

Analyser ex ante l'impact d'une réforme douanière sur les entreprises

Les enseignements des monographies d'entreprises et de la comptabilité analytique par produits

Bertrand Savoye*

Dans les études d'impact ex-ante des réformes douanières et des politiques d'ouverture commerciale, l'analyse des effets sur les entreprises existantes apparaît souvent insuffisante, faute d'être menée à un niveau suffisamment fin. L'approche par des monographies d'entreprises et la comptabilité analytique par produits déployée lors de la réforme douanière de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), en complément d'approches macroéconomiques plus courantes, avait permis d'apporter des éclairages inédits et utiles, pour mieux anticiper les risques et les opportunités de cette réforme. L'article expose dans ses grandes lignes cette approche, en présentant sa méthodologie, les angles d'analyse complémentaires de ceux offerts par la modélisation macroéconomique et les analyses de statistiques d'entreprises ainsi que ses principaux apports.

In ex-ante impact studies of customs reforms and opening-up trade policies, the analysis of the effects on the existing companies seems often not sufficient, for not being led to an enough detailed level. The approach by monographs of companies and by the analytic accounting spread during the customs reform of the West-African Economic and Monetary Union (WAEMU), as a supplement to current macroeconomic approaches like CGE model, had given an useful and new perspective, to better anticipate the risks and the opportunities of such reforms. The article presents in its main lines this approach, the methodology as well as the main highlighted findings.

JEL : FF4, L1, M2

Keywords: Business economics, trade, industrial organization

* Bertrand Savoye est économiste, chargé de programmes de recherche au Département Diagnostics économiques et Politiques Publiques, à l'Agence française de développement.

Introduction

Avant de mettre en œuvre une réforme douanière ou une politique d'ouverture commerciale, il est nécessaire de chercher à anticiper ses nombreux effets sur les versants de l'offre et de la demande comme sur le budget de l'Etat ou encore sur la balance des paiements. Pour ce faire, des études d'impact ex-ante sont souvent effectuées, fondées principalement sur des modélisations macroéconomiques plus ou moins sophistiquées. Ces études doivent permettre de juger de la pertinence de ces réformes avant de les engager, ou le plus souvent, quand la décision d'engager la réforme est déjà arrêtée, de définir des mesures d'accompagnement (plans de mise à niveau des entreprises, plans de restructuration sectorielle et de reconversion, modernisation de l'administration douanière et mesures visant à améliorer le recouvrement des recettes fiscal-douanières, etc.) destinées à maîtriser les risques engendrés par la réforme et à mieux tirer parti des opportunités offertes. Enfin, ces études sont souvent utilisées également pour arbitrer entre différents scénarios de réforme : quelle grille tarifaire et quel choix de catégorisation retenir, quel dispositif transitoire adopter, etc. ?

Ces objectifs pragmatiques des études d'impact ex-ante diffèrent ainsi des objectifs des études ex-post. Ces dernières visent en effet, au travers de l'analyse économétrique de séries de données sur des échantillons de pays, à contribuer au débat théorique sur la relation entre l'ouverture commerciale, la croissance économique ou encore les inégalités et la pauvreté. Jusqu'à la fin des années 90, ces études ont constaté une corrélation positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ainsi, dans l'étude de Sachs et Warner (1995), les économies ouvertes enregistraient un taux de croissance moyen annuel de 4,5% contre 0,7% pour les pays dits fermés. Toutefois, au début des années 2000, ces constats ont été remis en question sur la base d'arguments méthodologiques (Rodriguez, Rodrik, 2001) (Bhagwati, Srinivasan, 2002), conduisant certains économistes à s'abstenir par la suite de toute conclusion définitive (Cling, 2006). Une étude consacrée en 2021 à ce sujet, conduite sur des données de 35 pays d'Afrique sub-saharienne (ASS), aboutit à des résultats nuancés : l'ouverture commerciale aurait un impact favorable sur la croissance de long terme, mais négatif sur la croissance à court terme (Karim, Attoumane, 2021).

Comme le remarque Tabbah (2015), la plupart des études d'impact ex ante menées ces deux dernières décennies (sinon toutes) ont recouru à un modèle

d'équilibre général calculable (MEGC). Le MEGC apparaît comme un outil particulièrement approprié dans les pays en développement dans la mesure où il ne requiert pas de séries de données sur une longue période. Dans le cas des études d'impact de la réforme douanière de l'UEMOA exposé dans cet article, le MEGC développé par l'Université de Laval, à la demande de l'Agence Française de Développement (AFD), était à la fois multisectoriel et pour la première fois multi-pays. Il était conçu pour obtenir des estimations d'impacts macroéconomiques, mais également méso-économiques, au niveau des différentes branches d'activité ou des secteurs institutionnels, par le biais de matrices de comptabilité sociale (Decaluwé, Dissou, Patry, 2001). Cette forme de MEGC (Decaluwe, Martens, Savard, 2001) a été reprise ensuite dans plusieurs autres études d'impact ex ante relativement similaires.

Dans les dispositifs d'études ex ante étoffés, les MEGC sont complétés soit par des analyses micro-économiques effectuées sur des échantillons de ménages pour mieux juger des effets de la réforme sur la distribution des revenus et les inégalités, soit comme ce fut le cas pour la réforme douanière de l'UEMOA, par des analyses sectorielles effectuées sur la base d'enquêtes d'entreprises.

Toutefois, comme nous le verrons ensuite, aussi indispensables soient-elles, force est de constater que ces analyses macro ou méso-économiques ne permettent pas d'évaluer précisément les impacts sur les entreprises exposées à ces chocs de libéralisation, ces impacts étant beaucoup plus délicats à appréhender que ceux sur les ménages. Dans des économies aux tissus d'entreprises restreints, limités parfois à une ou deux entreprises par filière dans les pays d'Afrique de l'Ouest, ce chaînon manquant des analyses affaiblit la pertinence de ces études car il ne permet pas de déceler les problèmes concrets qui risquent d'être rencontrés par les entreprises ainsi que les opportunités offertes par les perspectives d'ouverture commerciale et/ou d'intégration régionale. En matière de politique économique, le diable est souvent dans les détails. Ainsi, les projets d'accords commerciaux s'enlisent souvent des années durant dans d'âpres négociations sur des questions apparemment minimes pour les non-initiés de catégorisation de produits ou de conditions d'application des régimes économiques. Or du fait de leur approche trop agrégée, les études d'impact macro ou méso-économiques sont bien en peine de pouvoir embrasser ces détails, de même qu'elles laissent échapper les phénomènes situés en dehors de leur champ d'analyses, comme les importations en fraude ou en contrebande, ou encore les stratégies de groupes...

L'approche par les monographies d'entreprises décrite dans cet article permet justement de s'intéresser à ces détails, de se situer à hauteur de vue des préoccupations des chefs d'entreprises concernés par ces accords. Même si elle a été déployée lors de la réforme douanière des pays de l'UEMOA à la fin des années 90 et n'a pas été reconduite à notre connaissance dans d'autres géographies, il est intéressant de la présenter car elle paraît toujours pertinente au regard des questions posées par les effets des accords douaniers en cours de négociation ou récemment adoptés, tel que le traité de zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) entré en vigueur en janvier 2021 avec des modalités de libéralisation tarifaire qui devraient s'étendre sur 10 ans pour 90% des lignes tarifaires et 13 ans pour les produits jugés sensibles qui représentent 7% des lignes tarifaires (Gourdon, Ouattara, Zaki, 2022).

Si cette approche s'avère relativement simple, elle suppose en revanche d'accéder à des données particulièrement difficiles à obtenir, issues de l'observation empirique des stratégies des entreprises en présence, et surtout des travaux de comptabilité analytique menés au niveau des lignes de produits, les impacts d'une même réforme pouvant différer entre lignes de produits d'une même entreprise.

Après un rappel du contexte dans lequel ont été mises en œuvre ces monographies d'entreprises, nous reviendrons brièvement sur les constats relevés par les analyses d'impact macroéconomique et méso économique, avant d'exposer la méthodologie des monographies d'entreprises et les apports originaux de cette approche.

1. Présentation du contexte

1.1. Contenu et enjeux de la réforme douanière de l'UEMOA

L'accord d'intégration régionale des sept pays qui composaient alors l'UEMOA a été signé en janvier 1994. Suivant cet accord, une zone de libre-échange devait être instaurée le 1^{er} janvier 2000 entre les pays, avec la suppression complète des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce intra-régional et la mise en place d'un TEC¹ vis-à-vis des importations en provenance des pays tiers.

¹ Ce TEC se traduisait dans la plupart des pays de l'UEMOA par une simplification du tarif des douanes, limité à 5 types de taxe dont trois à caractère permanent, le droit de douane (DD), la redevance statistique (RS), et le prélèvement communautaire de solidarité (PCS), et deux à caractère temporaire et sélectif, la taxe dégressive de

Cette réforme s'articulait donc autour de deux axes : l'ouverture commerciale de la région, suite à l'abaissement dans la plupart des pays² des tarifs douaniers à l'égard des importations en provenance des pays tiers, et l'intégration régionale, favorisée par le désarmement tarifaire intérieur. Les principaux effets attendus étaient la stimulation de la demande (par la baisse des prix des biens de consommation et d'équipement), le renforcement de la compétitivité des entreprises (par la baisse du prix des intrants), une plus grande efficacité dans l'allocation des ressources, et en particulier une meilleure spécialisation sectorielle des activités et enfin un développement des flux commerciaux régionaux et le décloisonnement des marchés nationaux. Dans le projet actuel de la ZLECAf, aux ambitions en matière d'impact très élevées³, s'ajoute à ces effets attendus le développement de chaînes de valeur régionales.

A ces enjeux correspondaient des risques d'une part d'affaiblissement des tissus productifs et plus particulièrement de désindustrialisation des économies de la région et d'autre part d'accroissement des déséquilibres au sein de la région entre pays côtiers et pays enclavés, risques également présents dans le projet actuel de ZLECAf qui ne comprend pas de programme de politique industrielle (Abreha et al., 2022). En effet, les menaces et les opportunités de la réforme étaient perçues différemment suivant les pays. Pour les pays côtiers, en particulier pour le Sénégal, la menace résidait dans le TEC et dans la forte baisse des prix des produits importés de pays tiers. L'opportunité, en particulier pour la Côte d'Ivoire, résidait dans le désarmement intérieur et les possibilités offertes de développer ses exportations vers les pays enclavés. Pour les industriels des pays enclavés, le désarmement intérieur apparaissait nettement plus menaçant que le TEC. Quant aux opportunités, elles se limitaient essentiellement à l'exportation vers un ou deux autres pays sahéliens.

protection (TDP) et la taxe conjoncturelle à l'importation (TCI).

² Comme souvent dans ce genre d'accord, les protections tarifaires initiales dans les pays concernés étaient fort différentes du fait de politiques d'ouverture commerciale spécifiques à chaque pays, ce qui fait que l'accord se traduisait par une baisse du taux moyen apparent d'imposition (TMAI) dans cinq pays, mais en revanche par une hausse dans deux autres, le Bénin et la Côte d'Ivoire.

³ Suivant la Banque Mondiale (2020), le revenu régional s'accroîtrait de 7%, les exportations intracontinentales de 81% et extracontinentales de 19%, et 30 millions de personnes sortiraient de l'extrême pauvreté...

L'un des enjeux des études d'impact était de déterminer la grille tarifaire jugée optimale. Au final, pour les droits de douane, quatre catégories avaient été retenues avec des taux de 0% pour certains biens spécifiques, 5% (biens de première nécessité, biens d'équipement et matières premières brutes), 10% (intrants et produits intermédiaires) et 20% (biens de consommation finale).

1.2. Spécificités des économies et des industries ouest-africaines au regard de la réforme douanière

Dans l'ensemble, et à l'instar des autres zones régionales africaines, les flux régionaux dans la zone UEMOA étaient encore limités à la fin des années 1990, tout au moins au niveau du commerce formel, et essentiellement univoques, de la Côte d'Ivoire vers les pays enclavés, une part importante des grandes entreprises industrielles ivoiriennes ayant déjà acquis une bonne maîtrise du marché sous-régional. Au moment de la signature de l'accord, ils ne représentaient que 9% des exportations et importations de biens de ces pays. Cette situation perdure jusqu'à présent : le commerce intra-régional ne représente que 13% des échanges des pays de la zone UEMOA et 3% seulement de la zone CEMAC. Il demeure inférieur à 20% sur l'ensemble du continent alors qu'il dépasse 60% des échanges en Europe et en Asie (Kiechel, Marcilly, Maret, 2022).

La réforme douanière ne pouvait produire des effets de premier rang que sur les biens échangeables susceptibles d'être directement concurrencés par les biens importés. Au total, les secteurs potentiellement concernés par les importations représentaient entre 15% et 20% de la valeur ajoutée totale de l'UEMOA. Ces secteurs comprenaient en premier lieu la plupart des branches industrielles, soit environ 10% de la valeur ajoutée totale.

Au moment de la réforme, le tissu industriel des pays de l'UEMOA présentait les principales caractéristiques suivantes, pour la plupart encore d'actualité (Cadot et al., 2015) :

- Une couverture limitée des branches industrielles : les industries de biens d'équipement étaient quasiment absentes de la région, de même qu'un grand nombre d'industries de biens intermédiaires et d'industries de biens de consommation. En particulier, les entreprises industrielles de la région n'étaient pas insérées dans des processus de sous-traitance et de division internationale des processus productifs. De ce fait, la grande majorité des importations industrielles concernaient des biens qui n'étaient pas produits dans la région. Cette situation ne s'est pas améliorée ces dernières décennies,

dans l'UEMOA comme plus largement dans l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne. A l'exception de quelques pays tels que l'Ouganda et l'Ethiopie, la part de l'industrie dans le PIB a décliné entre 1990 et 2020. Autrement dit, l'accélération de la croissance économique ne s'est pas accompagnée d'une transformation structurelle des économies (Chaponnière, Lautier, 2022) ;

- Une pénétration des importations déjà marquée dans certaines industries : les branches industrielles les plus ouvertes étaient souvent des regroupements au sein d'une même branche (par exemple les industries agro-alimentaires) de produits d'exportation (produits issus de la transformation du cacao,...) et de produits très largement importés (alcools, conserves alimentaires,...). On comptait également certaines industries d'import-substitution (mécanique, travail des métaux, cimenteries), à la fois menacées par des importations, mais également exportatrices dans la région. A l'opposé, les industries les plus fermées l'étaient soit pour des raisons techniques (par exemple l'industrie de la viande, ou encore l'industrie des boissons, du fait du coût relatif du transport) soit en raison d'une forte protection tarifaire (le travail des grains) ;
- La présence de logiques de groupe dans un grand nombre d'industries : différentes industries (industrie des boissons, du tabac, travail des grains, gaz industriel, fabrication de cycles, etc.) des pays de l'UEMOA étaient dominées par les filiales locales d'un ou deux groupes régionaux ;
- des handicaps latents au développement industriel : le manque de personnels qualifiés, un environnement institutionnel souvent dissuasif pour les investisseurs, la nécessité d'importer la plupart des intrants faute d'industries de transformation. Par ailleurs, même si la plupart des entreprises connaissaient un regain d'activité et avaient réussi pour la plupart d'entre elles à bien absorber le choc de la dévaluation et de l'augmentation du coût des intrants importés par une maîtrise des coûts salariaux et un abaissement des marges, le secteur industriel restait marqué par la crise économique des années quatre-vingt : des pans entiers de ce secteur avaient disparu ou s'étaient affaiblis (montage automobile, industries textiles, tanneries, cimenteries, transformation de l'aluminium, montage automobile, ...)
- la fragmentation et l'étroitesse des marchés nationaux. Les groupes industriels, étrangers pour la plupart, s'étaient implantés dans les différents pays de la zone avec pour contrepartie une forte protection de leurs marchés. Cette

situation qui bénéficiait aux premiers entrants dissuadait ensuite tout nouvel investisseur. Les fortes barrières tarifaires nationales avaient permis la présence d'industries d'import-substitution dans l'ensemble des pays de la région, mais elles avaient engendré des effets négatifs importants, en favorisant des phénomènes massifs de fraude et de contrebande, en limitant les possibilités d'économies d'échelle, du fait de l'étroitesse des marchés nationaux et en restreignant les possibilités d'émergence d'un tissu de petites entreprises de sous-traitance et d'entreprises de services aux entreprises (entretien et maintenance,...).

Face à la concurrence extérieure, le désarmement tarifaire intérieur offrait aux entreprises industrielles l'opportunité de « voir plus grand » et d'améliorer leur compétitivité.

2. Apports et limites des analyses macroéconomiques et méso-économiques d'impact ex-ante

Les études d'impact ex-ante discutées dans cet article⁴ ont été conduites sur les trois niveaux :

- macroéconomique, avec un modèle de demande à court terme dans le cadre et un MEGC de l'Université de Laval évoqué ci-dessus⁵ ;
- mésoéconomique, avec les données d'enquêtes auprès d'entreprises industrielles réalisées simultanément dans les sept pays concernés (PARI) et les estimations sectorielles obtenues à partir du MEGC (Laval) ;
- et microéconomique, grâce à des estimations d'impact, présentées dans la partie suivante, réalisées au niveau de différentes lignes de produits, à partir de la comptabilité analytique d'un échantillon d'entreprises.

Nous ne reviendrons pas dans cet article sur ces différentes approches et sur l'ensemble des résultats auxquels elles ont abouti. Concernant le MEGC développé par l'Université de Laval, on pourra se reporter à l'article publié par ses auteurs

dans la Revue Economique⁶ (Decaluwé, Dissou, Patry, 2001) ; les autres travaux ont donné lieu à des rapports (Berthelier, Le Floch Louboutin, Savoye B., 1998) (Savoye B., 1998) qui n'ont pas fait l'objet de diffusion grand public, ce qui a pu laisser penser a posteriori que les études d'impact ex-ante de cette réforme étaient insuffisantes (Rolland, Alpha, 2011).

Les résultats de ces différentes approches se sont avérés parfois fortement divergents. C'était le cas notamment des estimations des impacts budgétaires : ainsi, pour la Côte d'Ivoire, l'impact était estimé à +30 milliards de FCFA dans le modèle PARI, + 11 milliards dans le EGC de Laval et de -10 à - 20 milliards suivant le FMI ; ces écarts s'expliquaient par des différences méthodologiques, mais également par la qualité des statistiques disponibles et la complexité à prendre en compte de manière globale les effets induits par la réforme.

C'était également le cas des impacts sur les industries, suivant les estimations produites par les enquêtes PARI ou le MEGC de Laval. En fait, ni l'une ni l'autre de ces deux approches ne s'avéraient satisfaisantes, pour des raisons liées sans doute à la qualité des données, mais aussi à la nature même de ces travaux.

En effet, dans le cas du MEGC, des données agrégées suivant la ventilation par branches des comptes nationaux des pays de l'UEMOA (de 9 à 31 branches suivant les pays) ne pouvaient permettre de rendre compte des impacts de la réforme ni sur le coût de revient ni sur le prix des produits concurrents. Chaque branche recouvre en effet des activités très différentes, tournées pour certaines vers l'exportation extra régionale et pour d'autres vers le marché domestique, comprenant des entreprises impactées très différemment suivant la nature et l'origine géographique de leurs intrants et l'origine régionale ou extra régionale de leurs concurrents. De même la ventilation des consommations intermédiaires, tirée des tableaux d'entrées sorties (TES) des comptes nationaux, pour certains anciens, s'avère trop sommaire pour mener des simulations sur l'évolution des taxations douanières.

Par ailleurs, les résultats de la modélisation s'avéraient sensibles aux hypothèses d'élasticité

⁴ Elles ont été réalisées d'une part par la commission de l'UEMOA, dans le cadre du programme d'appui à l'intégration régionale (PARI) financé par l'Union Européenne et d'autre part par l'Agence Française de Développement (AFD).

⁵ Par ailleurs, le FMI avait effectué ses propres simulations sur trois pays, pour anticiper les conséquences budgétaires de la réforme.

⁶ Très brièvement, on peut retenir l'impact légèrement positif attendu de la réforme sur la croissance du PIB, sous réserve de l'hypothèse assez forte que les baisses des coûts de revient et des prix des produits importés soient bien répercutées sur les prix à la consommation et non pas captées par un accroissement des marges commerciales. Cet impact apparaît corrélé négativement avec l'évolution du TMAI (Laval).

des comportements des acteurs. Ce problème est assez inhérent aux MEGC et conduit certains auteurs à interpréter avec prudence les résultats de leur modélisation, compte tenu des écarts des effets nets de la réforme étudiée sur les agrégats économiques estimés dans les tests de sensibilité (Geourjon, Laporte, 2020).

Les statistiques d'entreprises issues des enquêtes PARI posaient des problèmes assez similaires, même si elles permettaient une ventilation sectorielle plus détaillée. Conformément aux règles de la statistique d'entreprises, les données des entreprises sont agrégées par secteur suivant le secteur d'activité principale de l'entreprise. Les données ne prennent donc pas en compte l'existence d'activités secondaires des entreprises, cas fréquent dans des entreprises de taille moyenne ou grande, et qui peuvent se situer dans des secteurs tout à fait différents. De fait, même si on avait pu isoler une activité au niveau le plus fin, par exemple la fabrication de piles, on aurait regroupé encore des situations différentes au regard de la réforme suivant les lignes de produits⁷, leur composition en intrants étant différente.

Dans les faits, très succinctement, la grille tarifaire du TEC a bien été appliquée conformément aux décisions prises, mais des redevances supplémentaires et des surtaxes s'y sont ajoutées (Doe, 2006) (Rolland, Alpha, 2011). La réforme a par ailleurs été affectée par un manque d'harmonisation des exonérations au niveau régional ainsi que par des écarts entre les règles et les pratiques d'évaluation en douane. Quant au TMAI, il a effectivement diminué entre 1996 et 2009 dans trois pays de façon substantielle (la Côte d'Ivoire, contrairement aux prévisions, le Burkina Faso et le Sénégal), mais il s'est accru en revanche dans les quatre autres (Montagnat-Rentier, Parent, 2012). Dans ces pays, contrairement au processus de transition fiscale des pays en développement étudié par Chambas (2005), le poids des droits de douane et autres droits à l'importation dans l'ensemble des recettes fiscales s'est accru. Cette évolution inattendue, liée sans doute en partie à l'amélioration du recouvrement des taxes consécutive aux appuis à l'administration douanière apportés au moment de la réforme et à la suppression de certaines exonérations, et surtout la crise politique intervenue en Côte d'Ivoire à partir de décembre 1999 ont de fait rendu largement caduques les efforts d'analyse ex-ante des effets de cette réforme douanière.

⁷ ainsi, la pile R20 comprend plus d'intrants locaux que la pile R6, qui bénéficieront à ce titre d'un taux à 0% au lieu d'un taux à 5 ou 10% s'ils étaient importés d'un pays hors de la zone UEMOA.

3. Méthodologie des monographies d'entreprises

Compte tenu des incertitudes mentionnées plus haut quant à l'impact attendu de la réforme, notamment sur le segment des entreprises, une étude ex-ante complémentaire a été engagée, destinée à évaluer de façon plus précise et approfondie l'impact sur les filières industrielles, quitte à couvrir un champ d'analyses plus restreint. Ces monographies ont été menées auprès de 15 moyennes ou grandes entreprises industrielles, réparties entre 9 filières orientées en grande partie vers le marché local ou régional et implantées dans quatre pays, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali et le Burkina Faso et couvraient au total plus d'une trentaine de lignes de produits. Elles visaient à :

- dresser un diagnostic de la situation actuelle de l'entreprise sur son marché : capacités de production, taille et parts du marché, évaluation de la demande potentielle, prix de l'entreprise et de ses principaux concurrents, ...
- simuler l'impact mécanique de la réforme, toutes choses égales par ailleurs, sur le coût de revient des principales productions de l'entreprise suite à la nouvelle taxation de ses intrants, ainsi que sur les prix des produits concurrents (les 15 entreprises permettaient de suivre une trentaine de produits) ;
- évaluer la position concurrentielle à moyen terme de l'entreprise sur son marché : peut-elle amener son coût de revient en deçà du prix des produits concurrents ? Peut-elle conquérir des parts de marché à l'export dans la région ?...
- disposer dans deux filières, le ciment et les corps gras, d'une analyse à l'échelle de la sous-région.

Le cœur de l'analyse consistait à exploiter les données de comptabilité analytique par produit de ces entreprises (et le cas échéant à les reconstituer si elles faisaient défaut), afin de simuler l'impact sur le coût de revient de ces produits en fonction de l'évolution du coût des intrants, suivant leur catégorie et leur origine géographique en provenance de l'UEMOA ou de pays tiers. Le coût des intrants représentait pour la grande majorité des produits étudiés plus de 80% du coût complet de ces produits industriels. Cette analyse a conduit à distinguer jusqu'à une trentaine d'intrants différents pour la fabrication de certains produits, à prendre en compte pour chaque intrant les taux avant et après réforme, mais également les frais d'approche, la taxation ne se faisant plus pour les pays enclavés en valeur douane frontière mais en valeur douane au franchissement du cordon douanier UEMOA, soit le plus souvent dans les ports.

Parallèlement, on estimait l'impact de la réforme sur le prix des produits concurrents, suivant qu'ils étaient produits à l'intérieur de l'UEMOA ou importés de pays tiers, et on confrontait ce prix, auquel on ajoutait les frais d'approche, au coût de revient après réforme, en se référant le plus souvent à deux scénarios, l'un avec des prix de vente inchangés, l'autre avec un taux de marge commerciale inchangée.

On trouvera à la fin de l'article deux tableaux détaillant l'impact de la réforme douanière sur le coût de revient des produits locaux et celui sur le prix d'offre des produits importés. Pour des raisons de confidentialité, même si les données auxquelles on se réfère remontent à 1998, on présente les résultats en termes indiciels, avec comme base 100 le coût de revient des produits avant la réforme (cf. **Annexe 1**).

Cette démarche nécessitait de passer environ trois jours par entreprise, une demi-journée pour les entretiens de nature stratégique et commerciale, deux journées de travaux de comptabilité analytique et une demi-journée de présentation et de discussion des résultats et des recommandations. Elle supposait en amont d'établir une relation de confiance avec les entreprises intéressées, afin que ces dernières acceptent de communiquer des données de comptabilité analytique au caractère stratégique et confidentiel. Elle n'aurait pas pu être menée à bien si les entreprises n'y avaient pas trouvé leur propre intérêt, pour plusieurs raisons. Premièrement l'étude était accompagnée d'un plan de recommandations stratégiques, qui pouvait s'apparenter aux grandes lignes d'un plan de mise à niveau des entreprises. Deuxièmement, les entreprises comptaient sur cet exercice pour relayer certaines préoccupations d'ordre technique qui pouvaient avoir des répercussions importantes. Notamment des erreurs de catégorisation pouvaient se traduire par une augmentation importante du coût de revient. Enfin, les entreprises n'avaient pas connaissance de l'impact précis de la réforme sur leur production et sur les productions concurrentes, cette estimation supposant un travail de comptabilité analytique approfondi qu'elles n'avaient pas eu l'opportunité de mener.

La question majeure que pose une telle approche, à l'instar des évaluations qualitatives, est le caractère représentatif de ses résultats et le dilemme entre la qualité de la couverture et des données et la profondeur des analyses. De fait, cette approche monographique ne présenterait qu'un intérêt limité dans des économies industrielles caractérisées par la présence d'au moins une dizaine d'entreprises au sein de chaque activité industrielle. En revanche, dans l'UEMOA, cet échantillon réduit permettait

d'assurer une couverture relativement conséquente de certaines filières majeures, surtout lorsqu'on tenait compte des informations collectées lors des entretiens sur les fournisseurs, clients et intermédiaires ainsi que sur les entreprises concurrentes de la sous-région. Dans ce contexte, cette démarche se situe en quelque sorte à mi-chemin entre une démarche monographique purement qualitative consistant à relever quelques faits saillants et une démarche quantitative de portée plus générale.

4. Les apports complémentaires des monographies d'entreprises

Le recours à des monographies d'entreprises présente un double intérêt en complément d'analyse macro ou méso-économiques.

Premièrement, l'association à la démarche d'étude des principales entreprises concernées par une réforme douanière favorise une meilleure prise en compte de leurs attentes et le cas échéant une plus grande acceptation des mesures envisagées. Ces études peuvent ainsi contribuer au choix de la grille tarifaire optimale, à étudier en amont des problèmes de catégorisation douanière, ou encore à détecter les activités qui pourraient nécessiter des mesures de protections particulières, telles que des taxes conjoncturelles additionnelles. Elles vont permettre également de cerner des besoins éventuels d'accompagnement des entreprises pour les préparer aux effets de la réforme (programmes de mise à niveau etc.).

Deuxièmement, la conduite d'études fines de terrain peut contribuer à l'élaboration de mesures plus pertinentes et efficaces, en tirant des enseignements des effets produits par des stratégies ou des comportements d'entreprises ou encore par des éléments de contexte qui peuvent échapper au champ des études macroéconomiques.

Nous présentons à titre d'illustration cinq exemples issus de l'étude présentée, et qui s'avèrent liés en partie au contexte historique et géographique de la réforme analysée.

- les effets de la fraude et de la contrebande

Dans le cas des filières confrontées à une fraude ou à une contrebande massive, l'instauration du TEC n'apparaît que comme un problème relativement secondaire face au problème des produits qui échappent à tout droit de douane, et de surcroît à toute fiscalité intérieure, et vis-à-vis desquels les entreprises formelles ne sont guère en mesure de lutter, quels que soient les efforts de modernisation et de restructuration entrepris. Ainsi, dans

l'échantillon, le coût de revient des produits locaux, avant ou après la réforme, dépassait souvent largement les prix hors taxes à l'importation (c'est-à-dire prix CAF + frais d'approche) des produits importés de pays tiers (+20% pour les cycles Peugeot par rapport aux vélos indiens importés en fraude, + 27% pour les piles maliennes par rapport aux piles chinoises, ...). Seul le ciment fabriqué à partir de calcaire local paraissait en mesure de résister.

- les stratégies des groupes

Ces stratégies peuvent différer sensiblement des stratégies d'entreprises indépendantes car les réallocations de facteurs de production internes à un groupe ne s'inscrivent pas dans la même logique que celle qui prévaut dans le cadre d'une concurrence classique entre différents producteurs indépendants les uns des autres. En effet la pérennité d'une filiale n'est pas nécessairement liée à sa rentabilité :

- dans une stratégie d'optimisation de portefeuille, un groupe peut décider de liquider une filiale rentable, mais au rendement insuffisant au regard d'autres investissements productifs ;
- a contrario, dans une stratégie de conquête de parts de marché, un groupe peut faire le choix de maintenir en vie une unité économiquement non rentable, ou encore de la réorienter sur des activités complémentaires de celles développées par ses autres filiales.

Dans le cas de la réforme étudiée, face à la menace engendrée par le désarmement intérieur sur certaines filiales de pays enclavés jusqu'alors protégées par des droits de porte élevés, les groupes n'ont pas nécessairement intérêt à concurrencer une filiale implantée dans un pays enclavé par une autre filiale implantée dans un pays côtier. Ainsi, à court terme, la présence de groupes peut constituer un frein aux mouvements de restructuration des tissus industriels.

- les effets liés à l'enclavement

Suite au désarmement tarifaire intérieur, la concurrence intra-régionale est déterminée principalement par les critères suivants : (i) les rendements d'échelle obtenus sur le marché national, (ii) le coût des transports et des frais liés au transport (stockage, etc.), (iii) le coût de l'énergie et de l'eau, (iv) et le coût de la main d'œuvre.

La question des frais d'approche (transport et frais annexes) mérite une attention particulière, d'une part parce qu'ils représentent suivant une étude de l'OCDE et de l'OMC (2013) le premier obstacle à l'insertion et la montée en gamme des pays en développement dans les chaînes de valeur mondiales, et d'autre part parce que ce paramètre

peut en effet se présenter parfois comme un atout pour les entreprises de pays enclavés, une forme de protection naturelle, et dans d'autres cas comme un handicap.

La contrainte de l'enclavement diffère en effet considérablement suivant les processus de production propres à chaque filière⁸. Elle peut s'analyser comme la différence entre le coût d'acheminement des intrants importés et le coût d'acheminement des produits finis importés, rapportée au coût de revient complet du produit pour l'entreprise locale.

En simplifiant, on peut considérer que la différence des coûts d'acheminement des produits est en grande partie liée à la différence du tonnage des intrants importés et des produits finis importés. Le rapport des coûts de ces tonnages est très faible par exemple pour les industries des boissons (l'eau est locale, les bouteilles sont consignées et donc locales également) ; il était compris entre 0,75 et 0,95 dans l'unité de broyage de clinker au Burkina Faso (suivant qu'on associe ou non au clinker importé du tuf local), et il était quasiment de 1 pour le montage de cycles au Mali. Pour la farine de froment au Mali, ce rapport était de 1,25, c'est-à-dire que le tonnage des grains importés dépasse d'un quart le tonnage de la farine produite.

Rapportée au coût de revient complet des produits, cette différence est d'autant plus importante que le prix à la tonne des produits finis et des intrants sont faibles, ou autrement dit, que la part du coût des transports dans le coût de revient est élevée. Ainsi, l'avantage procuré par l'enclavement dans l'industrie des boissons ou le handicap dans la meunerie sont considérables, tandis qu'ils seraient relativement marginaux dans la fabrication de piles. Il apparaît ainsi que certaines industries d'import-substitution n'ont des chances d'être compétitives qu'à proximité des ports.

Les écarts de frais d'approche entraînent par ailleurs une certaine segmentation du marché régional, suivant les corridors entre les ports et les bassins d'activité enclavés.

- les incitations à exporter dans la sous-région

La mise en place d'une libre circulation au sein d'un espace douanier offre de nouvelles opportunités d'exporter dans la sous-région pour des entreprises déjà dynamiques sur les marchés voisins comme pour d'autres entreprises qui se cantonnaient jusqu'alors à leur marché domestique. Toutefois, il n'est pas sûr que les entreprises soient en mesure

⁸ On retrouve cette même problématique pour les petites économies insulaires ou, dans l'espace communautaire, pour les régions dites ultrapériphériques.

ou disposées à en tirer parti. L'exportation régionale apparaît en effet déterminée par deux facteurs :

- la compétitivité du prix d'offre de l'entreprise régionale exportatrice par rapport au prix sortie usine du producteur local et au prix d'offre d'importations de pays tiers.
- les choix stratégiques de l'entreprise : couvrir au mieux son marché national ou rechercher de nouveaux débouchés à l'extérieur. Ces choix stratégiques sont conditionnés par les structures productives en place. Ainsi, en Côte d'Ivoire, les entreprises étaient fréquemment confrontées sur le marché national à une forte concurrence. Elles étaient donc conduites à trouver d'autres débouchés, c'est-à-dire à conquérir des marchés à l'exportation, ce qui n'était pas toujours le cas d'autres pays de la sous-région.

- Les perspectives d'adaptation des entreprises aux impacts de la réforme

Le recours à des monographies d'entreprises fondées sur des entretiens avec les dirigeants et l'étude de leur comptabilité analytique permet également d'estimer si les entreprises étudiées dans les monographies disposent de marges d'adaptation et de progression, tant sur le plan de leur compétitivité prix, en développant des stratégies visant à réduire leurs coûts, que sur celui de leur compétitivité hors prix.

Sur le plan de la compétitivité prix, la réforme douanière peut générer d'importantes économies d'échelle, en particulier sur certains coûts indirects de production (personnel administratif, ...), grâce à l'augmentation de la taille des marchés, la croissance du volume de la demande et sans doute l'accélération de certaines concentrations sectorielles. Par ailleurs, les entreprises ont souvent la possibilité de modifier à la marge leurs processus de production ou leurs gammes de produits, afin de recourir plus largement aux intrants régionaux à la place d'intrants importés de pays tiers. Ces modifications peuvent engendrer des économies conséquentes. Enfin, indépendamment des effets de la réforme, les entreprises peuvent tirer parti de l'amélioration de leur organisation et de leur gestion interne.

Sur le plan de la compétitivité hors prix, certaines entreprises de l'échantillon étudié produisaient déjà avant la réforme des biens à des coûts de revient plus élevés que les prix d'offre des produits importés légalement mais qu'elles réussissaient pourtant à vendre sans pour autant être subventionnées⁹. La prise en compte des préférences

⁹ Ainsi, dans le cas du *fancy* en Côte d'Ivoire comme du double concentré de tomates au Sénégal, les différentiels

des consommateurs africains était alors récente et encore limitée à quelques entreprises, mais les efforts de marketing réalisés s'étaient traduits par des réussites incontestables.

La proximité des marchés offre en effet l'opportunité de proposer des produits et des services de meilleure qualité. Or, ces différences de qualité des produits sont bien perçues par le consommateur. Ainsi, pour certaines filières, telle par exemple la fabrication de piles ou la fabrication de wax, il était difficile de trouver des produits concurrents de qualité comparable. Les consommateurs étaient tout à fait conscients des différences de qualité et arbitraient suivant les différents rapports prix/qualité des produits proposés.

Par ailleurs, cette proximité permet de proposer de meilleurs services à la clientèle, en particulier à la clientèle d'entreprises : disponibilité des produits, rapidité de livraison, gamme élargie. Cette qualité de services permet à certaines entreprises de résister face à des productions importées moins chères, mais commercialisées de façon irrégulière et sur une gamme de produits très restreinte. Cependant, ces atouts ne sont pas toujours exploités¹⁰.

Conclusion

Si l'on considère que les études d'impact ex-ante visent principalement des objectifs pragmatiques d'accompagnement des politiques d'ouverture commerciale, les monographies d'entreprises apportent un éclairage qui complète utilement les analyses macroéconomiques menées par ailleurs. Dans le cas de la réforme douanière de l'UEMOA, cette approche a permis notamment de souligner :

- les enjeux de la libre circulation des biens à l'intérieur de l'UEMOA, au regard de ceux liés à la mise en place du TEC. L'abaissement des droits de douane vis-à-vis des pays tiers concernait en effet pour l'essentiel des biens qui n'étaient pas produits dans la région et qui, lorsqu'ils l'étaient, se trouvaient souvent confrontés à la concurrence beaucoup plus rude des importations en contrebande ou en fraude. En revanche, la libre circulation renforçait la concurrence sur des biens produits par des entreprises implantées souvent dans différents pays de la région, côtiers ou enclavés. Ce faisant,

respectifs de 20 points et de 8 points vis-à-vis des produits concurrents chinois et italien étaient acceptés par les consommateurs en raison de leur meilleure qualité ou de leur adaptation au goût local.

¹⁰ ainsi, certaines entreprises régionales livraient leurs clients dans des délais plus longs que des entreprises implantées dans des pays asiatiques

cette réforme posait pour des pays enclavés de véritables dilemmes de politiques publique, entre les intérêts des consommateurs locaux ou de certaines entreprises existantes¹¹ ;

- l'importance des frais d'approche, qui peuvent constituer dans certaines filières des protections naturelles, mais également segmenter le marché régional en plusieurs marchés sous régionaux, suivant les corridors reliant les ports aux bassins d'activité enclavés ;
- les possibilités pour nombre d'entreprises de s'adapter à cette nouvelle donne fiscal-douanière, en recherchant des gains de compétitivité prix ou hors prix, contrairement aux raisonnements sous-jacents aux modèles statiques, qui

tendent à appliquer mécaniquement les impacts de la réforme et à considérer des différentiels entre coût de revient et prix d'offre de produit importé comme rédhibitoires.

Pour autant, ces analyses ont également leurs limites, liées en particulier à leur faible couverture du tissu productif, et à certains biais. Elles se focalisent en effet plutôt sur les risques suscités par la réforme que sur ses opportunités, sans prendre en compte les bénéfices escomptés sur la demande comme peut le faire un modèle macroéconomique. En outre, ces monographies comme plus largement les évaluations issues d'enquêtes d'entreprises se limitent nécessairement aux seules entreprises existantes, et n'intègrent pas les effets éventuels générés par la venue de nouveaux investisseurs, attirés par un marché plus important et plus fluide.

En définitive, que ce soit pour les analyses d'impact ex-ante avec les MEGC ou les analyses ex-post avec les évaluations randomisées, un seul outil, aussi rigoureux et sophistiqué soit-il, ne permet pas de faire le tour d'un sujet aussi complexe qu'une politique publique, engageant de surcroît plusieurs pays, et il paraît toujours préférable d'associer des démarches quantitatives de modélisation et de statistique d'entreprises à des démarches d'analyse plus qualitative.

¹¹ A titre d'exemple, le dilemme se posait pour une cimenterie à base de broyage de clinker importé dans les termes suivants : conserver coûte que coûte la ou les entreprises existantes dans les pays enclavés, afin de maintenir les emplois et les activités induites de ces entreprises, ou les voir disparaître au profit de ciment importé mais qui serait vendu dans le pays à un prix nettement inférieur, contribuant ainsi à une relance du secteur de la construction, et donc à la création d'emplois beaucoup plus nombreux, mais aussi à l'amélioration des conditions de logement des ménages.

Bibliographie

Abreha K. G., Kassa W., Lartey E. K. K., Mengistae T. A., Owusu S., Zeufack A. G. (2022) "L'industrialisation en Afrique sub-saharienne, saisir les opportunités offertes par les chaînes de valeur mondiales", Collection L'Afrique en développement, AFD et Banque Mondiale

Banque Mondiale (2020) "The African continental free trade area, economic and distribution effect", Washington, D.C.

Berthelie P., Le Floch Louboutin H. et Savoye B., (1998), « Ouverture commerciale et intégration régionale dans les pays de la zone franc », *Rapport de la Direction du Trésor*, mars 1998

Bhagwati J., Srinivasan T. (2002), « trade and poverty in poor countries », *American Economic Review*, vol. 92, n°2

Cadot, O. et al. (2015), « Croissance et transformation structurelle en Afrique sub-saharienne » : moteurs et points de blocage, *Rapport de la FERDI pour le compte de l'AFD*, juin 2015

Chambas G. (2005), « Afrique au Sud du Sahara : quelle stratégie de transition fiscale ? », *CERDI, Document de travail*, E2005.01, janvier 2005

Chaponnière J-R., Lautier M. (2022), « Quelles perspectives d'industrialisation tardive pour l'Afrique sub-saharienne ? », AFD Editions, 11/2022

Cling, J-P. (2006), « Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED : une revue de littérature » *DIAL, Document de travail*, 2006-07

Decaluwe B., Dissou Y. et Patry A. (2001), « Union douanière au sein de l'UEMOA. Une analyse quantitative », *Revue Economique*, 2001/4 (vol. 52)

- Decaluwe B., Martens A. et Savard L. (2001)** “La politique économique du développement et les modèles d'équilibre général calculable, Presses de l'Université de Montréal
- Doe, L. (2006)**, “Reforming External Tariffs in Central and Western African Countries”, *IMF Working Paper*, No. 06/12 (Washington: International Monetary Fund).
- Geourjon A.M., Laporte B. (2020)** « Impact économique de l'octroi de mer dans les Départements d'Outre-mer français », Rapport d'étude, FERDI
- Gourdon J., Ouattara W., Zaki C. (2022)**, « Intégration régionale et zone de libre échange continentale africaine : espoir d'une croissance durable pour l'économie africaine ? », in « L'économie africaine 2022 », La Découverte
- Karim M., Attoumane A. B. (2021)**, “L'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Afrique : une étude en panel », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and economics*, vol. 2, issue 1, 1/2021
- Kiechel A-L., Marcilly J., Maret T. (2022)**, « Commerce international : vers une régionalisation accrue des échanges ? », *Revue d'économie du développement*, 2022/1
- Montagnat-Rentier G. et Parent G. (2012)**, « Réforme et modernisation des douanes en Afrique subsaharienne francophone, 1995-2010 », *Revue d'économie du développement*, 2012/3 (vol. 20)
- OCDE et OMC (2013)** “Panorama de l'aide pour le commerce 2013 : se connecter aux chaînes de valeur”, OCDE Publishing
- Rodriguez F., Rodrik D. (2001)**, « Trade policy and economic growth : a skeptic's guide to the cross-national evidence”, in : *Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge
- Rolland J-P., Alpha A. (2011)**, “Analyse de la cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest”, *Document de travail de l'AFD*, n°114, juin 2011
- Sachs J-D., Warner A. (1995)**, « Economic reform and the process of global integration », *Brookings Papers on Economic Activity*
- Savoie B. (1998)**, « Impacts de la réforme douanière sur des entreprises industrielles de l'UEMOA, analyses de 15 entreprises de filières industrielles majeures », *Document de travail interne de l'AFD*, juillet 1998
- Tabbah G. (2015)**, « L'adhésion du Liban à l'OMC : une évaluation d'impact ex ante macro et micro économique »

Annexe 1

**Impact de la réforme douanière sur le coût de revient des produits
(Base 100 : Coût de revient des produits avant la réforme, données de 1998)**

| Entre-prise | Produit | Régime préférentiel | % des CI sur coût complet | Origine des CI | | | Taxes douanières | | Coût de revient | | |
|-------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------|----------------|-------|--------|------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------|
| | | | | Locale | UEMOA | Tiers | Avt réforme | Après réforme | Avt réforme | Après réforme | Variation |
| A | Ciment (calcaire local) | Non | 74.6% | 86.3% | 0% | 13.7% | 24.1% | 12.0% | 100 | 99 | -0.9% |
| | Ciment (clinker importé) | Non | 95.8% | 16.4% | 0% | 83.6% | 44.4% | 11.4% | 133 | 112 | -15.9% |
| B | Ciment CPJ (clinker importé) | Non | 94.1% | 19.1% | 0.0% | 80.9% | 13.2% | 10.9% | 100 | 99 | -1.5% |
| | Ciment CPA (clinker importé) | Non | 95.2% | 15.9% | 0.0% | 84.1% | 13.1% | 11.3% | 100 | 99 | -1.2% |
| C | Fil à coudre en polyester | Non | 82.2% | 28.3% | 0% | 71.7% | 15.7% | 11.5% | 100 | 98 | -2.0% |
| | Fil à tisser en coton | Non | 72.6% | 79.0% | 0% | 21.0% | 15.7% | 11.5% | 100 | 99 | -0.5% |
| D | Fancy | Non | 87.3% | 91.2% | 0.0% | 8.8% | 35.0% | 11.5% | 100 | 99 | -1.2% |
| E | Wax vente locale avec écreu local | Non | 65.3% | 66.7% | 0.0% | 33.3% | 14.8% | 11.5% | 100 | 99 | -0.9% |
| | Wax vente locale avec écreu imp. | Non | 68.8% | 7.2% | 0.0% | 92.8% | 20.5% | 18.3% | 100 | 99 | -1.3% |
| | Wax exporté avec écreu importé | Non | 66.2% | 8.2% | 0.0% | 91.8% | 4.7% | 18.3% | 100 | 107 | 7.1% |
| F | DCT issu de tomates fraîches | Non | 85.4% | 75.1% | 0% | 24.9% | 15.7% | 6.5% | 100 | 98 | -1.7% |
| | DCT issu de TCT importé (cat. 3) | Non | 88.8% | 21.7% | 0% | 78.3% | 15.7% | 17.9% | 100 | 101 | 1.3% |
| | DCT issu de TCT importé (cat. 2) | Non | 88.8% | 21.7% | 0% | 78.3% | 15.7% | 10.3% | 100 | 97 | -3.1% |
| G | Sucre raffiné cristallisé | Oui | 38.6% | 0.0% | 0.0% | 100.0% | 0.0% | 11.5% | 100 | 104 | 4.5% |
| | Sucre raffiné morceau | Oui | 42.2% | 0.0% | 0.0% | 100.0% | 0.0% | 11.5% | 100 | 105 | 4.8% |
| H | Huile de palme raffinée | Non | 80.3% | 94.6% | 0.0% | 5.4% | 18.7% | 8.7% | 100 | 100 | -0.3% |
| | Savon de ménage | Non | 69.1% | 78.8% | 0.1% | 21.1% | 16.3% | 11.4% | 100 | 99 | -0.6% |
| | Margarine | Non | 66.9% | 68.8% | 0.0% | 31.2% | 17.0% | 12.1% | 100 | 99 | -0.8% |
| I | Huile raffinée de coton | Non | 51.8% | 46.7% | 51.1% | 2.2% | 21.2% | 0.5% | 100 | 95 | -4.7% |
| | Savon de ménage | Non | 85.1% | 23.0% | 59.0% | 18.0% | 2.6% | 2.0% | 100 | 100 | -0.3% |
| J | Vélos Peugeot | Non | 55.2% | 10.1% | 21.8% | 68.1% | 8.5% | 7.0% | 100 | 99 | -1.1% |
| | Cyclos MBK Av851 | Non | 69.6% | 1.9% | 2.5% | 95.6% | 5.7% | 6.4% | 100 | 100 | 0.4% |
| K | Piles R20 (zinc en cat. 3) | Non | 78.9% | 3.0% | 11.4% | 85.6% | 5.7% | 15.8% | 100 | 107 | 7.4% |
| | Piles R20 (zinc en cat. 2) | Non | 78.9% | 3.0% | 11.4% | 85.6% | 5.7% | 9.7% | 100 | 103 | 2.9% |
| | Piles R6 (zinc en cat. 3) | Non | 81.3% | 7.2% | 2.9% | 89.9% | 7.5% | 15.8% | 100 | 106 | 5.9% |
| | Piles R6 (zinc en cat. 2) | Non | 81.3% | 7.2% | 2.9% | 89.9% | 7.5% | 10.6% | 100 | 102 | 2.2% |
| L | Farine de froment | Non | 87.9% | 0.7% | 1.0% | 98.3% | 4.3% | 3.9% | 100 | 100 | -0.3% |
| M | Engrais coton pour vente locale | Oui | 91.4% | 5.2% | 0.0% | 94.8% | 0.0% | 11.5% | 100 | 109 | 9.2% |
| | Engrais coton pour export | Oui | 98.0% | 5.1% | 0.0% | 94.9% | 0.0% | 11.5% | 100 | 110 | 10.1% |
| | Engrais vivrier | Oui | 89.6% | 4.3% | 0.0% | 95.7% | 0.0% | 11.5% | 100 | 109 | 9.1% |

Source : calculs auteur, AFD

**Impact de la réforme douanière sur le prix d'offre des produits importés
(Base 100 : Coût de revient des produits avant la réforme, données de 1998)**

| Entre-prise | Produit | Situation avant réforme (H.T.) | | | | | Situation après réforme (H.T.) | | | | | Variation du prix d'offre | | |
|-------------|------------------------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------|--------------|---------------|--------------------------------|-----------------|-------------------|--------------|---------------|---------------------------|-----------|--------|
| | | Produit concurrent importé | | | | Produit local | Produit concurrent importé | | | | Produit local | | | |
| | | Prix CAF | Taxes frontière | Frais d'ap-proche | Prix d'offre | | Prix CAF | Taxes frontière | Frais d'ap-proche | Prix d'offre | | | | |
| Mon-tant | taux | | | Coût de revient | Mon-tant | taux | | | Coût de revient | | | | | |
| A | Ciment (calcaire local) | 121 | 43 | 35.7% | 15 | 179 | 100 | 121 | 26 | 21.5% | 15 | 162 | 99 | -9.6% |
| | Ciment (clinker importé) | 121 | 43 | 35.7% | 15 | 179 | 133 | 121 | 26 | 21.5% | 15 | 162 | 112 | -9.6% |
| B | Ciment CPJ (clinker importé) | 94 | 22 | 23.1% | 41 | 157 | 100 | 94 | 20 | 21.5% | 41 | 155 | 99 | -1.3% |
| | Ciment CPA (clinker importé) | 98 | 23 | 23.1% | 37 | 158 | 100 | 98 | 21 | 21.5% | 37 | 156 | 99 | -1.3% |
| C | Fil à coudre en polyester (cat. 2) | 78 | 28 | 35.7% | 3 | 109 | 100 | 78 | 9 | 11.5% | 3 | 90 | 98 | -17.3% |
| | Fil à tisser en coton (cat. 2) | 74 | 27 | 35.7% | 3 | 104 | 100 | 74 | 9 | 11.5% | 3 | 86 | 99 | -17.3% |
| | Fil à coudre en polyester (cat. 3) | 78 | 28 | 35.7% | 3 | 109 | 100 | 78 | 17 | 21.5% | 3 | 98 | 98 | -10.1% |
| | Fil à tisser en coton (cat. 3) | 74 | 27 | 35.7% | 3 | 104 | 100 | 74 | 16 | 21.5% | 3 | 93 | 99 | -10.2% |
| D | Fancy / import Pakistan | 80 | 22 | 28.1% | 3 | 106 | 100 | 80 | 17 | 21.5% | 3 | 101 | 99 | -4.7% |
| | Fancy / import Pakistan fraude | 80 | 0 | | 3 | 83 | 100 | 80 | 0 | | 3 | 83 | 99 | 0.0% |
| | Fancy / Import Chine | 60 | 17 | 28.1% | 3 | 80 | 100 | 60 | 13 | 21.5% | 3 | 76 | 99 | -5.0% |
| | Fancy / Import Chine fraude | 60 | 0 | | 3 | 63 | 100 | 60 | 0 | | 3 | 63 | 99 | 0.0% |
| F | DCT issu de tomates fraîches | 80 | 36 | 45.7% | 4 | 120 | 100 | 80 | 17 | 21.5% | 4 | 101 | 98 | -16.0% |
| | DCT issu de TCT importé | 61 | 28 | 45.7% | 3 | 92 | 100 | 61 | 13 | 21.5% | 3 | 78 | 97 / 101 | -16.0% |
| G | Sucre raffiné cristallisé | 60 | 45 | 35.7% | 3 | 108 | 100 | 60 | 13 | 21.5% | 3 | 76 | 104 | -29.6% |
| | Sucre raffiné morceau | 77 | 27 | + pèrèq. | 4 | 108 | 100 | 77 | 16 | 21.5% | 4 | 97 | 105 | -10.1% |
| H | Huile de palme raffinée | 85 | 32 | 38.1% | 1 | 118 | 100 | 85 | 18 | 21.5% | 1 | 104 | 100 | -11.9% |
| | Savon de ménage | 115 | 38 | 33.1% | 3 | 157 | 100 | 115 | 25 | 21.5% | 3 | 144 | 99 | -8.3% |
| | Margarine | 100 | 58 | 58.1% | 2 | 160 | 100 | 100 | 21 | 21.5% | 2 | 123 | 99 | -23.1% |
| I | Huile Coton / H. Palme (fût) | 107 | 17 | 15.3% | 5 | 129 | 100 | 107 | 0 | 0.0% | 5 | 112 | 99 | -13.2% |
| J | Vélo Peugeot / vélo INDE fraude | 61 | 0 | 0.0% | 18 (*) | 89 (*) | 100 | 61 | 0 | 0.0% | 18 (*) | 89 | 100 | |
| L | Farine de froment / farine GMA | 69 | 6 | 8.4% | 6 | 81 | 100 | 69 | 0 | 0.0% | 6 | 75 | 100 | -7.2% |
| K | Piles R20 / Piles R20 Eveready | 99 | 36 | 36.0% | 3 | 138 | 100 | 99 | 21 | 21.0% | 3 | 123 | 107 / 103 | -10.8% |
| | Piles R20 / Piles R20 Tigerhead | 79 | 28 | 36.0% | 3 | 110 | 100 | 79 | 17 | 21.0% | 3 | 98 | 107 / 103 | -10.8% |
| M | Engrais coton RCI | 95 | 22 | 23.1% | 7 | 124 | 100 | 95 | 11 | 11.5% | 7 | 113 | 109 | -8.9% |
| | Engrais coton rendu BKF agréé | 78 | 11 | 12.5% | 17 | 102 | 100 | 78 | 8 | 11.5% | 17 | 103 | 97 | 1.0% |
| | Eng. coton rendu BKF non agréé | 78 | 11 | 12.5% | 17 | 102 | 100 | 78 | 8 | 11.5% | 17 | 103 | 108 | 1.0% |
| | Engrais vivrier | 90 | 21 | 23.1% | 4 | 114 | 100 | 90 | 10 | 11.5% | 4 | 104 | 109 | -9.1% |

Source : calculs auteur, AFD

