & BERGSTRAND Jeffrey, Bonus Vetus OLS : A Simple Method for Approximating International Trade-Cost Effects Using the Gravity Equation, *Journal of International Economics*, 2009, 77 : 77-85.
- BALDWIN Robert, *The Political Economy of US Import Policy*, Cambridge, MIT Press, 1985.
- BALDWIN Richard, *The Euro's Trade Effects*, European Central bank, 2006, Working paper series, N° 594.

- Banque centrale égyptienne, *Rapport annuel*, Egypte, 2011-2012, 151 p.
- Banque mondiale, *Lebanon trade brief*, 2008, 2 p.
- BARANGA Thomas, Fixed Exchange Rate Networks and Their Effect on Trade Flows, *Quarterly Journal of Economics*, 2009.
- BARRO Robert & TENREYRO Silvana, Economic Effects of Currency Unions, *Economic Inquiry, Western Economic Association International*, 2007, vol. 45(1), pages 1-23, 01.
- BERDIEV, KIM & CHANG, The Political Economy of Exchange Rate Regimes in Developed and Developing Countries, *European Journal of Political Economy*, 2012, 28 (1), pp. 38-53.
- BEL Jean-Pierre, *La Syrie à la croisée des chemins*, Rapports des travaux parlementaires, Rapport de groupe d'amitié n° 44, Paris, 2003, 1 p.
- BENSASSI Sami, De SOUSA José & JARREAU Joachim, Preferential Trade Agreements Proliferation : sorting out the effects, *CEPII*, 2012.
- BERNARD Andrew, JENSEN Bradford, REDDING Stephen & SCHOTT Peter, Firms in International Trade, *Journal of Economic perspectives*, 2007, 21(3) : 105-30.
- BLIN Louis, *Le renouvellement de l'accord entre l'Égypte et le Fonds monétaire international et ses conséquences*, *Égypte / Monde arabe*, Première série n° 15-16, Centre d'Etudes et de Documentation Economiques et Juridiques (CEDEJ), 2008, pp. 297-325.
- BOMBERGER William, Decolonization and Estimates of the Time Series Effect of Currency Unions, *University of Florida*, Working paper, 2002.
- BUN Maurice & KLAASSEN Franc, The Euro Effect on Trade is not as Large as Commonly Thought, *Oxford Bulletin of Economics and statistics, Department of Economics, University of Oxford*, 2008, vol. 69(4), pages 473-496.
- CAMPBELL Douglas, Estimating the impact of currency unions on trade using a dynamic gravity framework, *University Library of Munich*, Allemagne, 2011, MPRA Paper 35531 .
- CAMPBELL Douglas, Estimating the Impact of Currency Unions on Trade : Solving the Glick and Rose Puzzle, *The world Economy*, 2013, vol. 36, Issue 10, pp. 1278-1293.
- CASTILLO Jesus, PRAT Stéphanie & RENAULT Thomas, *Les risques inflationnistes : Égypte versus Maghreb*, Recherche économique n° 731, Natixis, Banque de financement et d'investissement, Services financiers spécialisés, Paris, 2011, 11 p.

- CAVES Richard, Economic Models of Political Choice : Canada's Tariff Structure, *Canadian Journal of Economics*, 1976, vol. 9, No 2 : 278-300.
- De LEPINAU Marc & COLIN Céline, *Le commerce extérieur de l'Egypte en 2011-2012*, Rapport de l'Ambassade de France en Egypte, Direction générale Trésor, Publications des services économiques, Le Caire, 2012, 7 p.
- EATON Jonathan, KORTUM Samuel & KRAMARZ Francis, Dissecting Trade : Firms, Industries, and Export Destinations, *The American Economic Review*, 2004, Vol. 94, N° 2, pp. 150-154.
- EDWARDS Sebastien, The Choice of Exchange Rate Regime in Developing and Middle Income Countries, *Univ. of Chicago Press*, 1999, pp. 9-23.
- EDWARDS Sebastien, The Determinants of the Choice Between Fixed and Flexible Exchange-Rate Regimes, *National Bureau of Economic Research* (Cambridge, MA), 1996, Working paper N° 5794.
- FERNAINI Carine, *Bilan des relations économiques libano-syriennes*, Le commerce du Levant, Février 2010, pp. 26-41.
- FINDLAY Ronald & WELLISZ Stanislaw, "Endogenous Tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare", *National Bureau of Economic Research*, pages 223-244, 1982.
- FRANKEL Jeffrey, On the Renminbi : The Choice Between Adjustment Under a Fixed Exchange Rate and Adjustment Under a Flexible Rate, *National Bureau of Economic Research*, 2005, Working paper N° 11274.
- FRANKEL Jeffrey & ROSE Andrew, An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income, *The quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 2002, vol. 117(2), pages 437-466.
- GAULIER Guillaume, LAHRECHE-REVIL Amina & MEJEAN Isabelle, Exchange-Rate Pass-Through at the Product Level, *Canadian Journal of Economics*, Canadian Economics Association, 2008, vol. 41(2), pages 425-449.
- GHIRONI Fabio & MELITZ Marc, International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms, *National Bureau of Economic Research*, 2004, Working paper, N° 10540.
- GLICK Reuven & ROSE Andrew, "Does a Currency Union Affect Trade ? The Time-Series Evidence", *European Economic Review*, 2002, vol. 46, 1125-1151.

- HEAD Keith & MAYER Thierry, Gravity Equations : Workhorse, Toolkit, and Cookbook, *Centre for Economic Policy Research*, 2013.
- HILLMAN Arye, Declining Industries and Political-Support Protectionist Motives, *American Economic Review*, *American Economic Association*, 1982, vol. 72(5), pages 1180-87.
- HILLMAN Arye & RILEY John, Politically Contestable Rents and Transfers, *Economics and Politics*, *Wiley Blackwell*, 1989, vol. 1(1), pages 17-39, 03.
- JARREAU Joachim, Economic Integration in the EuroMed : Current Status and Review of Studies, *CEPII*, 2011, Working paper N° 2011-07.
- KLEIN Michael, Dollarization and Trade, *Journal of International Money and Finance*, *Elsevier*, 2005, vol. 24(6), pages 935-943.
- KLEIN Michael & SHAMBAUGH Jay, Fixed Exchange Rates and Trade, *Journal of International Economics*, *Elsevier*, 2006, vol. 70(2), 359-83.
- KRUEGER Anne, Lessons From Asian Financial Experience. In : Federal Reserve Bank, *Asia economic policy and the global financial crisis conference*, Santa Barbara, 18-20 octobre 2009, Federal Reserve Bank of San Francisco, juillet 2009, 42 pages.
- KRUEGER Anne, *La détermination des taux de change*, Economica, Paris 1985.
- LEVY YEYATI Eduardo & STURZENEGGER Federico, Monetary and Exchange Rate Policies, *Handbook of Development Economics*, Elsevier, 2010.
- MAGEE Stephen & BROCK William, The Economics of Special-Interest Politics : The Case of the Tariff, *American economic review*, 1978, vol. 68, 246-250.
- MAGEE Stephen, BROCK William & YOUNG Leslie, Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory, Cambridge University Press, 1989.
- MARKIEWICZ Agnieszka, Choice of Exchange Rate Regime in Transition Economies : An Empirical Analysis, *Journal of Comparative Economics*, 2006, vol. 34.
- MARKIEWICZ Agnieszka, How Central and Eastern European Countries Choose Exchange Rate Regime, *Focus on European Economic Integration*, 2006, vol. 2(6).
- MAROUN Ibrahim, *60 ans de politique de change au Liban (1947-2006)*, Centre d'Etudes de Développement International et des Mouvements Economiques et Sociaux (CEDIMES), Beyrouth, 2006, 267 p.
- MAYER Wolfgang, Endogenous Tariff Formation, *American Economic Review*, 1984, vol. 74, issue 5, pages 970-85.
- MELITZ Marc, The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, 2003, vol. 71(6) : 1695-1725.

- Ministère de l'Economie et du Commerce du Liban, La douane libanaise, *Les tarifs nationaux*, Liban, 2008.
- MIRZA Daniel & ERKEL-ROUSSE Hélène, Import Price Elasticities : Reconsidering the Evidence, *Canadian Journal of Economics*, *Canadian Economics Association*, 2002, vol. 35(2), pages 282-306.
- MIRZA Daniel ed., The Cost of the Non-Mediterranean, *Centre d'Information et de Recherche sur l'Economie Mondiale (CIREM)*, *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)*, *Agence Française de Développement (AFD)*, *Direction générale du Trésor, Ministère français des finances*, 2011.
- NIGRABATWARE Augustin, *Les taux de change flottants et les pays sous-capitalisés*, Éditions Universitaires, Fribourg, Suisse, 1986.
- NITSCH Volker, Currency Union Entries and Trade, *Free University Berlin, School of Business & Economics*, 2005, Discussion papers 2005 / 9.
- PAKKO Michael & WALL Howard, Reconsidering The Trade-Creating Effects of a Currency Union, Review, *Federal Reserve Bank of St Louis*, 2001, pages 37-46.
- PERSSON Torsten, Currency Unions and Trade : How Large is the Treatment Effect ?, *Economic Policy*, 2001, vol. 16, Issue 33, pages 433-462.
- ROSE Andrew & VAN WINCOOP Eric, National Money as a Barrier to International Trade the Real Case for Currency Union, *American Economic Review*, *American Economic Association*, 2001, vol. 91(2), pages 386-390.
- ROSE Andrew, One Money, One Market : Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, *National Bureau of Economic Research*, 1999, Working paper N° 7432.
- TREFLER Daniel, Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection : An Econometric Study of US Import Policy, *JPE*, 1993, vol. 101, pp. 138-160.
- ULLMANN Philippe & MELEY Françoise, *Fiche de synthèse : Le commerce extérieur égyptien et les échanges commerciaux franco-égyptiens*, Rapport de l'Ambassade de France en Egypte - Mission économique, Le Caire, 2013, 4 p.
- Le magazine Le moniteur du commerce international, référence du 17 / 02 / 2014, in <http://lemoci.com/Liban/Presentation/011-47673-Liban.html>
- Le magazine Le moniteur du commerce international, référence du 17 / 02 / 2014, in <http://www.lemoci.com/011-48003-Presentation-generale-Syrie.html>
- Le magazine Le moniteur du commerce international, référence du 17 / 02 / 2014, in <http://lemoci.com/Jordanie/Presentation/011-47618-Jordanie.html>

Le magazine Le moniteur du commerce international, référence du 17 / 02 / 2014, in
<http://lemoci.com/Egypte/Presentation/011-47409-Egypte.html>

Berytech technological pole, référence du 10 / 03 / 2014 in
http://www.1stlebanon.net/contenu/context_fra.html

Annexes

Annexe 1 Exportations sectorielles à 4 dimensions

Tableau A1 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOPi		0.400*** (0.00958)	0.496*** (0.0103)	0.667*** (0.0105)	1.047*** (0.0130)	-0.764*** (0.0267)
IGDPihab		-1.371*** (0.0123)	-1.579*** (0.0144)	-0.725*** (0.0150)	-0.966*** (0.0177)	-2.093*** (0.0288)
IPOPj		0.246*** (0.00211)	0.303*** (0.00283)	0.130*** (0.00295)	0.312*** (0.00277)	0.102*** (0.00321)
IGDPjhab		-0.125*** (0.00293)	-0.226*** (0.00371)	-0.452*** (0.00510)	-0.199*** (0.00358)	-0.562*** (0.00593)
ldistw	0.255*** (0.00588)	-0.218*** (0.00573)	-0.426*** (0.00610)	-0.540*** (0.00703)	-0.377*** (0.00632)	-0.713*** (0.00794)
comlang_off	-0.699*** (0.0120)	-0.606*** (0.0116)	-0.559*** (0.0120)	-0.934*** (0.0142)	-0.566*** (0.0122)	-0.864*** (0.0133)
contig	0.785*** (0.0212)	-1.385*** (0.0269)	-1.953*** (0.0264)	-2.299*** (0.0343)	-1.704*** (0.0278)	-2.848*** (0.0390)
IGDPi	0.237*** (0.0106)					
IGDPj	-0.0205*** (0.00220)					
ltarif			-0.263*** (0.00377)		-0.333*** (0.00454)	
lagltarif				0.419*** (0.00476)		0.449*** (0.00459)
MRltarifj					0.000651*** (1.67e-05)	-0.00141*** (2.43e-05)
Constant	-2.831*** (0.206)	-4.153*** (0.181)	-5.153*** (0.195)	-3.019*** (0.192)	-14.11*** (0.239)	20.93*** (0.467)
Adjusted R-squared	0.053	0.290	0.371	0.353	0.379	0.390

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Les variables multilatérales colonie, langue et frontières communes sont entachées de multi colinéarité (colonne 5) ; Les variables multilatérales colonie, langue, distance et frontières communes sont entachés de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau A1 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOPi	-3.473** (1.584)	0.418 (6.589)	-3.246** (1.585)	0.00573 (6.590)
IGDPi _{hab}	1.510*** (0.385)	0.0470 (0.977)	1.443*** (0.394)	-0.119 (0.975)
IPOPj	-0.472 (0.786)	-0.364 (0.319)	-0.478 (0.788)	-0.316 (0.319)
IGDPj _{hab}	-0.156 (0.160)	0.597** (0.267)	-0.163 (0.160)	0.679** (0.268)
ldistw	0.380 (0.306)	0.832*** (0.306)	0.116 (0.310)	0.859*** (0.313)
contig	-0.0775 (0.126)	0.147 (0.136)	-0.0673 (0.129)	0.0147 (0.139)
comlang_off	-1.320*** (0.248)	-0.500** (0.242)	-1.320*** (0.245)	-0.454* (0.241)
ltarif	-0.0307 (0.0258)		-0.525 (0.471)	
lagltarif		-0.102*** (0.0283)		0.551** (0.275)
ltarifj			0.603 (0.471)	
ltarifl			0.406 (0.472)	
ltarifs			0.573 (0.473)	
lagltarifj				-0.734*** (0.281)
lagltarifl				-0.726*** (0.277)
lagltarifs				-0.514* (0.278)
Constant	53.46	-5.381 (580.3)	67.86	1.108 (1,425)
Adjusted R-squared	0.965	0.941	0.965	0.942

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Tableau A1 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		0.224*** (0.00310)	0.169*** (0.00328)	0.511*** (0.00444)	1.037*** (0.00416)	1.170*** (0.00397)
IGDP _i hab		-0.0745*** (0.00343)	-0.0141*** (0.00364)	-0.0312*** (0.00529)	0.979*** (0.00520)	1.029*** (0.0118)
IPOP _j		0.0986*** (0.000679)	0.0674*** (0.000737)	0.0813*** (0.000904)	0.0506*** (0.000715)	0.0633*** (0.000884)
IGDP _j hab		0.110*** (0.000800)	0.0939*** (0.00118)	0.0929*** (0.00127)	0.100*** (0.00117)	0.0875*** (0.00125)
ldistw	-0.172*** (0.00177)	-0.158*** (0.00176)	-0.179*** (0.00209)	-0.240*** (0.00258)	-0.217*** (0.00208)	-0.269*** (0.00261)
contig	0.584*** (0.0137)	0.482*** (0.0137)	0.881*** (0.0189)	0.782*** (0.0195)	0.821*** (0.0187)	0.783*** (0.0195)
comlang_off	0.201*** (0.00351)	0.294*** (0.00354)	0.192*** (0.00417)	0.211*** (0.00459)	0.226*** (0.00415)	0.165*** (0.00463)
ltarif			-0.0755*** (0.00137)		-0.0795*** (0.00144)	
MRcontig _{ij}					-330.2*** (1.951)	-268.1*** (2.299)
MRcomlang_off _{ij}					-0.213*** (0.0377)	-17.69*** (0.765)
MRcurcol _{ij}					-1,543*** (38.19)	610.9 (1,545)
MRltarif _{ij}					0.00124*** (4.15e-06)	0.000910*** (3.45e-06)
IGDP _i	0.170*** (0.00305)					
IGDP _j	0.104*** (0.000582)					
lagltarif				-0.0901*** (0.00181)		-0.115*** (0.00183)
Constant	-0.899*** (0.0527)	-1.530*** (0.0528)	-0.308*** (0.0545)	-5.300*** (0.0739)	-12.30*** (0.0643)	-14.66*** (0.0673)
Adjusted R-squared	0.038	0.046	0.051	0.095	0.095	0.117

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La distance multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau A1 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	5.469*** (0.176)	-24.77*** (0.838)	5.893*** (0.177)	-35.09*** (0.811)
IGDP _i hab	1.962*** (0.0338)	6.577*** (0.137)	1.840*** (0.0338)	8.259*** (0.132)
IPOP _j	-4.686*** (0.0828)	0.239*** (0.0894)	-3.940*** (0.0865)	0.157* (0.0894)
IGDP _j hab	-0.525*** (0.0168)	-0.599*** (0.0273)	-0.652*** (0.0174)	-0.384*** (0.0277)
ldistw	5.400*** (0.0468)	8.013*** (0.0528)	5.551*** (0.0474)	8.272*** (0.0552)
contig	-0.700*** (0.0309)	-0.755*** (0.0310)	-0.694*** (0.0320)	-0.766*** (0.0313)
comlang_off	-0.618*** (0.00927)	-1.041*** (0.0122)	-0.647*** (0.00991)	-1.219*** (0.0132)
ltarif	-0.0245*** (0.00221)		-1.020*** (0.0746)	
lagltarif		0.327*** (0.00477)		-1.296*** (0.0914)
ltarif _j			1.044*** (0.0747)	
ltarif _l			0.985*** (0.0747)	
ltarifs			0.683*** (0.0750)	
lagltarif _j				1.615*** (0.0916)
lagltarif _l				1.787*** (0.0917)
lagltarifs				1.394*** (0.0918)
Constant	-152.7 (3,090)	363.6 (1,408)	-165.5	541.8
Adjusted R-squared	0.785	0.785	0.788	0.787

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Tableau A1 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		1.448*** (0.0149)	0.759*** (0.0104)	-0.311*** (0.00509)	0.266*** (0.00396)	
IGDP _i hab		-0.916*** (0.0167)	-0.317*** (0.0125)			
IPOP _j		0.196*** (0.00235)	0.214*** (0.00249)	0.463*** (0.00298)	0.201*** (0.00245)	0.463*** (0.00298)
IGDP _j hab		0.0834*** (0.00249)	-0.132*** (0.00344)	0.0243*** (0.00390)	-0.0828*** (0.00352)	0.0242*** (0.00390)
IDistw	-0.527*** (0.00512)	-0.511*** (0.00456)	-0.311*** (0.00507)	-0.420*** (0.00705)	-0.182*** (0.00527)	-0.420*** (0.00705)
Comlang_off	-2.267*** (0.00943)	-1.580*** (0.00936)	-0.523*** (0.0105)	-1.727*** (0.00975)	-0.604*** (0.0103)	-1.728*** (0.00976)
Contig	0.688*** (0.0212)	0.361*** (0.0175)	-0.368*** (0.0137)	1.216*** (0.0182)	-0.102*** (0.0143)	1.215*** (0.0182)
IGDP _i	1.928*** (0.0163)					
IGDP _j	0.121*** (0.00206)					
ITarif			-0.344*** (0.00278)		-0.268*** (0.00280)	
LagITarif				-0.170*** (0.00443)		-0.170*** (0.00443)
MRcomlang_offij					-73.49*** (0.564)	
MRITarifij					-0.000799*** (5.79e-06)	-0.00128*** (2.15e-05)
MRcurcolij						7.856e+07*** (3.138e+06)
Constant	-25.05*** (0.278)	-16.65*** (0.256)	-10.16*** (0.180)	3.584*** (0.0721)	-3.926*** (0.0711)	-2.065*** (0.0795)
Adjusted R-squared	0.141	0.251	0.160	0.203	0.181	0.203

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Les variables multilatérales colonie, frontière et distance ainsi que le PIB par habitant du pays exportateur sont entachés de multi colinéarité (colonne 5) ; la population du pays exportateur, le PIB par habitant du pays exportateur, les variables multilatérales frontières, langue et distance sont entachés de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau A1 6. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	3.130*** (0.0707)	0.300*** (0.00202)	0.0275 (0.0215)	0.304*** (0.00503)
IPOP _j	-10.52*** (0.115)	0.604*** (0.00963)	-14.48*** (0.121)	0.604*** (0.00963)
IGDP _j hab	1.216*** (0.0355)	-0.516*** (0.147)	1.251*** (0.0340)	-0.516*** (0.147)
IDist _w	0.692*** (0.0323)	0.683*** (0.0788)	0.826*** (0.0300)	0.683*** (0.0788)
Contig	3.581*** (0.0215)	5.488*** (0.280)	3.971*** (0.0237)	5.489*** (0.280)
Comlang_off	3.073 (2.363)	-1.061*** (0.280)	3.253 (2.331)	-1.061*** (0.280)
ITarif	0.717*** (0.00346)		-3.930*** (0.0704)	
LagITarif		0.000195 (0.000127)		0.00411 (0.00401)
ITarif _j			4.281*** (0.0676)	
ITarif _l			4.891*** (0.0714)	
ITarifs			4.660*** (0.0705)	
LagITarif _j				-0.00394 (0.00402)
Constant	114.9*** (0.922)	-17.94*** (0.946)	222.3*** (1.934)	-18.00*** (0.946)
Adjusted R-squared	0.753	0.999	0.755	0.999

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Annexe 2 Importations sectorielles à 4 dimensions

Tableau A2 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		1.746*** (0.0189)	1.921*** (0.0216)	0.912*** (0.0493)	1.820*** (0.0214)	-0.325*** (0.0575)
IGDP _i hab		-1.245*** (0.0137)	-1.190*** (0.0128)	0.184*** (0.0188)	-0.805*** (0.0150)	1.127*** (0.0348)
IPOP _j		0.666*** (0.00835)	1.347*** (0.0198)	-0.699*** (0.0282)	1.176*** (0.0211)	
IGDP _j hab		0.0222 (0.0368)	0.868*** (0.0432)	-2.530*** (0.0451)	-1.142*** (0.0544)	-6.831*** (0.117)
ldistw	1.124*** (0.0127)	0.725*** (0.0137)	0.744*** (0.0138)	-0.769*** (0.0266)	0.754*** (0.0126)	0.0176 (0.0259)
comlang_off	2.933*** (0.0186)	-0.158*** (0.0385)	2.906*** (0.0902)	-1.732*** (0.116)	2.519*** (0.0920)	1.299*** (0.175)
contig	2.271*** (0.0961)	3.035*** (0.110)	0.0990 (0.167)	-1.404*** (0.152)	-0.0724 (0.182)	2.490*** (0.201)
IGDP _i	-0.155*** (0.00805)					
IGDP _j	0.705*** (0.00843)					
ltarif			1.685*** (0.0401)		0.828*** (0.0443)	
lagltarif				-0.647*** (0.0330)		-0.798*** (0.0501)
MRcontig _{ij}					-319.0*** (4.583)	-947.3*** (17.40)
MRcurcol _{ij}					1,197 (2,790)	-4,485*** (348.3)
MRltarif _{ij}					-0.000761*** (9.81e-05)	0.00289*** (0.000124)
MRldistw _{ij}						-0.220*** (0.00704)
Constant	-16.30*** (0.191)	-41.09*** (0.280)	-51.51*** (0.396)	8.563*** (1.007)	-47.20*** (0.414)	17.97*** (0.923)
Adjusted R-squared	0.215	0.465	0.532	0.273	0.576	0.596

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La langue commune multilatérale est entachée de multi colinéarité (colonne 5) ; la population du pays importateur et la langue multilatérale sont entachées de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau A2 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6	(5) EF6'
IPOP _i	-21.82*** (2.016)	13.84*** (4.355)	-21.95*** (2.010)	-21.95*** (2.010)	12.45*** (4.412)
IGDP _i hab	-0.0497 (0.235)	0.329 (0.503)	-0.141 (0.235)	-0.141 (0.235)	0.119 (0.509)
IPOP _j	16.45*** (2.770)	-40.02*** (9.954)	17.46*** (2.773)	17.46*** (2.773)	-32.00*** (10.31)
IGDP _j hab	-2.430*** (0.414)	3.630*** (1.267)	-2.437*** (0.414)	-2.437*** (0.414)	2.565* (1.331)
ldistw	-0.953*** (0.232)	-1.841*** (0.233)	-0.926*** (0.232)	-0.926*** (0.232)	-1.894*** (0.237)
contig	0.923*** (0.176)	0.223 (0.179)	0.913*** (0.176)	0.913*** (0.176)	0.133 (0.189)
comlang_off	1.386 (1.046)	2.778** (1.134)	1.407 (1.058)	1.407 (1.058)	2.739** (1.128)
ltarif	-0.214*** (0.0616)		-0.160** (0.0622)	-0.160** (0.0622)	
lagltarif		-0.351*** (0.0659)			-0.611*** (0.109)
fe_imp4		124.3*** (30.64)			98.43*** (31.87)
fe_exp27		55.06*** (19.08)	-105.3*** (9.545)	-105.3*** (9.545)	54.83*** (20.90)
ltarif _j			-0.495*** (0.190)	-0.495*** (0.190)	
ltarif _l			-0.650 (1.269)	-0.650 (1.269)	
ltarif _s			-2.773*** (1.036)	-2.773*** (1.036)	
lagltarif _j					0.101 (0.162)
lagltarif _l					0.354** (0.143)
lagltarif _s					0.721*** (0.194)
Constant	15.58 (34.05)	363.2*** (139.6)	104.6*** (33.36)	104.6*** (33.36)	264.0* (146.3)
Adjusted R-squared	0.959	0.858	0.959	0.959	0.859

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Tableau A2 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		0.105*** (0.00208)	0.0828*** (0.00236)	0.0112*** (0.00248)	0.0620*** (0.00240)	-0.00730*** (0.00254)
IGDP _i hab		0.433*** (0.00247)	0.444*** (0.00270)	0.611*** (0.00335)	0.406*** (0.00283)	0.581*** (0.00340)
IPOP _j		-0.280*** (0.00465)	-0.252*** (0.00558)	-0.711*** (0.00616)	-0.327*** (0.0222)	
IGDP _j hab		-1.391*** (0.00885)	-1.555*** (0.0103)	-2.388*** (0.0114)	-1.382*** (0.0117)	-2.085*** (0.0132)
ldistw	0.274*** (0.00373)	0.410*** (0.00369)	0.328*** (0.00429)	0.562*** (0.00536)	0.366*** (0.00495)	0.594*** (0.00581)
contig	1.430*** (0.0168)	1.320*** (0.0164)	1.131*** (0.0202)	0.467*** (0.0243)	0.729*** (0.0215)	0.229*** (0.0259)
comlang_off	1.179*** (0.00877)	1.602*** (0.00839)	1.441*** (0.00963)	2.599*** (0.0133)	1.293*** (0.0104)	2.289*** (0.0134)
ltarif			-0.126*** (0.00346)		-0.123*** (0.00353)	
MRcontig _{ij}					70.75*** (8.029)	-35.41*** (5.219)
MRcomlang_off _{ij}					0.0943 (0.0945)	0.911*** (0.176)
MRcurcol _{ij}					10,556 (10,651)	-150.3*** (5.457)
MRltarif _{ij}					-0.000354*** (1.12e-05)	-0.000345*** (1.11e-05)
IGDP _i	0.224*** (0.00199)					
IGDP _j	0.114*** (0.00420)					
lagltarif				-0.181*** (0.00422)		-0.167*** (0.00445)
MRldistw _{ij}						-0.0847*** (0.00166)
Constant	-6.080*** (0.0737)	2.196*** (0.0908)	2.587*** (0.104)	9.834*** (0.107)	3.570*** (0.429)	-1.361*** (0.0710)
Adjusted R-squared	0.078	0.160	0.177	0.263	0.182	0.260

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La population du pays importateur est entachée de multi colinéarité (colonne 6).

Tableau A2 4. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	-4.700*** (0.324)	8.527*** (0.498)	-4.821*** (0.321)	8.061*** (0.521)
IGDP _i hab	-0.325*** (0.0407)	0.735*** (0.0851)	-0.311*** (0.0420)	0.485*** (0.0860)
IPOP _j	11.79*** (0.385)	14.43*** (1.555)	13.18*** (0.394)	21.18*** (1.627)
IGDP _j hab	-2.434*** (0.0429)	-6.551*** (0.185)	-2.731*** (0.0451)	-7.426*** (0.193)
ldistw	-3.420*** (0.0422)	-2.638*** (0.0548)	-3.214*** (0.0444)	-2.520*** (0.0568)
contig	0.303*** (0.0343)	-1.144*** (0.0440)	0.348*** (0.0343)	-1.142*** (0.0445)
comlang_off	1.743*** (0.130)	0.620** (0.284)	1.522*** (0.128)	0.485* (0.290)
ltarif	-0.0159 (0.0102)		0.155*** (0.0143)	
lagltarif		0.0175 (0.0120)		-0.202*** (0.0162)
ltarif _j			-0.242*** (0.0231)	
ltarif _l			-0.622*** (0.0315)	
ltarifs			-0.233*** (0.0170)	
lagltarif _j				0.406*** (0.0272)
lagltarif _l				0.129*** (0.0399)
lagltarifs				0.394*** (0.0191)
Constant	-90.66*** (5.515)	-284.6*** (23.65)	-115.2*** (5.794)	-381.2*** (24.43)
Adjusted R-squared	0.730	0.766	0.731	0.767

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (3) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Tableau A2 5. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales (MCO)

VARIABLES	(1) MCO1	(2) MCO2	(3) MCO3	(4) MCO3'	(5) MCO4	(6) MCO4'
IPOP _i		-0.0994*** (0.00422)	0.0730*** (0.00432)	-0.330*** (0.00869)	-0.0105** (0.00449)	-0.569*** (0.00971)
IGDP _i hab		0.104*** (0.00476)	0.122*** (0.00512)	-0.252*** (0.00499)	-0.0381*** (0.00507)	-0.221*** (0.00446)
IPOP _j		0.347*** (0.00548)	0.267*** (0.00646)	1.490*** (0.0156)		
IGDP _j hab		0.250*** (0.0141)	0.389*** (0.0206)	2.535*** (0.0401)	0.764*** (0.0207)	2.706*** (0.0283)
ldistw	0.0589*** (0.00803)	0.0955*** (0.00817)	-0.374*** (0.00854)	-1.239*** (0.0121)	-0.165*** (0.00889)	-1.045*** (0.0176)
comlang_off	1.399*** (0.0234)	1.537*** (0.0243)	0.779*** (0.0274)	-2.989*** (0.0274)	-1.300*** (0.0271)	-1.476*** (0.0213)
contig	-0.970*** (0.0238)	-0.917*** (0.0222)	-1.926*** (0.0291)	0.746*** (0.0220)	-2.382*** (0.0257)	-1.532*** (0.0282)
IGDP _i	-0.0329*** (0.00353)					
IGDP _j	0.376*** (0.00565)					
ltarif			-0.511*** (0.00875)		-0.600*** (0.00886)	
lagltarif				-0.0278*** (0.00684)		-0.0133** (0.00609)
MRldistw _{ij}					0.0349*** (0.00117)	0.111*** (0.00183)
MRcontig _{ij}					109.9*** (2.411)	658.3*** (3.122)
MRltarif _{ij}					-0.00192*** (1.23e-05)	0.00248*** (5.11e-05)
Constant	-3.005*** (0.0966)	-1.855*** (0.0833)	-0.765*** (0.0893)	-8.032*** (0.271)	2.332*** (0.0899)	16.25*** (0.139)
Adjusted R-squared	0.057	0.061	0.088	0.268	0.140	0.354

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La population du pays importateur et les variables multilatérales colonie, langue commune sont entachées de multi colinéarité (colonnes 5 et 6).

Tableau A2 6. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales (Panel)

VARIABLES	(1) EF5	(2) EF5'	(3) EF6	(4) EF6'
IPOP _i	0.0691*** (0.00554)	11.92*** (0.0375)	-0.102*** (0.00552)	11.92*** (0.0375)
IGDP _i hab	-0.521*** (0.0293)	3.422*** (0.00901)	-0.183*** (0.0314)	3.422*** (0.00901)
IPOP _j	-49.86*** (0.791)	-25.21*** (0.107)	-39.56*** (0.734)	-25.22*** (0.107)
IGDP _j hab	7.551*** (0.0825)	-61.68*** (0.249)	9.940*** (0.0575)	-61.68*** (0.252)
ldistw	-2.728*** (0.0192)	-30.87*** (0.0953)	-2.258*** (0.0170)	-30.87*** (0.0954)
contig	-0.165*** (0.0209)	-6.869*** (0.0186)	0.248*** (0.0182)	-6.869*** (0.0186)
comlang_off	-2.026*** (0.0159)		-0.943*** (0.0146)	
ltarif	0.724*** (0.00980)		1.509*** (0.0132)	
lagltarif		0.00152 (0.00310)		-0.000107 (0.00427)
ltarif _j			-3.467*** (0.0207)	
ltarif _l			-3.020*** (0.0129)	
ltarifs			1.865*** (0.0133)	
lagltarif _j				0.0160** (0.00693)
lagltarif _l				0.000199 (0.0195)
lagltarifs				0.000126 (0.00436)
Constant	772.9*** (11.78)	568.7*** (2.303)	603.7*** (10.98)	568.7*** (2.304)
Adjusted R-squared	0.645	0.808	0.777	0.808

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (4) portent sur l'ensemble de l'échantillon, en intégrant l'effet fixe pays et produit (SH2).

Les spécifications (2) et (4) fournissent une décomposition par pays.

Annexe 3 Exportations sectorielles à 3 dimensions

Tableau A3 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations agricoles

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 $X_{ijt\ mean}$	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' X_{ijt}	(5) MCO2' $X_{ijt\ mean}$	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOP _i	0.0226 (0.0317)	0.119*** (0.0180)	-0.0965*** (0.0161)			
IPOP _j	0.645*** (0.00352)	0.517*** (0.00326)	0.128*** (0.00122)	0.897*** (0.0141)	0.516*** (0.00898)	0.380*** (0.00799)
IGDP _j hab	0.419*** (0.00546)	0.341*** (0.00470)	0.0780*** (0.00297)	0.775*** (0.0155)	0.343*** (0.0109)	0.432*** (0.00827)
ldistw	-0.524*** (0.0102)	-0.402*** (0.00844)	-0.123*** (0.00406)	-1.047*** (0.0213)	-0.378*** (0.0171)	-0.669*** (0.0123)
contig	1.620*** (0.0282)	1.269*** (0.0232)	0.351*** (0.0130)	1.331*** (0.0530)	1.296*** (0.0474)	0.0355 (0.0332)
comlang_off	1.672*** (0.0174)	0.667*** (0.0138)	1.005*** (0.00898)	3.541*** (0.0537)	1.612*** (0.0371)	1.929*** (0.0316)
ltarif_i_j_t_mean	-0.736*** (0.00394)	-0.0659*** (0.00354)	-0.670*** (0.00227)			
MRldistwij	-0.0398*** (0.00153)	-0.0385*** (0.000949)	-0.00130* (0.000755)	4.412*** (0.0983)	2.442*** (0.0720)	1.970*** (0.0489)
MRcontigij	216.7*** (7.815)	82.95*** (6.337)	133.8*** (3.240)			
MRcomlang_offij	0.304*** (0.0136)	0.266*** (0.00923)	0.0381*** (0.00616)	-28.12*** (4.748)	-6.701*** (2.302)	-21.42*** (3.376)
MRcurcolij	-502.6*** (25.85)	-763.2*** (23.53)	260.6*** (8.854)			
MRltarifij	-0.000823*** (2.80e-05)	-0.000611*** (1.60e-05)	-0.000212*** (1.42e-05)	0.0193*** (0.000325)	0.00914*** (0.000231)	0.0102*** (0.000172)
lagltarif_i_j_t_mean				-0.162*** (0.00867)	-0.0529*** (0.00691)	-0.109*** (0.00482)
Constant	-1.297** (0.513)	-5.205*** (0.310)	3.908*** (0.256)	-0.277 (0.202)	-2.161*** (0.141)	1.884*** (0.167)
Adjusted R-squared	0.672	0.453	0.857	0.619	0.402	0.533

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Le PIB par habitant du pays exportateur est entaché de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la population du pays exportateur et la variable multilatérale frontières sont entachées de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Tableau A3 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations industrielles

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 $X_{ijt\ mean}$	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' X_{ijt}	(5) MCO2' $X_{ijt\ mean}$	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOP _i	0.445*** (0.00615)	0.288*** (0.00696)	0.157*** (0.00136)			
IPOP _j	0.762*** (0.000977)	0.558*** (0.000789)	0.204*** (0.000431)	1.185*** (0.00139)	0.599*** (0.00104)	0.586*** (0.000631)
IGDP _j hab	0.269*** (0.00116)	0.280*** (0.000909)	-0.0114*** (0.000558)	0.832*** (0.00200)	0.264*** (0.00154)	0.568*** (0.000920)
ldistw	-0.487*** (0.00173)	-0.311*** (0.00135)	-0.176*** (0.000947)	-0.943*** (0.00277)	-0.200*** (0.00240)	-0.742*** (0.00147)
contig	0.0369*** (0.00655)	0.107*** (0.00493)	-0.0703*** (0.00323)	0.377*** (0.00917)	-0.271*** (0.00873)	0.647*** (0.00477)
comlang_off	1.502*** (0.00339)	0.724*** (0.00264)	0.778*** (0.00200)	2.060*** (0.00657)	0.616*** (0.00434)	1.445*** (0.00502)
ltarif_i_j_t_mean	-0.648*** (0.00112)	0.0220*** (0.000757)	-0.670*** (0.000731)			
MRldistwij	0.0261*** (0.000400)	0.00875*** (0.000427)	0.0173*** (0.000104)	0.113*** (0.00262)	0.0329*** (0.00198)	0.0799*** (0.000774)
MRcontigij	49.80*** (2.263)	-19.17*** (2.140)	68.97*** (0.715)			
MRcomlang_offij	-0.0989*** (0.00302)	0.0126*** (0.00326)	-0.111*** (0.000759)	141.1*** (0.860)	128.1*** (0.699)	13.02*** (0.356)
MRcurcolij	1.026*** (5.696)	381.9*** (5.159)	644.4*** (2.243)			
MRltarifij	0.000936*** (5.33e-06)	0.000818*** (5.88e-06)	0.000118*** (1.27e-06)	0.00583*** (1.05e-05)	0.00667*** (7.93e-06)	-0.000843*** (3.32e-06)
IGDP _i hab				5.317*** (0.0594)	16.67*** (0.0473)	-11.36*** (0.0196)
lagltarif_i_j_t_mean				0.305*** (0.00423)	0.438*** (0.00332)	-0.133*** (0.00175)
Constant	-6.327*** (0.0966)	-6.755*** (0.108)	0.427*** (0.0228)	-6.026*** (0.0650)	-12.23*** (0.0533)	6.208*** (0.0285)
Adjusted R-squared	0.735	0.400	0.893	0.650	0.397	0.743

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Le PIB par habitant du pays exportateur est entaché de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la population du pays exportateur et la variable multilatérale frontière sont entachées de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Tableau A3 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les exportations minérales

VARIABLES	(1) MCO1 X_{ijt}	(2) MCO2 $X_{ijt\ mean}$	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' X_{ijt}	(5) MCO2' $X_{ijt\ mean}$	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOPi	0.472*** (0.00351)	0.473*** (0.00351)	-0.00125*** (2.09e-05)			
IPOPj	0.167*** (0.00222)	0.166*** (0.00222)	0.000891*** (1.46e-05)	0.563*** (0.00307)	0.563*** (0.00307)	-0.000136*** (2.15e-06)
IGDPjhab	-0.205*** (0.00298)	-0.207*** (0.00298)	0.00145*** (1.93e-05)	-0.0621*** (0.00393)	-0.0621*** (0.00393)	-2.67e-05*** (1.45e-06)
IDistw	-0.194*** (0.00466)	-0.194*** (0.00466)	-0.000240*** (1.06e-05)	-0.234*** (0.00588)	-0.234*** (0.00588)	0.000372*** (8.21e-06)
Contig	-0.429*** (0.0132)	-0.432*** (0.0132)	0.00235*** (3.25e-05)	1.802*** (0.0200)	1.801*** (0.0200)	0.00128*** (1.75e-05)
Comlang_off	-0.510*** (0.00950)	-0.511*** (0.00950)	0.000967*** (2.55e-05)	-1.549*** (0.00949)	-1.550*** (0.00949)	0.000820*** (8.15e-06)
ITarif_i_j_t_mean	-0.463*** (0.00158)	-0.464*** (0.00159)	0.00106*** (1.32e-05)			
MRcomlang_offij	-96.26*** (0.541)	-96.27*** (0.541)	0.0149*** (0.000844)			
MRITarifij	-0.000864*** (4.65e-06)	-0.000865*** (4.65e-06)	5.76e-07*** (1.47e-08)	-0.00269*** (1.91e-05)	-0.00269*** (1.91e-05)	1.16e-07*** (1.59e-08)
LagITarif_i_j_t_mean				-0.833*** (0.00571)	-0.833*** (0.00571)	-0.000337*** (4.46e-06)
MRcurcolij				-3.460e+08*** (2.664e+06)	-3.459e+08*** (2.665e+06)	-81,117*** (3,258)
Constant	1.673*** (0.0659)	-6.875*** (0.0659)	8.547*** (0.000184)	1.089*** (0.0769)	-7.448*** (0.0770)	8.537*** (5.03e-05)
Adjusted R-squared	0.408	0.409	0.070	0.250	0.250	0.044

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Le PIB par habitant du pays exportateur, les variables multilatérales distance, colonie et frontières sont entachés de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la population du pays exportateur, le PIB par habitant du pays exportateur, les variables multilatérales distance, langue et frontières sont entachés de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Annexe 4 Importations sectorielles à 3 dimensions

Tableau A4 1. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations agricoles

VARIABLES	(1) MCO1 M_{ijt}	(2) MCO2 $M_{ijt\ mean}$	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' M_{ijt}	(5) MCO2' $M_{ijt\ mean}$	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOP _i	2.042*** (0.0130)	2.058*** (0.0135)	-0.0165*** (0.00151)	-1.922*** (0.422)	0.965** (0.409)	-2.887*** (0.507)
IGDP _i hab	-1.029*** (0.0132)	-0.996*** (0.0139)	-0.0332*** (0.00190)			
IPOP _j	0.313*** (0.0148)	-0.278*** (0.0152)	0.591*** (0.00255)	0.621*** (0.212)	2.503*** (0.109)	-1.882*** (0.231)
IGDP _j hab	-1.987*** (0.0286)	-1.098*** (0.0296)	-0.889*** (0.00403)			
ldistw	0.00493 (0.00675)	-0.00607 (0.00670)	0.0110*** (0.00249)			
contig	-0.754*** (0.132)	-0.496*** (0.138)	-0.258*** (0.0245)	2.059*** (0.173)	3.265*** (0.0878)	-1.206*** (0.194)
ltarif _{i_j_t_mean}	-0.529*** (0.0242)	0.496*** (0.0248)	-1.025*** (0.00432)			
MRldistw _{ij}	0.00663*** (0.000842)	0.00843*** (0.00106)	-0.00180*** (0.000454)	0.0407*** (0.00586)	0.0103 (0.00628)	0.0304*** (0.00723)
MRcomlang _{offij}	-9.445*** (0.0662)	-7.545*** (0.0684)	-1.900*** (0.0142)	-51.62*** (8.406)	40.66*** (6.649)	-92.28*** (9.479)
MRcurcol _{ij}	-37,420*** (2,658)	-39,646*** (2,690)	2,226*** (495.5)			
MRltarif _{ij}	-0.000670*** (2.32e-05)	-0.000955*** (2.55e-05)	0.000285*** (6.69e-06)	0.000533* (0.000297)	-0.000664*** (0.000241)	0.00120*** (0.000353)
lagltarif _{i_j_t_mean}				-0.831*** (0.278)	-3.258*** (0.157)	2.427*** (0.315)
Constant	-25.19*** (0.372)	-23.45*** (0.386)	-1.740*** (0.0655)	26.79*** (4.140)	-59.44*** (5.602)	86.23*** (5.679)
Adjusted R-squared	0.904	0.901	0.986	0.463	0.933	0.828

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La langue commune et la frontière multilatérale sont entachées de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la langue commune, la distance, le PIB par habitant des pays exportateur et importateur ainsi que la frontière multilatérale sont entachés de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Tableau A4 2. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations industrielles

VARIABLES	(1) MCO1 M _{ijt}	(2) MCO2 M _{ijt mean}	(3) MCO3 K _{ijt}	(4) MCO1' M _{ijt}	(5) MCO2' M _{ijt mean}	(6) MCO3' K _{ijt}
IPOPi	0.842*** (0.00211)	0.843*** (0.00211)	-0.000860*** (9.73e-05)	2.468*** (0.0110)	2.470*** (0.0110)	-0.00148*** (0.000192)
IGDPi _{hab}	0.643*** (0.00225)	0.645*** (0.00225)	-0.00196*** (8.37e-05)	1.639*** (0.00756)	1.639*** (0.00755)	-0.000851*** (0.000145)
IPOPj	0.711*** (0.00375)	0.687*** (0.00421)	0.0244*** (0.00149)	0.842*** (0.00734)	0.843*** (0.00733)	-0.000640*** (0.000125)
IGDPj _{hab}	-0.800*** (0.00713)	-0.738*** (0.00822)	-0.0624*** (0.00301)	0.630*** (0.0341)	0.631*** (0.0341)	-0.00101*** (0.000244)
Ldistw	-0.196*** (0.00488)	-0.205*** (0.00493)	0.00896*** (0.000501)	0.624*** (0.0102)	0.623*** (0.0102)	0.00145*** (0.000147)
comlang_off	-0.677*** (0.0103)	-0.665*** (0.0104)	-0.0126*** (0.000609)	-1.869*** (0.0154)	-1.870*** (0.0154)	0.00103** (0.000465)
contig	0.588*** (0.0111)	0.565*** (0.0114)	0.0230*** (0.00177)	0.362*** (0.0119)	0.363*** (0.0119)	-0.000869*** (6.62e-05)
ltarif_i_j_t_mean	-1.048*** (0.00566)	-0.965*** (0.00804)	-0.0828*** (0.00428)			
MRldistwij	-0.00919*** (4.25e-05)	-0.00905*** (4.29e-05)	-0.000141*** (5.49e-06)	-0.0277*** (0.000145)	-0.0276*** (0.000145)	-4.25e-05*** (2.17e-06)
MRcomlang_offij	-0.355*** (0.0796)	-0.329*** (0.0791)	-0.0254*** (0.00589)	51.73*** (0.812)	51.86*** (0.812)	-0.131*** (0.00840)
MRcontigij	-39.49*** (0.770)	-40.00*** (0.767)	0.513*** (0.0621)	-866.5*** (7.161)	-867.4*** (7.161)	0.897*** (0.0761)
MRcurcolij	-2,901*** (318.7)	-3,094*** (320.5)	193.4*** (44.79)			
MRltarifij	-0.000299*** (8.20e-06)	-0.000330*** (8.45e-06)	3.12e-05*** (1.36e-06)	-0.0104*** (5.59e-05)	-0.0104*** (5.59e-05)	1.41e-05*** (1.18e-06)
lagltarif_i_j_t_mean				-0.439*** (0.0184)	-0.440*** (0.0184)	0.000643*** (0.000185)
Constant	-14.07*** (0.0972)	-22.05*** (0.106)	7.975*** (0.0333)	-48.34*** (0.284)	-56.91*** (0.284)	8.563*** (0.00548)
Adjusted R-squared	0.419	0.414	0.107	0.500	0.501	0.013

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

Tableau A4 3. Estimation de l'effet des tarifs sur les importations minérales

VARIABLES	(1) MCO1 M_{ijt}	(2) MCO2 M_{ijt_mean}	(3) MCO3 K_{ijt}	(4) MCO1' M_{ijt}	(5) MCO2' M_{ijt_mean}	(6) MCO3' K_{ijt}
IPOPi	0.0946*** (0.00391)	0.0949*** (0.00391)	-0.000251*** (2.53e-06)	-0.635*** (0.00751)	-0.635*** (0.00751)	-1.79e-06*** (8.10e-08)
IGDPi _{hab}	-0.0784*** (0.00489)	-0.0784*** (0.00489)	1.49e-05*** (3.26e-06)	-0.288*** (0.00395)	-0.288*** (0.00395)	-1.83e-06*** (4.04e-08)
IGDPj _{hab}	0.971*** (0.0205)	0.971*** (0.0205)	-4.33e-07 (5.42e-06)			
IDistw	-0.233*** (0.00756)	-0.233*** (0.00756)	-0.000114*** (4.33e-06)	-1.276*** (0.0140)	-1.276*** (0.0140)	-2.36e-06*** (1.16e-07)
Contig	-1.069*** (0.0169)	-1.070*** (0.0169)	0.000908*** (1.07e-05)	-1.915*** (0.0214)	-1.915*** (0.0214)	0.000101*** (4.48e-07)
Comlang_off	-1.601*** (0.0245)	-1.603*** (0.0245)	0.00230*** (1.21e-05)	-1.764*** (0.0206)	-1.764*** (0.0206)	4.06e-06*** (1.27e-07)
ITarif_i_j_t_mean	0.0347*** (0.00278)	0.0347*** (0.00278)	-6.31e-05*** (9.71e-07)			
MRldistwij	0.0349*** (0.00121)	0.0350*** (0.00121)	-0.000105*** (6.56e-07)	0.0755*** (0.00130)	0.0755*** (0.00130)	1.01e-06*** (8.32e-09)
MRcontigij	256.2*** (2.624)	256.5*** (2.624)	-0.254*** (0.00142)	584.0*** (2.507)	584.0*** (2.507)	0.00538*** (3.59e-05)
MRI _{Tarifij}	-0.00161*** (9.00e-06)	-0.00161*** (9.00e-06)	2.06e-06*** (5.45e-09)	0.00365*** (4.43e-05)	0.00365*** (4.43e-05)	1.79e-07*** (7.89e-10)
LagITarif_i_j_t_mean				-1.878*** (0.00868)	-1.878*** (0.00868)	-5.15e-05*** (2.53e-07)
Constant	11.06*** (0.0929)	2.519*** (0.0929)	8.545*** (4.36e-05)	27.37*** (0.122)	18.83*** (0.122)	8.539*** (1.09e-06)
Adjusted R-squared	0.100	0.101	0.554	0.424	0.424	0.769

Notes : Ecart-type entre parenthèses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 représentent la significativité aux seuils de 1%, 5% et 10%.

Les spécifications (1) à (6) portent sur l'ensemble de l'échantillon.

La population du pays importateur, les variables multilatérales colonie et langue sont entachées de multi colinéarité (colonnes 1, 2 et 3) ; la population du pays importateur, le PIB par habitant du pays importateur, les variables multilatérales colonie et langue sont entachées de multi colinéarité (colonnes 4, 5 et 6).

Logo
partenaire

Patricia AL HABBAKI

Logo
partenaire

LES INCIDENCES DES POLITIQUES DE COMMERCE EXTERIEUR ET DE CHANGE SUR LES ECHANGES COMMERCIAUX DES PAYS DU MASHREK (Liban, Syrie, Jordanie et Egypte)

Résumé

En dépit du renforcement de leur ouverture commerciale, le commerce extérieur des pays du Mashrek a presque toujours affiché des chiffres plutôt négatifs.

Selon la littérature, l'ouverture commerciale est une des conditions permettant une croissance vigoureuse d'un pays. Néanmoins, la tendance constatée à la lumière des données du commerce de ces pays, traduirait une réalité alarmante. L'ouverture ne s'est pas traduite par une accélération des niveaux des investissements, ni par une création d'emplois.

Est-ce que les politiques commerciales et de change menées par les pays du Mashrek sont responsables de cette persistance des déficits commerciaux ?

Motivée par l'aggravation remarquable du solde de la balance commerciale libanaise survenue dans le profil global des échanges extérieurs du Liban, la présente recherche examine le comportement dynamique des exportations et importations libanaises en comparaison avec ses pays voisins (la Syrie, l'Egypte et la Jordanie) dans un contexte économique régional et international en mutation, en proposant une analyse empirique des déterminants des flux commerciaux ayant pour objet d'établir dans quelle mesure la politique commerciale et de change seraient responsables des faits stylisés observés.

Alors que la littérature a investigué l'impact sur les valeurs d'exportation ou d'importation de certains de ces pays, elle n'a pas cherché à regarder par quel canal passe l'impact des politiques commerciales et celui des changes. Ces politiques sont-elles de nature à affecter le nombre et donc la diversification des produits exportés et importés (marge extensive du commerce) ? Alternativement, améliorent-elles ou détériorent-elles la valeur des exportations des produits traditionnellement exportés par ces pays (marge intensive) ?

La question est importante car si l'essentiel de l'ouverture bénéficie à l'accroissement des variétés (marge extensive) tant à l'exportation qu'à l'importation, cela suggère une réallocation des ressources des entreprises produisant des variétés avec une faible performance vers celles qui sont les plus performantes. Ainsi, nous nous intéressons, ici, en particulier, au nombre de produits échangés, souvent omis par la littérature du commerce méditerranéen, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière la valeur des flux de commerce.

L'approche à laquelle nous avons eu recours dans cette étude repose sur l'estimation d'une équation de type gravitationnel pour expliquer les échanges bilatéraux, en traitant l'impact de la politique commerciale et de l'ajustement du change au dollar sur la croissance des échanges, et en décomposant l'effet total en marge extensive et en marge intensive.

Pour ce faire, nous avons utilisé des données de commerce désagrégées (soit 5113 produits, au niveau le plus fin possible SH6) relatives aux échanges avec 200 pays partenaires, entre 1995 et 2007.

Comme déjà souligné, au vu du déficit chronique des balances commerciales de nos pays, il est clair que les accords commerciaux peinent à produire leurs effets. La recherche bibliographique menée nous a permis de déceler certains faits explicatifs, en mettant en évidence un problème au niveau des écarts entre les textes des accords et l'application pratique partielle ou non conforme aux dits textes. L'analyse des régimes politico-économiques de nos pays, notamment, en termes de poids continu de l'Etat dans l'économie et de mise sous la houlette de l'État de nombreux secteurs, nous a montré qu'au-delà des textes des accords et des réductions tarifaires, reflet d'une ouverture commerciale, plusieurs pays ont maintenu leur protectionnisme, en se servant des outils indirects, notamment sous la forme de subventions, des contingentements et des licences d'importation.

En calculant la variation des échanges sur la période considérée, nous avons ventilé la croissance des échanges entre deux tendances de diversification : tendance vers l'échange de nouveaux produits et tendance vers l'échange avec de nouveaux partenaires. Cette approche a indiqué que l'essentiel de la croissance globale des échanges de l'Egypte, la Jordanie et de la Syrie a été réalisé à partir d'une diversification en termes de produits. Le Liban aurait d'autant plus misé sur une diversification géographique.

Cette approche a, en outre, montré qu'une diminution des tarifs d'un pour cent augmente les exportations et les importations des quatre pays, objet de notre étude, en moyenne et respectivement, de 0,13% et 0,21%. Ce surcroît d'exportations et d'importations est essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,67% et 0,85%). De même, une variation du change de 10%, implique une variation dans le sens inverse des exportations de nos pays de 0,59%. Le surcroît d'exportations et d'importations est également essentiellement réalisé à la marge extensive (respectivement 0,86% et 1,5%).

Ces résultats montrent notamment que les politiques tarifaires traduisent un gain à la diversification des produits exportés et des biens finaux et intermédiaires importés, ce qui permet à ces pays de diversifier leur production et leur source d'approvisionnement. Ainsi, en dépit d'un déficit commercial persistant, les politiques d'ouverture apportent, tout de même, un gain de diversification pour ces pays, pour les producteurs et les consommateurs. Mais ce gain ne semble pas être suffisant pour améliorer la croissance de long terme de ces pays, toujours souffrant d'une instabilité politique et d'une insécurité contre laquelle la politique purement commerciale n'y peut rien.

Mots clés : Accords commerciaux ; Modèle de gravité ; Marges intensive et extensive ; Régimes de change fixe.

Résumé en anglais

Despite the strengthening of their commercial openness, the Mashreq countries trade has rather always displayed negative results.

According to the literature, opening up trade is one of the conditions leading to any country's vigorous growth. Nevertheless, the trend found in the light of these countries' trade data, indicates an alarming reality. The openness was neither translated into accelerated levels of investments nor created new job opportunities.

Are the trade and exchange rate policies pursued by the Mashreq countries responsible for this persistence in trade deficits ?

Motivated by outstanding worsening deflection of the trade balance in the overall Lebanese external trade profile, the current research examines the dynamic behavior of the Lebanese exports and imports compared to its neighboring countries (Syria, Egypt, and Jordan) in a regional and international changing economic context. An empirical analysis of the trade flows determinants was adopted in order to establish to what extent the trade and Exchange policies would be responsible for the observed stylized facts.

While the literature has investigated the impact of trade and Exchange policies on the exports or imports values for some of these countries, it has not sought to look through what channel passes such impact. Are these policies likely to affect the number and therefore the diversification of exported and imported products (extensive trade margin) ? Alternatively, enhance or degrade the value of traditionally exported products by these countries (intensive margin) ?

The question is important because if the bulk of the openness would lead to increased varieties (extensive margin) to both exports and imports ; this would suggest a reallocation of companies' resources producing varieties with a low performance to those that are better performing. Particularly in this case, we would be more interested in number of products traded, often omitted by the literature of Mediterranean trade, in order to better understand what lies behind the value of trade flows.

The approach adopted, in this study, is based on estimating an equation of gravitational type explaining bilateral trade while taking into consideration the impact of the commercial policies and the adjustment of the exchange rate to the dollar on the growth of the trade, and by breaking down the total effect into extensive margin and intensive margin.

To do this, we have used disaggregated trade data (5113 products, to the finest level possible SH6) relating to exchanges among 200 partner countries, between 1995 and 2007.

Based on the above and in the light of the chronic deficit in the trade balance of our countries, it is clear that trade agreements are struggling to produce their effects. Bibliographic research has enabled us to detect certain explanatory facts, highlighting the level of discrepancies between the agreements' texts and the practical partial application or the non-compliance at all with the content of such texts. The analysis of our countries' politico-economic regimes, in particular, the continuous weight of the state in the economy and in the development of many sectors under its leadership, has showed us that : beyond the agreements' texts and tariffs' reductions, resultant of the trade openness, several countries have maintained their protectionism using indirect tools in the form of grants, quotas, and import permits.

By computing the variance in trade over the considered period, we have identified significant growth of exchanges between two trends of diversification : the trend towards the exchange of new products and the trend towards the exchange with new partners. This approach has indicated that the bulk of the overall growth of trade in Egypt, Jordan, and Syria has been achieved through a diversification in terms of products ; while Lebanon has especially focused on the geographic diversification.

In addition, this approach has depicted that a decrease in the tariffs' rates by one per cent has increased the exports and imports of the four countries, object of our study, on average and respectively by 0.13% and 0.21%. This addition on the exports and imports is mainly linked to the extensive margin (respectively 0.67% and 0.85%). Similarly, a variation of 10% in the Exchange rate would involve a variation in the opposite direction in the exports from our countries by 0.59%. The increase in the exports and imports is also mainly linked at the extensive margin (respectively 0.86% and 1.5%).

The above results illustrate that tariffs' policies are positively adding to the diversification of products exported, imported, whether intermediate or final goods, allowing these countries to broaden their production and their source of supply. Thus, and despite the persistent trade deficit, openness policies are still bringing a gain of diversification for both producers and consumers. Unfortunately, this gain doesn't seem to be enough to improve the long-term growth of these countries, which are still suffering from political instability and insecurity against which trade policy can do nothing about.

Key words : Trade agreements ; Gravity model ; Extensive and Intensive margins ; fixed exchange rate regimes.