

OCDE (2005-08-10), « Analyse des obstacles non tarifaires touchant les pays en développement », Éditions OCDE, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/220725547807>



# Analyse des obstacles non tarifaires touchant les pays en développement

OCDE

La version originale de ce document a été publiée comme suit :

OECD (2005-06-03), "Analysis of Non-Tariff Barriers of Concern to Developing Countries", *OECD Trade Policy Papers*, No. 16, OECD Publishing, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/223281783722>

**Non classifié**

**TD/TC/WP(2004)47/FINAL**



Organisation de Coopération et de Développement Economiques  
Organisation for Economic Co-operation and Development

**10-Aug-2005**

**Français - Or. Anglais**

**DIRECTION DES ECHANGES  
COMITE DES ECHANGES**

**Groupe de travail du Comité des échanges**

**ANALYSE DES OBSTACES NON TARIFAIRES TOUCHANT LES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

**Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale No 16**

Tous les documents de travail des échanges sont maintenant disponibles sur le site Internet de l'OCDE  
à l'adresse : <http://www.oecd.org/trade>

**JT00188168  
Ta. 71632**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine  
Complete document available on OLIS in its original format

**TD/TC/WP(2004)47/FINAL  
Non classifié**

**Français - Or. Anglais**

## RÉSUMÉ

Le présent document identifie les obstacles non tarifaires (ONT) auxquels les pays en développement sont confrontés dans leurs échanges avec les pays développés et dans leurs échanges sud-sud. L'objectif est de faire mieux prendre conscience des obstacles qui entravent l'expansion des échanges des pays en développement. Les données collectées et analysées sont tirées d'études universitaires, des notifications adressées par les pays en développement au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (NAMA) du Programme de Doha pour le développement, d'enquêtes auprès des entreprises et de registres des affaires soumises à l'Organisation mondiale du commerce et aux mécanismes régionaux de règlement des différends. Le présent chapitre expose les catégories et les types de mesures les plus souvent mentionnés et les produits touchés par ces mesures. L'attention est attirée aussi sur les stratégies d'exportation envisagées par les pays en développement et les obstacles qui pourraient s'y opposer. Globalement, ce chapitre fait ressortir les similitudes et les différences des obstacles notifiées dans les données examinées et compare les obstacles signalés pour les échanges avec les pays développés et pour les échanges entre pays en développement.

Mots clés : obstacles non tarifaires, mesures non tarifaires, accès aux marchés, pays en développement, Programme de Doha pour le développement, notifications au NAMA, intégration régionale, échanges sud-sud, différends commerciaux, enquêtes.

## REMERCIEMENTS

Cette étude a été réalisée conjointement par Barabara Fliess et Iza Lejarraga. Un grand nombre de personnes et d'organisations ont communiqué des données et d'autres informations pour ce projet. Les auteurs tiennent à remercier pour leur contribution le Secrétariat de la Communauté andine et le Ministère du commerce du Pérou (MINCETUR), l'Association des Etats des Caraïbes, la Commission européenne (Programme CARDS de l'UE pour l'ouest des Balkans), le Ministère du commerce de l'Inde, l'Organisation des Etats américains (OEA), le Centre pour le sud à Genève, la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CPEPALC), la Commission économique des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique, l'Institut mondial du commerce, l'Organisation mondiale du commerce et le Centre du commerce international (CCI), Werner Soontiens, de la Curtin University of Technology en Australie, et Arne Wiig, du Chr. Michelsen Institute en Norvège. Le projet a pu être mené à bien aussi grâce aux observations et suggestions d'Anthony Kleitz et d'autres collègues de la Direction des échanges de l'OCDE et de différents pays Membres de l'Organisation.

Ce document a été examiné et mis en diffusion générale sous la responsabilité du Groupe de travail du Comité des échanges de l'OCDE.

**Droits d'auteur : OCDE, 2005**

**Les demandes de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doivent être adressées à :  
Services des Publications, OCDE, 2 rue André Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France**

## TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ .....	2
REMERCIEMENTS.....	2
RÉSUMÉ .....	8
ANALYSE DES OBSTACLES NON TARIFAIRES TOUCHANT LES PAYS EN DEVELOPPEMENT	10
I. Introduction.....	10
A. La toile de fond : évolution récente des exportations des pays en développement.....	11
B. Analyse des ONT : disponibilité des données et méthodologie.....	11
II. Revue des études existantes.....	13
A. Tendances mondiales des ONT touchant les pays en développement.....	13
B. Tendances régionales de l'utilisation des ONT .....	15
III. Analyse des ONT notifiés au NAMA .....	16
A. Série de données .....	17
B. Types d'obstacles notifiés.....	18
C. Produits touchés par les ONT notifiés .....	23
Obstacles techniques au commerce.....	26
Total.....	26
D. ONT et produits identifiés dans les stratégies nationales d'exportation.....	27
IV. Analyse des plaintes déposées dans le cadre des mécanismes de règlement de différends au sujet de mesures non tarifaires touchant les importations .....	28
A. Plaintes soumises à l'OMC au sujet de mesures non tarifaires touchant les importations .....	29
B. Plaintes relatives à des mesures non tarifaires touchant les importations dans les échanges entre pays en développement : Communauté andine.....	35
C. Autres organes régionaux de règlement des différends .....	38
V. Analyse des enquêtes auprès des entreprises.....	39
A. Obstacles cités par les entreprises : marchés mondiaux.....	40
B. Obstacles signalés principalement pour les échanges entre pays en développement .....	43
VI. Conclusions .....	46
A. Les sources.....	46
B. Observations concernant les obstacles qui touchent les pays en développement .....	47
C. Observations au sujet des produits intéressant les pays en développement.....	48
BIBLIOGRAPHIE.....	50
ANNEXE I. VUE D'ENSEMBLE STATISTIQUE DES RESULTATS A L'EXPORTATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT .....	57
ANNEXE II. PREOCCUPATIONS RELATIVES AUX OBSTACLES NON TARIFAIRES, PAR REGION .....	62
A. Asie et Pacifique.....	62
B. Amérique latine et Caraïbes .....	67
C. Afrique et Moyen-Orient.....	69

D. Europe de l'est et du sud-est.....	70
ANNEXE III. CATEGORIES D'OBSTACLES NON TARIFAIRES .....	73
ANNEX IV. ANALYSIS OF NON-TARIFF BARRIERS NOTIFIED BY DEVELOPING COUNTRIES, BY PRODUCT GROUP.....	76
A. Animaux vivants et produits connexes.....	76
B. Produits alimentaires préparés et boissons.....	77
C. Textiles et articles textiles .....	78
D. Produits chimiques, alliages et produits connexes .....	79
E. Métaux et produits métalliques .....	80
F. Machines et produits électroniques .....	81
G. Véhicules, aéronefs et navires .....	82
H. Matières plastiques .....	83
I. Produits manufacturés divers.....	84
ANNEXE V. PRODUITS STRATEGIQUES ET SECTEURS INTERESSANT LES PAYS EN DEVELOPPEMENT .....	85
ANNEXE VI. EVOLUTION DES PLAINTES RELATIVES A DES ONT SOUMISES PAR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT.....	89
ANNEXE VII. OBSTACLES NON TARIFAIRES RENCONTRES PAR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, TELS QU'ILS SONT PERCUS PAR LE SECTEUR PRIVE .....	90
A. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT sur les principaux marchés de la zone OCDE et du monde .....	90
B. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT sur les principaux marchés de la zone OCDE et du monde .....	91
C. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Asie et du Pacifique.....	92
D. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Amérique du sud .....	93
E. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Amérique centrale et des Caraïbes.....	94
F. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Afrique et du Moyen-Orient....	95
G. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement du sud-est de l'Europe .....	96

## Figures

Figure A1. Merchandise exports of developing regions, by destination (2003) .....	58
Figure A2. Composition of developing-country merchandise exports (2003).....	59

**LISTE DES ABREVIATIONS**

CA	Communauté andine
AEC	Association des Etats des Caraïbes
CCLO	Centre consultatif sur la législation de l'OMC
AGOA	African Growth and Opportunity Act
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ANASE	Association des nations de l'Asie du sud-est
MCCA	Marché commun centraméricain
CARICOM	Marché commun des Caraïbes
CBI	Initiative transfrontières
TEC	Tarif extérieur commun
CEI	Communauté des Etats indépendants
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe
PD	Pays en développement
PDD	Programme de Doha pour le développement
DSU	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (OMC)
CE	Commission européenne
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'ouest
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
AELE	Association européenne de libre-échange
UE	Union européenne
ALE	Accord de libre-échange
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
OGM	Organisme génétiquement modifié
SH	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises
BID	Banque interaméricaine de développement
FMI	Fonds monétaire international
TI	Technologie de l'information
CCI	Centre du commerce international
ALC	Bureau pour l'Amérique latine et les Caraïbes
PMA	Pays les moins avancés
MENA	Bureau pour le Moyen-Orient et l'Afrique du nord

MERCOSUR	Marché commun du sud
AMF	Accord multifibres
NPF	Nation la plus favorisée
n.s.a.	Non spécifié ailleurs
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
NAMA	Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles
TN	Traitement national
ONT	Obstacle non tarifaire
OEA	Organisation des Etats américains
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OECO	Organisation des Etats des Caraïbes orientales
CCEP	Conseil de coopération économique du Pacifique
RQ	Restrictions quantitatives
RO	Règles d'origines
ACR	Accord commercial régional
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale
UDAA	Union douanière d'Afrique australe
SADC	Southern African Development Community
TSD	Traitement spécial et différencié
SIECA	Secrétariat permanent du Traité général d'intégration économique de l'Amérique centrale
CTCI	Classification type pour le commerce international
PME	Petites et moyennes entreprises
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
ASS	Afrique sub-saharienne
OTC	Obstacles techniques au commerce
EPC	Examen des politiques commerciales
TRAINS	Système d'analyse et d'information sur le commerce
CT	Contingents tarifaires
UN Comtrade	Base de données statistiques sur les échanges de marchandises
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CU	Cycle d'Uruguay
US ITC	United States International Trade Commission
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
LVE	Limitation volontaire des exportations

BM	Banque mondiale
WITS	World Integrated Trade Solution
OMC	Organisation mondiale du commerce

## RÉSUMÉ

Le présent document réunit et analyse des données sur la nature des obstacles non tarifaires (ONT) qui touchent les pays en développement dans leurs échanges avec les pays développés et dans leurs échanges mutuels.

La réduction ou l'élimination des ONT est inscrite dans le Programme de Doha pour le développement et est au cœur des travaux des instances régionales et autres relatifs à la libéralisation des échanges. La présente étude a pour but d'aider à identifier de possibles objectifs de négociation. Elle peut en outre contribuer aux discussions en cours sur les moyens d'améliorer l'efficacité du traitement spécial et différencié (TSD). D'une manière plus générale, une connaissance plus précise de ces obstacles devrait permettre aux gouvernements des pays de l'OCDE de mieux appréhender les préoccupations des pays en développement dans ce domaine et leurs conséquences, de façon à y répondre par un programme d'action positif. L'étude vise aussi à faire mieux prendre conscience, de façon générale, des ONT que les pays en développement maintiennent eux-mêmes et qui entravent leurs échanges mutuels.

Une brève vue d'ensemble des flux commerciaux des pays en développement permettra de comprendre l'importance des tendances qui peuvent être identifiées. Ces pays sont lourdement tributaires des marchés des pays développés pour leurs exportations de marchandises. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés s'est accrue sensiblement au cours de la décennie passée et, s'il est vrai que les pays développés représentent toujours la principale destination pour ces exportations, les échanges avec les autres pays en développement deviennent de plus en plus importants et dynamiques. En ce qui concerne la composition sectorielle des exportations de ces pays, les produits manufacturés sont devenus dominants et l'on note, à l'intérieur de ce groupe de produits, une progression des produits à plus forte valeur ajoutée.

Malgré le caractère limité et imparfait des données relatives aux ONT auxquels les pays en développement sont confrontés, l'étude s'appuie sur plusieurs sources principales d'information pour donner des indications aussi complètes et utiles que possible aux négociants et aux négociateurs commerciaux. Elle comprend un examen des travaux existants sur les ONT, une analyse des intérêts des pays en développement au sein du Groupe de négociation de l'OMC sur l'accès aux marchés (NAMA), une analyse des affaires soumises par les pays en développement aux mécanismes de règlement des différends régionaux et de l'OMC, et un examen des perceptions du secteur privé, réalisé à l'aide d'enquêtes auprès des entreprises.

Même si l'on note des variations dans les principales conclusions auxquelles mènent les différents éléments de l'analyse, certaines catégories générales d'ONT ressortent régulièrement comme source de préoccupation pour les pays en développement :

Dans leurs échanges avec les pays développés, les procédures douanières et administratives et les obstacles techniques au commerce (OTC) apparaissent comme les principaux ONT qui préoccupent les pays en développement.

Pour les échanges entre pays en développement, les obstacles techniques sont moins souvent cités. Cependant, les formalités douanières et administratives figurent parmi les toutes premières sources de préoccupation dans les quatre éléments de l'analyse. Sont recensées dans cette catégorie les difficultés liées aux procédures d'octroi de licences d'importation et aux règles d'origine ; ces problèmes paraissent généralement plus fréquents dans les échanges avec les autres pays en développement que dans les échanges avec les pays développés.

Par ailleurs, les études existantes, les affaires soumises aux mécanismes de règlement des différends et les enquêtes auprès des entreprises tendent à montrer que les mesures paratarifaires, comme les droits et prélèvements à l'importation, constituent aussi des obstacles considérables, en particulier pour le commerce avec les pays en développement. Parmi les autres obstacles à caractère plus régional, on peut citer les réglementations et les coûts dans le secteur du transport.

S'agissant des problèmes propres à certains produits, il ressort de l'étude que les animaux vivants et les produits connexes – et plus particulièrement le poisson – sont une catégorie de produits qui mérite une attention particulière en raison des mesures sanitaires et phytosanitaires et des problèmes douaniers notifiés. Parmi les ONT signalés pour les machines et les appareils électroniques, les OTC sont les plus courants. Il en va de même pour les produits pharmaceutiques, qui sont aussi notifiés au NAMA par un assez grand nombre de pays en développement. Les stratégies et programmes d'exportation nationaux examinés séparément pour un échantillon de pays en développement confirment qu'il s'agit là de secteurs et de produits qui présentent un intérêt majeur pour les pays en développement du point de vue de leurs perspectives de croissance et de diversification de leurs exportations dans le moyen terme.

## ANALYSE DES OBSTACLES NON TARIFAIRES TOUCHANT LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

### I. Introduction

1. Pour les pays en développement, l'intégration sur les marchés mondiaux peut accélérer la croissance et le recul de la pauvreté.<sup>1</sup> Pourtant, des obstacles tarifaires et non tarifaires peuvent entraver les exportations essentielles de ces pays, de sorte qu'il leur est difficile de mettre à profit cette possibilité.

2. La question de l'amélioration de l'accès aux marchés pour les marchandises a été abordée à l'occasion des cycles de négociation successifs du GATT. Le progrès notable réalisé en matière de réduction des obstacles tarifaires a été contrebalancé par la persistance, voire la recrudescence, des obstacles non tarifaires (ONT) sous des formes nouvelles et peut-être plus discrètes.<sup>2</sup> Il est souvent difficile d'évaluer l'importance des ONT faute de transparence concernant leur étendue et leurs effets. Par ailleurs, les mesures auxquelles les négociants se heurtent ne sont pas toujours autorisées par les accords de l'OMC.

3. Avec le Programme de Doha pour le développement (PDD), l'utilisation des ONT est une nouvelle fois au centre des négociations multilatérales.<sup>3</sup> Les instances régionales et autres qui s'occupent de la libéralisation des échanges offrent aussi des possibilités d'aborder les préoccupations des pays en développement qui sont liées aux ONT.

4. Sur cette toile de fond, la présente étude rassemble et analyse des données permettant d'identifier les ONT qui touchent les pays en développement tant dans leurs échanges mutuels que dans leurs échanges avec les pays développés. Une connaissance plus précise de ces obstacles devrait permettre aux membres de l'OMC de mieux appréhender les préoccupations des pays en développement dans ce domaine et leurs conséquences, afin d'y répondre par un programme approprié d'action et d'initiatives positives. Plus précisément, l'on pourrait, lors de la négociation d'engagements en matière d'accès aux marchés au sein du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (NAMA) et d'autres

---

1. Les pays en développement sont ceux qui sont considérés comme tels à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

2. Par exemple, les pays en développement indiquent avoir des difficultés à respecter ce qu'ils perçoivent comme de nouvelles règles techniques, normes de produits et mesures SPS de plus en plus complexes mises en place par les pays développés avec lesquels ils commercent (OCDE, 2002 ; Henson et al., 2000).

3. Les Ministres de l'OMC réunis à Doha en 2001 sont convenus de chercher à « réduire, ou selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane, y compris à réduire ou éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les obstacles non tarifaires, en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. La gamme de produits visés sera complète et sans exclusion a priori ». Par ailleurs, au sein du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, les questions relatives aux ONT sont censées être abordées aussi dans le cadre des négociations portant sur l'agriculture et sur les règles de l'OMC concernant les mesures antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, et elles sont aussi examinées dans le cadre des programmes de travail réguliers de divers organes de l'OMC qui ne participent pas directement au PDD.

organes de l'OMC, traiter en priorité des ONT qui touchent les produits dans lesquels les pays en développement possèdent un avantage comparatif.

5. De même, l'identification des ONT qui touchent plus particulièrement les pays en développement pourrait aider à fixer des objectifs prioritaires pour le renforcement du traitement spécial et différencié (TSD). C'est pour dynamiser leurs exportations que les pays en développement ont demandé un TSD, notamment dans le domaine des ONT. La Déclaration ministérielle de Doha appelle aussi à un examen de l'assistance en matière de TSD.

6. Par ailleurs, l'étude pourrait aussi contribuer à faire mieux prendre conscience, de façon générale, des ONT que les pays en développement maintiennent eux-mêmes et qui entravent leurs possibilités d'échanges mutuels et le développement de ces échanges. Globalement, les résultats de l'étude pourront servir de points de référence au regard desquels les responsables des pays en développement souhaitent peut-être examiner la situation particulière de leurs économies et leurs objectifs de négociation.

#### **A. La toile de fond : évolution récente des exportations des pays en développement**

7. Comme toile de fond pour l'examen des ONT touchant les pays en développement, il est utile de passer en revue l'évolution récente des exportations de ces pays. Les données récentes montrent que les pays en développement prennent une part de plus en plus importante au commerce mondial. Au cours de la décennie passée, leur part dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 17 pour cent à 27 pour cent.

8. La majeure partie des exportations des pays en développement est destinée à des pays à revenu élevé mais les échanges avec les autres pays en développement s'intensifient et deviennent de plus en plus dynamiques. Ils ont cependant tendance à se concentrer davantage sur les marchés régionaux. Cette évolution est plus particulièrement sensible en Afrique subsaharienne, par exemple, où les exportations intrarégionales sont passées d'environ 20 pour cent en 1993 à près de la moitié des exportations totales de cette région à destination de pays en développement.

9. Du point de vue de la composition des exportations, la part des produits manufacturés s'est accrue régulièrement ces vingt dernières années alors que celle des produits primaires s'est amenuisée. Les pays en développement s'efforcent manifestement de diversifier leurs exportations, ce dont témoigne la diminution de la part des produits à faible valeur ajoutée au profit de celle des produits à plus forte valeur ajoutée, comme les appareils électriques et électroniques et les équipements et machines industriels. Font exception les pays les moins avancés (PMA), dont la structure des exportations n'a pas autant changé.<sup>4</sup>

10. On trouvera en **annexe I** des statistiques détaillées illustrant l'évolution des exportations des pays en développement au cours de la décennie passée.

#### **B. Analyse des ONT : disponibilité des données et méthodologie**

11. Les informations relatives aux ONT sont extrêmement limitées, en particulier dans les pays en développement. Une source de données générales et assez comparables est la Base de données de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale, mais elle présente des problèmes bien connus de définition et de méthodologie. Un petit nombre de groupements régionaux de pays en développement (ALADI, SIECA, ANASE, ASACR, CIDC, par exemple) et différents pays possèdent leurs propres bases de données sur les mesures commerciales ou obstacles divers aux échanges. Ce qui fait plus

---

4. Les pays les moins avancés (PMA) sont ceux qui figurent comme tels sur la liste de l'ONU. Au 31 octobre 2004, ils étaient au nombre de 50.

particulièrement défaut, ce sont les informations sur les ONT touchant plus précisément les pays en développement à faible revenu et les pays les moins avancés (PMA).

12. Indépendamment de ces bases de données, il n'existe pas d'instruments ou d'approches généralement acceptés pour rendre compte des mesures non tarifaires qui entravent l'accès aux marchés. Chercheurs et analystes recourent à diverses méthodes pour tenter de recenser et d'évaluer les obstacles les plus courants et les plus restrictifs, utilisant notamment les taux de fréquence calculés à partir des bases de données ainsi que des analyses empiriques établies à l'aide d'enquêtes auprès des exportateurs ou des données tirées des Examens des politiques commerciales de l'OMC. Les avantages et inconvénients de ces méthodes sont bien documentés dans les études existantes (Andriamananjara et al., 2004 ; Dean et al., 2003 ; Bora et al., 2002 ; McGuire et al., 2002 ; Michalopoulos, 1999 ; Deardorff et Stern, 1998 ; OCDE, 1997).

13. Compte tenu de l'insuffisance des données et des problèmes méthodologiques, la présente étude s'appuie sur plusieurs sources d'information pour tenter de fournir des indications utiles pour les participants aux échanges et les négociateurs commerciaux. L'analyse comprend donc quatre éléments utilisant différents types de données disponibles :

- un examen des études existantes sur les ONT ;
- une analyse des récentes notifications d'ONT faites par les gouvernements des pays en développement à l'OMC ;
- un examen des perceptions du secteur privé au sujet des ONT, telles qu'elles ressortent des enquêtes disponibles ;
- une analyse des conflits commerciaux liés aux ONT qui ont été soumis aux mécanismes régionaux et multilatéraux de règlement des différends.

14. Ces méthodes d'identification des ONT sont associées pour fournir une base unifiée pour l'analyse. L'abréviation « ONT » sera utilisée pour désigner de façon générale toutes les mesures (publiques et privées) autres que les droits de douane qui peuvent fausser les échanges internationaux de marchandises.<sup>5</sup>

15. La section II du présent document passe en revue quelques-unes des principales conclusions tirées des études existantes sur les ONT touchant les pays en développement, tant au niveau global des échanges entre pays en développement qu'au niveau des échanges entre pays en développement et pays développés, tels qu'ils apparaissent dans les études disponibles. La section III donne une analyse des notifications d'ONT faites à ce jour par les pays non membres de l'OCDE au Groupe de négociation de l'OMC sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (NAMA). La section IV examine les conflits soumis à l'OMC et aux tribunaux des accords commerciaux régionaux (ACR) entre pays en développement. Enfin, comme dernier élément du cadre d'analyse, la section V passe en revue les enquêtes disponibles rendant compte de la perception des ONT par le secteur privé. Divers éléments à l'appui de cette analyse sont rassemblés dans les annexes qui se trouvent à la fin du présent document.

---

5. On trouve souvent des définitions similaires dans les études existantes. Voir, par exemple, Don P. Clark, Non-tariff measures and developing country exports, *The Journal of Developing Areas*, 27 janvier 1993, pp. 163-172.

## II. Revue des études existantes

16. De nombreuses études montrent qu'il y a encore un programme très chargé d'analyse des intérêts des pays en développement du point de vue de l'accès aux marchés, dans le sillage de la libéralisation généralisée des droits de douane entreprise par les pays développés et les pays en développement. La présente section donne une vue d'ensemble des études existantes sur les **problèmes non tarifaires** qui semblent toucher les pays en développement, dans la double perspective de leurs échanges **mutuels** et de leurs échanges **avec les pays développés**. Partant d'un niveau mondial, l'examen est complété par un aperçu régional des obstacles non tarifaires entravant les échanges intrarégionaux entre pays en développement. Les documents et études de cas pertinents réalisés par des universitaires, des analystes commerciaux, des autorités gouvernementales et des organisations internationales forment la base de cette revue. En sont exclues les études axées sur les perceptions du secteur privé, qui feront l'objet d'un examen séparé à la section V.

### A. Tendances mondiales des ONT touchant les pays en développement

17. Au niveau mondial, la masse d'études existante met en évidence quelques faits et tendances clés concernant les pays en développement. La plupart des analyses révèlent que le recours à certains types d'ONT touchant les pays en développement, comme les restrictions quantitatives, est en net recul depuis la fin du Cycle d'Uruguay (McGuire et al., 2002 ; Stephenson, 1999 ; PECC, 1995 ; Estevadeordal et Robert, 2001 ; Arnjadi et Yeats, 1995<sup>6</sup>). Les ONT qui subsistent après le Cycle d'Uruguay, d'après les analyses de taux de fréquence conduites par Michalopoulos (1999) et d'autres, semblent plus répandus sur les marchés des pays en développement que sur ceux des pays développés, encore qu'ils soient devenus moins fréquents au fil des années. Michalopoulos (1999) note que la fréquence des mesures de restriction quantitative et de limitation des prix est généralement plus grande dans les pays qui ont un revenu par habitant moins élevé et une économie moins ouverte. Il est cependant difficile de mettre en évidence une prévalence apparemment plus haute des principaux ONT dans les échanges entre pays en développement étant donné que les études existantes portent essentiellement sur les obstacles que ces pays rencontrent sur leurs principaux marchés d'exportation, qui sont généralement ceux de la zone OCDE (Bhattacharyya et Mukhopadhyaya 2002a ; Bhattacharyya et Mukhopadhyaya 2002b ; COMESA, 2003 ; ECLAC, 2001 ; Haveman et Shatz, 2004a ; Haveman et Shatz, 2004b).

18. Même si les études existantes reposent sur des méthodes différentes, pas toujours transparentes, d'identification des mesures touchant les pays en développement, elles sont souvent centrées sur les **mesures de restriction quantitative, les licences d'importation non automatiques, les quotas et les contingents tarifaires**. Ces mesures attirent peut-être aussi l'attention parce que leurs effets sont, par nature, plus faciles à quantifier et à analyser que ceux de la plupart des autres types d'ONT. Les chercheurs indiquent que, depuis la fin du Cycle d'Uruguay, la fréquence des ONT pour les produits transformés est largement supérieure à celles des ONT qui s'appliquent aux produits primaires.

19. Laird (1999a) constate que les principaux ONT entravant l'accès des pays en développement aux **marchés des pays Membres et non membres de l'OCDE** sont essentiellement les mêmes, à savoir, principalement : les systèmes de **licences d'importation** (notamment l'allocation de contingents tarifaires) ; les **prélèvements variables** et les **subventions** à la production et à l'exportation (dans le secteur agricole) ; les **quotas** d'importation/exportation (dans le secteur des textiles et de l'habillement) et les **obligations de contenu local et les exigences d'équilibre des exportations** (secteur automobile) ; les **subventions à l'exportation** destinées à aider au développement des fabricants non traditionnels (prenant

---

6. Selon les auteurs et les études, la classification des pays en développement varie, et parfois la classification utilisée n'est pas précisée.

la forme d'allègements fiscaux ou de financement bonifié, puisque les subventions directes ont pratiquement disparu en raison de contraintes budgétaires) ; et les **opérations de commerce d'Etat**.

20. Une autre perspective ressort d'autres études qui font ressortir une prévalence différente des divers types d'ONT selon qu'il s'agit des échanges entre pays en développement et pays développés ou des échanges entre pays en développement, comme on le verra plus loin.

1. *Observations concernant les ONT dans les échanges avec les pays développés*

21. Les études existantes laissent penser que les règlements techniques, les mesures de contrôle des prix et certaines autres mesures reviennent avec une fréquence particulière dans les préoccupations relatives à l'accès aux marchés des pays développés.

22. **Obstacles techniques au commerce (OTC) :** S'il est vrai que les mesures techniques peuvent servir des objectifs légitimes, elles peuvent aussi, à l'évidence, entraver considérablement les exportations à destination des pays développés, dont les règlements techniques, les normes et les procédures d'évaluation de la conformité peuvent en fait servir d'instruments de protection à la frontière (Wilson, 2000 ; Wilson, 1999 ; Stephenson, 1997 ; Michalopoulos, 1999). Malgré leurs effets négatifs, Nixon (2004) fait valoir que ces mesures peuvent aussi avoir un effet positif pour les pays en développement en créant de nouveaux avantages concurrentiels et en stimulant l'investissement dans la capacité technologique, au cas où les entreprises de ces pays devraient prendre l'offensive. Ce scénario a moins de chances de se matérialiser dans les PMA, du fait des lourdes contraintes technologiques et financières auxquelles ils sont confrontés.

23. **Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) :** Les études passées en revue révèlent également que les mesures destinées à assurer la santé des animaux et la protection des végétaux peuvent, dans certains cas, paraître inutilement protectionnistes. Ces mesures revêtent une importance particulière pour les pays en développement du fait de la part de leurs exportations agricoles. Une analyse quantitative de l'incidence de certaines normes SPS appliquées dans l'UE a fait apparaître une diminution des exportations africaines à destination de ce marché de 64 pour cent, soit USD 670 millions (Otsuki, Wilson et Sewadeh, 2001). L'émergence de la biotechnologie, et les échanges internationaux dans ce domaine, ont récemment provoqué le recours à des mesures restrictives qui sont coûteuses et pesantes pour les pays en développement (Zarrili et Musseli, 2004).

24. **Autres mesures :** Les études laissent transparaître des préoccupations grandissantes au sujet de mesures appliquées sur les marchés des pays développés et qui peuvent avoir des effets restrictifs sur le commerce. Sont en cause les règles et réglementations relatives à l'environnement, à la sécurité nationale, aux normes du travail et autres normes sociales (Michalopoulos, 1999 ; Bhattacharyya, 1999, Bhattacharyya et Mudhopadhyaya, 2002b ; Dasgupta, 2002 ; Chatuverdi et Nagpal, 2003). Tout en étant des domaines qu'il est légitime de réglementer, les règles en matière de bioterrorisme, les clauses relatives au travail des enfants et les normes environnementales sont parfois perçues comme restreignant les échanges davantage qu'il n'est nécessaire pour atteindre les objectifs visés. Le débat dans ce domaine est hautement politisé ; il existe peu d'études objectives qui quantifient ou examinent en profondeur l'incidence de ces mesures sur les exportations des pays en développement.

2. *Les ONT dans les échanges entre pays en développement*

25. Comme il a été indiqué plus haut, rares sont les études qui examinent les échanges entre pays en développement sous l'angle des ONT. Les chercheurs s'intéressent de plus en plus aux problèmes des échanges entre pays en développement, mais les analyses existantes portent toujours sur les droits de

douane et la libéralisation tarifaire ou, de façon plus générale, sur les formes de coopération entre pays en développement.

26. Du fait de l'absence de données concernant les ONT, les meilleures sources d'information sont les études sur les obstacles aux échanges entre pays en développement signataires d'accords commerciaux régionaux (ACR) (par exemple, Berlinski, 2002 ; AEC, 2003 ; Soontiens, 2003 ; Bhattacharyya et Mukhopdhyaya, 2002). Cependant, il faut être prudent car les informations tirées de ces études reflètent les exportations intrarégionales (qui sont concentrées en Asie et en Amérique latine) et non les obstacles au commerce avec des pays en développement d'autres régions (qui représente une part importante du commerce pour le Moyen-Orient et l'Afrique).

27. On peut faire quelques observations, qui sont notées ici. Plus précisément, on constate que les procédures douanières, les mesures paratarifaires et certaines autres formes d'ONT freinent la libéralisation et l'amélioration de l'accès aux marchés dans les échanges entre pays en développement.

28. **Procédures douanières et administratives** : Les études sur les échanges entre pays en développement font état de problèmes notables liés à la lourdeur et à l'inefficacité des dispositifs douaniers et administratifs. Les formalités douanières ne sont généralement pas automatisées, l'évaluation en douane n'est pas habituellement fondée sur les prix du marché, le processus de dédouanement est long et complexe et les défaillances de l'administration des douanes favorisent la contrebande. Au total, l'inefficacité des procédures et la pesanteur des formalités se traduisent peut-être par un volume important d'échanges non officiels qui n'apparaît pas dans les statistiques des échanges sud-sud (Daly et al., 2001).

29. **Mesures paratarifaires** : Dans les cas où les droits de douane intrarégionaux ont été abaissés ou éliminés du fait de la coopération régionale, les ACR entre pays en développement se caractérisent par une hausse très marquée des surtaxes à l'importation et d'autres prélèvements additionnels. Cela semble dû à la dépendance budgétaire des pays en développement et des PMA à l'égard des importations et à la nécessité pour eux d'instaurer de nouveaux prélèvements afin de compenser la perte de recettes au titre des droits de douane. Ce type d'ONT est particulièrement répandu dans les petits pays en développement et les PMA (Daly et al., 2001).

30. **Autres obstacles** : Les études existantes identifient d'autres barrières qui ne sont pas considérées comme des ONT classiques. Les caractéristiques géographiques et infrastructurelles apparaissent comme des entraves considérables au commerce entre pays en développement, en particulier dans les pays enclavés (Coulibaly et Fontagne, 2003). L'intensification des échanges entre pays en développement est aussi liée à l'amélioration des droits de propriété, à la bonne gouvernance et à l'existence d'institutions saines (Agatiello, 2004).

## **B. Tendances régionales de l'utilisation des ONT**

31. Les ONT auxquels un pays est confronté dépendent de ses principaux partenaires commerciaux et de la composition de ses exportations à destination de ces marchés. L'identification des ONT justifie donc une analyse détaillée, comme en témoigne le grand nombre d'études réalisées sur des régions particulières.

32. Les conclusions des études régionales mettent en évidence de subtiles différences entre les ONT qui touchent les exportations de chaque région :

- Pour la région **Asie et Pacifique**, dont les échanges portent sur des produits à forte intensité de main-d'œuvre, en particulier les **textiles et tissus**, les **contingents tarifaires** appliqués au titre de l'AMF, qui est arrivé à expiration, et les **réglementations techniques** (en matière d'étiquetage, en particulier) apparaissent dans les études comme les principaux ONT du point de vue du volume

des exportations touchées (CESAP, 2000 ; Bhattacharyya et Mukhopadhyaya, 2002a et 2002b ; Bhattacharyya, 1999).

- Dans le cas des pays d'**Amérique latine et des Caraïbes**, qui sont des exportateurs compétitifs de **produits agricoles**, les normes **sanitaires et phytosanitaires** et les **subventions à l'exportation** de produits agricole constituent les principales entraves à l'accès aux marchés des grands pays de l'OCDE (CEPALC 2003, 2001, 1999). Une analyse quantitative de la fréquence des mesures non tarifaires dans les pays d'Amérique latine révèle que les mesures techniques sont de plus en plus courantes (BID, 2002). Il apparaît aussi que les problèmes liés aux mesures antidumping, en particulier pour l'acier, touchent les grandes économies de la région (Brésil, Mexique, Argentine, Chili)(Scandizzo, 2002).
- Les études sur l'**Afrique et le Moyen-Orient** révèlent que les principaux ONT auxquels les exportateurs sont confrontés – comme les **restrictions quantitatives** et les **prélèvements spéciaux à l'importation** – n'ont pas un effet restrictif notable mais que certains ONT – notamment les quotas de l'AMF et les restrictions volontaires des exportations – aident les exportateurs à s'abriter de la concurrence des autres régions en développement (Stern et Gugerty, 1996 ; Arnjadi et Yeats, 1995). Ces documents ne déplorent pas tant les effets particuliers d'un ONT mais reflètent les préoccupations que suscite la forte concentration d'ONT divers touchant des produits stratégiques qui présentent un intérêt en termes d'exportation pour la région, à savoir les produits énergétiques.
- Enfin, centrées sur l'UE en tant que principal marché d'exportation et compte tenu des possibilités d'adhésion future, les études couvrant l'**Europe et l'Asie** centrale font état de vives préoccupations au sujet des obstacles liés à la restrictivité des OTC et des règles SPS (Hanspeter et al, 2001). Pour cette région, les études sont extrêmement limitées.

L'**annexe II** offre une vue d'ensemble plus détaillée des préoccupations liées aux ONT par région en développement.

### **III. Analyse des ONT notifiés au NAMA**

33. Le processus de négociation établi sous les auspices du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (NAMA) rend compte de façon plus détaillée et plus systématique de la manière dont les pays en développement perçoivent les obstacles non tarifaires. Les membres de l'OMC ont été invités à notifier les ONT qui touchent directement leurs exportations. Entre mars 2003 et la fin d'octobre 2004, 11 pays de l'OCDE et 21 pays non membres ont soumis une liste décrivant les obstacles auxquels leurs exportations se heurtent sur les marchés étrangers.<sup>7</sup> Les notifications ont été faites conformément à l'Inventaire des mesures non tarifaires du NAMA, qui recense de manière générale et complète les ONT (voir **annexe III**).<sup>8</sup>

---

7. Dans l'Accord cadre de juillet 2004, il a été demandé instamment aux pays de « présenter des notifications sur les OTC d'ici au 31 octobre 2004 et de procéder [à] l'identification, à l'examen, au classement en catégories, et au bout du compte aux négociations sur les OTC » (Annexe B, paragraphe 14). La présente analyse prend en considération toutes les notifications soumises jusqu'au 1<sup>er</sup> novembre 2004.

8. L'Inventaire des mesures non tarifaires classe les obstacles en sept grandes catégories (voir annexe III). Cet inventaire présente peut-être une faiblesse en ce sens qu'il ne donne pas de définition ni de délimitation claire de certains types d'ONT (discrimination résultant d'accords bilatéraux, discrimination entre les fournisseurs, contraintes de distribution et autres, par exemple). Par ailleurs, comme certains ONT – tels que les mesures environnementales et les mesures liées à la sécurité – ne sont pas directement pris en compte dans l'Inventaire, les pays ne notifient pas ces types d'obstacles. Pour les besoins de la présente

34. La section qui suit analyse les notifications soumises par un échantillon de pays en développement, en vue d'identifier les obstacles fréquemment cités et les produits touchés.

#### A. Série de données

35. Au total, 21 pays non membres de l'OCDE ont soumis 1 200 notifications qui, selon eux, correspondent à des ONT touchant divers secteurs de leurs exportations.<sup>9</sup> Ces pays représentent un échantillon, divers et équilibré sur les plans géographique et économique, de pays en développement. Du point de vue du niveau de revenu, 19 pour cent de ces pays sont des économies à revenu élevé ; 28 pour cent ont un revenu intermédiaire de la tranche supérieure ; 28 pour cent ont un revenu intermédiaire de la tranche inférieure et 24 pour cent sont des pays à faible revenu (un pays de cette dernière catégorie – le Bangladesh – fait partie des pays les moins avancés (PMA)).<sup>10</sup> En 2002, la valeur totale des exportations de marchandises de ces 21 pays s'établissait à 1 132 567 millions de USD, représentant à peu près 57 pour cent des exportations totales des pays en développement et 18 pour cent du total des exportations mondiales.<sup>11</sup>

36. Même si la série de données est assez représentative du point de vue des pays en développement et de leurs exportations globales, il faut tenir compte du contexte dans lequel ces données ont été collectées. De plus, certaines notifications manquent de précision ou de clarté et certaines informations sont manquantes ou incomplètes. La méthodologie que les pays ont utilisée pour identifier leurs ONT n'est pas expliquée. L'Inventaire lui-même présente certaines lacunes, notamment l'absence de définition et de délimitation claire de certains types d'ONT (dans les domaines de l'octroi de licences d'importation et des règles d'origine, par exemple). Par ailleurs, comme certains types d'obstacles potentiels ne sont pas explicitement mentionnés dans l'Inventaire, les pays ne sont peut-être pas invités à les notifier. Le présent rapport ne cherche pas à porter un jugement quant à la question de savoir si les politiques ou mesures notifiées sont légitimes ou non.<sup>12</sup>

---

analyse, certains ajustements ont été apportés principalement à la structure de la classification utilisée par cet inventaire. Ces modifications sont présentées à l'annexe III.

9. L'échantillon de pays en développement utilisé dans la présente analyse est composé des pays non membres de l'OCDE qui ont soumis des notifications au 1<sup>er</sup> novembre 2004. Ces pays sont, pour l'Afrique et le Moyen-Orient : l'Égypte, la Jordanie, le Kenya et le Sénégal ; pour l'Asie et la région du Pacifique : le Bangladesh, la Chine, Hong Kong, l'Inde, Macao, la Malaisie, le Pakistan, les Philippines, le Taipei chinois, Singapour et la Thaïlande ; pour l'Amérique latine et les Caraïbes : l'Argentine, Trinité et Tobago, l'Uruguay et le Venezuela ; et pour l'Europe orientale : la Bulgarie et la Croatie. Les pays d'Asie et du Pacifique sont les plus représentés (87.7 pour cent des notifications d'ONT), suivis des pays d'Amérique latine et des Caraïbes et des pays d'Afrique et du Moyen-Orient, par nombre décroissant d'obstacles notifiés.
10. D'après la classification des pays par niveau de revenu établie par la Banque mondiale.
11. Exportations mondiales de marchandises par régions et pour certaines économies, 1992-02, *Statistiques du commerce international 2003*, OMC.
12. Certaines des mesures figurant dans l'Inventaire des ONT peuvent, à l'évidence, servir des objectifs légitimes (obstacles techniques au commerce, règles d'origine et prélèvements à l'importation, par exemple).

37. Les informations disponibles sont insuffisantes pour déterminer si les notifications sont faites du point de vue des marchés des pays développés ou de ceux des pays en développement.<sup>13</sup> Dans la mesure où la plupart des exportations des pays en développement sont destinées aux marchés des pays développés, il semblerait raisonnable d'envisager cette analyse de l'accès aux marchés principalement dans cette perspective. Quoi qu'il en soit, l'échantillon de pays cités comme maintenant ces obstacles se limite aux membres de l'OMC.

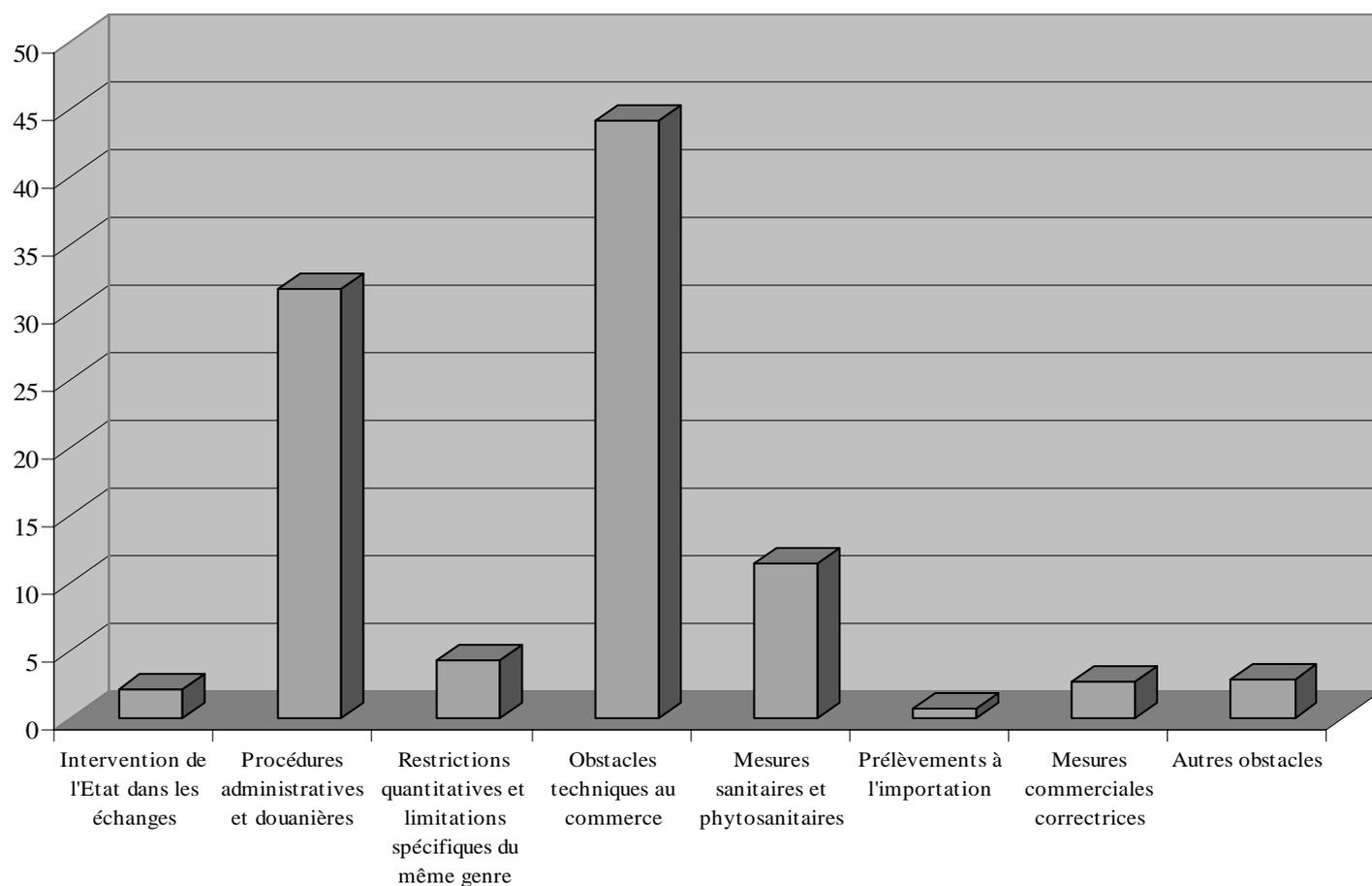
**B. Types d'obstacles notifiés**

38. Comme le montre le **graphique 1**, les catégories d'ONT les plus fréquemment citées dans les notifications sont les **obstacles techniques au commerce** (OTC, mentionnés 530 fois, soit près de la moitié du total), les **procédures douanières et administratives** (380 notifications) et les **mesures sanitaires et phytosanitaires** (mesures SPS, mentionnées à 137 reprises). Parmi les ONT représentant moins de 5 pour cent du total figurent les restrictions quantitatives, les mesures commerciales correctrices, l'intervention de l'Etat dans les échanges, les prélèvements à l'importations et diverses autres catégories d'obstacles.

---

13. Les pays analysés ici ont été invités à préciser le Participant qui applique les obstacles notifiés, mais n'a fourni cette information.

**Graphique 1. Fréquence des notifications, par catégorie d'ONT**  
(pourcentage du total des notifications)



Source: OCDE, sur la base des notifications soumises au NAMA (TN/MA/W\*).

*Obstacles techniques au commerce*

39. Les OTC sont le type d'obstacle le plus fréquemment notifié pour 12 des 21 pays non membres de l'OCDE, et ils arrivent au second rang des notifications pour cinq autres pays. Près de la moitié des plaintes dans ce domaine portent sur les règlements et normes techniques (46 pour cent), suivis des procédures d'essai et d'homologation (26 pour cent) et des prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage (16 pour cent). Un des effets commerciaux de ces obstacles qui est couramment mentionné est l'augmentation inutile (et souvent notable) des coûts, qui entrave les exportations.

40. Plusieurs pays notificateurs font observer que les **règlements et normes techniques** appliqués par certains membres de l'OMC sont plus sévères que ceux définis par les organismes internationaux compétents, sans qu'aucune explication valable soit fournie. En outre, la révision à la hausse de ces normes, qui intervient à intervalles réguliers, fait qu'il est difficile pour les pays en développement de suivre l'évolution et de s'adapter aux changements. Une autre plainte a trait au fait que les prescriptions techniques diffèrent d'un membre à l'autre, puisqu'il n'est pas adopté de normes internationales communes, ce qui alourdit les coûts de respect des normes et décourage les pays en développement de diversifier leurs marchés d'exportation. Les pays indiquent que des accords d'équivalence des normes entre les membres de l'OMC seraient bénéfiques pour les exportateurs des pays en développement car ils réduiraient leur charge financière ainsi que le risque d'incertitude.

41. De nombreuses plaintes touchent aux procédures d'**essai et d'homologation**, faisant état d'une absence générale d'informations et d'un manque de transparence sur les normes de procédure et les réglementations concernant les spécifications et les méthodes d'échantillonnage, d'inspection et d'essai.

42. Selon les pays notificateurs, les méthodes d'essai spécifient des niveaux de sensibilité excessivement élevés qui ne sont peut-être pas justifiés pour des raisons d'hygiène et de sécurité, de sorte que les coûts des essais sont disproportionnés, voire prohibitifs. Parfois, les niveaux de sensibilité sont relevés uniquement parce qu'une technologie ou un matériel d'essai plus performant devient disponible, et non parce qu'un fait précis montre qu'une plus haute sensibilité est requise pour atteindre un objectif en matière de santé. Indépendamment des préoccupations relatives aux coûts, les pays signalent qu'ils perdent des clients en raison du temps nécessaire pour faire réaliser des essais plus poussés par les laboratoires du pays importateur avant que les certificats requis soient remplis pour permettre le dédouanement des expéditions.

43. Parmi les autres problèmes notifiés en rapport avec les procédures d'évaluation de la conformité figurent l'application de mesures d'inspection préalable exhaustive aux frontières nationales, qui prennent beaucoup de temps et coûtent cher ; l'établissement de certificats de qualité qui ne sont valables qu'un an et ne sont renouvelables que sur une base annuelle ; l'examen des procédés de production dans le pays d'origine par des experts du pays importateur, le fabricant (exportateur) du pays en développement payant les frais de voyage et d'hébergement des experts, et l'enregistrement étant coûteux, long, arbitraire et pas toujours accordé.

44. Les autres OTC faisant l'objet de nombreuses notifications sont les **prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage**, qui sont considérées comme pesantes, compliquées à mettre en œuvre et souvent appliquées différemment à des produits similaires d'origine nationale. Ces prescriptions peuvent nécessiter des systèmes technologiques très avancés que les pays en développement ne peuvent pas se permettre. L'étiquetage mentionnant les organismes génétiquement modifiés (OGM), en particulier, accroît les coûts pour les producteurs des pays en développement en raison de procédures plus strictes – en l'absence de preuve scientifique irréfutable des risques que la consommation d'OGM présente pour les

êtres humains. D'autres pays signalent que des modifications soudaines des prescriptions en matière d'emballage font que des chargements entiers sont retenus dans les entrepôts du distributeur.

45. Dans l'ensemble, le fait que les pays en développement fournisseurs ont plus de mal à s'adapter aux nouvelles prescriptions légitimes plaide en faveur de l'assistance technique et du renforcement des capacités. Les membres de l'OMC peuvent aussi chercher des moyens de réduire les effets de ces différentes mesures liées aux OTC en recourant à des normes internationales et à des approches communes en matière de méthodes d'essai et d'évaluation de la conformité, entre autres mécanismes.

#### *Procédures douanières et administratives*

46. Les ONT qui arrivent en deuxième position sont les procédures douanières et administratives, qui représentent près d'un tiers du total des notifications. Pour neuf pays, ces procédures constituent le principal obstacle, et pour six autres, c'est le deuxième problème le plus fréquemment notifié. A l'intérieur de cette catégorie générale, les deux principaux obstacles sont les règles d'origine et les systèmes d'octroi de licences d'importation (automatiques et non automatiques), qui représentent chacun plus d'un tiers des notifications. Parmi les autres domaines notifiés souvent ou assez souvent dans cette catégorie figurent l'évaluation en douane, les formalités et, dans une moindre mesure, la classification douanière. Il y a aussi des notifications concernant l'inspection avant expédition et les formalités consulaires et la documentation.

47. Certains pays notificateurs estiment que les **règles d'origine** sont discriminatoires, non raisonnables ou incohérentes. Cela entraîne des formalités et des coûts supplémentaires, ou des tracasseries administratives. Les règles d'origine peuvent être préférentielles ou non préférentielles. La plupart des notifications ne précisent pas le type de règles en cause, mais il semble que les pays craignent, en particulier que, s'ils n'obtiennent pas le statut de « pays d'origine » en vertu des règles d'origine préférentielles, leurs produits ne soient pas couverts par les préférences.

48. Les notifications montrent que les **procédures d'octroi de licences d'importation** ont souvent pour effet de retarder ou d'entraver les importations. Certains pays notificateurs se plaignent de l'instauration de prescriptions supplémentaires telles que les documents de douane, pour les licences automatiques délivrées par les importateurs. D'autres plaintes ont trait au fait que, la plupart du temps, la procédure de délivrance de licences d'importation n'est pas expressément stipulée et manque de transparence.

49. Les **règles d'évaluation en douane** sont aussi perçues comme faisant, dans certains cas, obstacle aux échanges. La plupart des plaintes portent sur la surestimation des prix pour les douanes, du fait en particulier du recours à des méthodes d'évaluation discriminatoires et arbitraires. L'utilisation de prix minimums et de référence au lieu des prix du marché est généralement condamnée. Les pays notificateurs signalent aussi que le volume minimum d'importations obligatoire pour l'évaluation en douane interdit aux producteurs des pays en développement d'exporter de petits volumes.

50. D'autres plaintes ont trait au caractère incohérent et variable de la **classification douanière**, notamment le pouvoir discrétionnaire excessif des agents des douanes en matière de classification des marchandises. Dans certains pays, le **dédouanement** serait délibérément retardé afin d'augmenter le coût des transactions et, ainsi, de réduire la concurrence pour les produits similaires d'origine nationale. Les notifications révèlent des exigences excessives concernant les **formalités douanières**, un autre facteur qui contribue à retarder les échanges et à alourdir les coûts.

#### *Mesures sanitaires et phytosanitaires*

51. Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont le troisième obstacle le plus fréquemment mentionné pour les exportations des pays non membres de l'OCDE. Un grand nombre de ces notifications

émanent d'un pays (les Philippines). Les plaignants reconnaissent que le risque pour les consommateurs est une préoccupation importante au niveau international, mais ils estiment que certains pays ont tendance à établir des normes coûteuses sans d'abord procéder à une évaluation complète des risques. Ces mesures sont notamment les limites fixées pour les résidus chimiques, l'exemption de maladie, et le traitement de produits spécifiques (74 pour cent des notifications relatives à des mesures SPS). Environ 17 pour cent des plaintes dans ce domaine ont trait plus particulièrement aux procédures d'essai, d'homologation et autres mesures d'évaluation de la conformité au regard des normes SPS.

52. S'il est vrai que les mesures SPS peuvent servir des objectifs légitimes, les pays notificateurs font état de formalités, de délais et de coûts supplémentaires qui limitent ou empêchent les exportations. Pour obtenir l'agrément des autorités sanitaires, il faut aussi, selon ces pays, une masse de documents difficiles à réunir et les procédures administratives sont pesantes. A titre d'exemple, un pays notificateur indique que ses exportations pur un produit particulier ont été réduites de 70 pour cent en valeur et en volume parce que l'achat d'un détecteur nécessaire pour se conformer aux mesures SPS était trop onéreux.

53. Le fait que les pays maintiennent parfois des mesures SPS différentes et légitimes face au même risque perçu peut créer un cloisonnement du marché et faire ainsi obstacle à une plus grande liberté des échanges. Dans ces cas, les membres de l'OMC peuvent chercher des moyens de réduire les effets de ces différentes mesures SPS en recourant à des normes internationales et à des approches communes en matière de méthodes d'essai et d'évaluation de la conformité, entre autres mécanismes.

#### *Restrictions quantitatives*

54. Les restrictions quantitatives et les limitations spécifiques représentent 51 notifications (4.2 pour cent du total). La moitié des obstacles notifiés dans cette catégorie sont des restrictions purement quantitatives. D'autres mesures de cette catégorie qui sont mentionnées relativement souvent sont les embargos et autres restrictions du même genre (20 pour cent), les contrôles des changes (12 pour cent), les contingents tarifaires (10 pour cent) et la discrimination résultant d'accords bilatéraux.

#### *Intervention de l'Etat dans les échanges*

55. Les notifications relatives à l'intervention de l'Etat dans les échanges sont au nombre de 26 (2.1 pour cent du total). Le gros de ces notifications entre dans la catégorie des pratiques restrictives de l'Inventaire tolérées par les gouvernements (65 pour cent), qui souvent ne sont pas précisées davantage mais qui, selon les pays notificateurs, protègent les producteurs nationaux de la concurrence étrangère et faussent les échanges. D'autres plaintes au sujet de mesures ayant des effets similaires concernent les aides publiques, le commerce d'Etat et les pratiques monopolistiques, et les marchés publics.

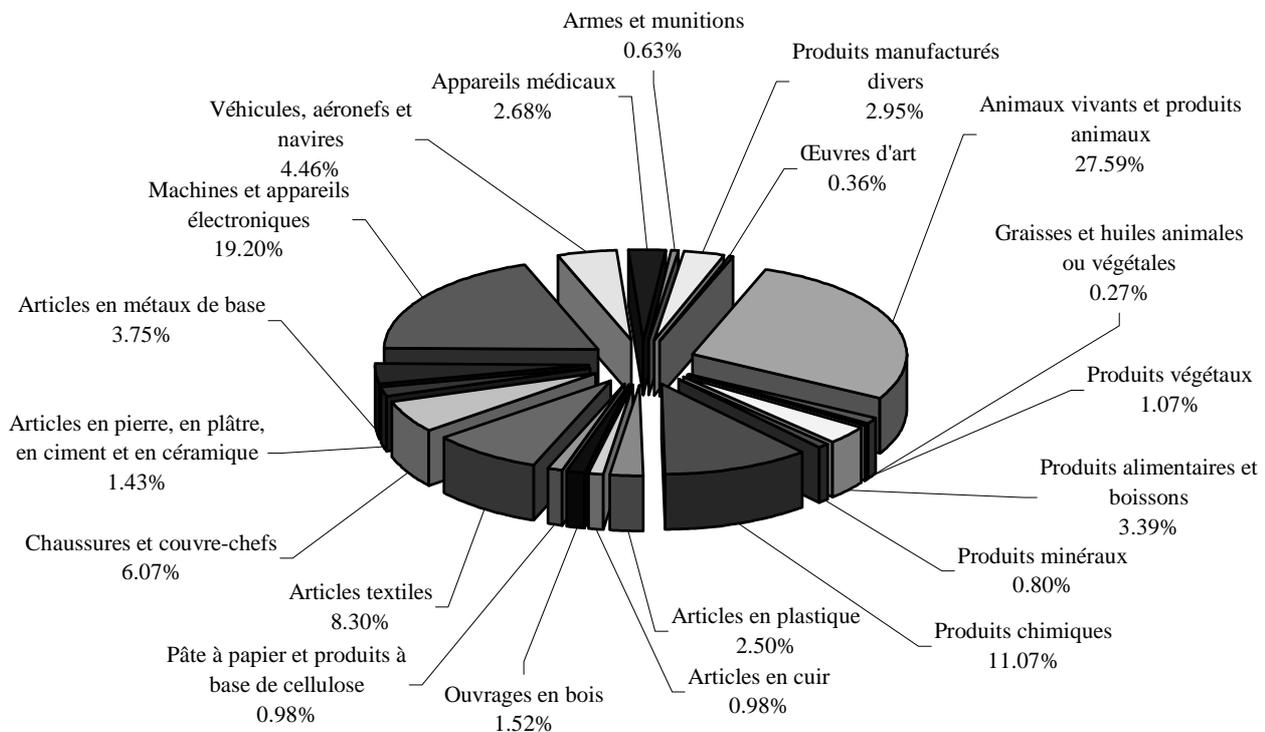
#### *Prélèvements à l'importation*

56. Les prélèvements à l'importation représentent la catégorie d'ONT la moins souvent citée dans les notifications de l'échantillon de pays en développement au NAMA (0.8 pour cent). Les surtaxes à l'importation entrant dans cette catégorie sont multiples : taxes élevées au passage de la frontière ; taxes élevées d'entreposage ; taxes portuaires ; taxes de statistique ; taxes variables ; taxes sur le transport aérien et maritime de marchandises ; droits d'attestation et droits de légalisation ; et droits d'authentification des documents d'exportation. Les pays indiquent que les droits élevés et les taxes variables alourdissent notablement les coûts d'exportation et sont source d'incertitude, et que cela crée les conditions préalables de la corruption.

### C. Produits touchés par les ONT notifiés

57. Pour l'échantillon de pays en développement, les groupes de produits les plus fréquemment notifiés comme étant entravés par des ONT sont les animaux vivants et produits animaux (309 notifications), les machines et appareils électroniques (215 notifications), les produits chimiques et produits industriels du même genre (124 notifications) et les textiles et articles textiles (93 notifications). Le **graphique 2** présente le pourcentage de notifications par groupe de produits. Dans une analyse plus approfondie, l'**annexe IV** rend compte de façon plus détaillée des obstacles notifiés et des produits entrant dans chacun des groupes généraux.

**Graphique 2. Notifications d'ONT par groupe de produits**



Source: OCDE, sur la base des notifications soumises au NAMA (TN/MA/W\*).

58. Le groupe de produits pour lequel il y a le plus d'ONT notifiés, les **animaux vivants et produits animaux**, est touché principalement par les **mesures SPS** (114 notifications) et les **obstacles douaniers et administratifs** (106 notifications), en particulier les **règles d'origine** (79 pour cent du total des problèmes douaniers mentionnés).<sup>14</sup> A l'intérieur de cette catégorie de produits, les mesures citées sont fortement concentrées sur toute la gamme des poissons et produits de la pêche, notamment les crevettes, le poulpe, le crabe et le thon. Ces produits sont ceux qui font l'objet du plus grand nombre de notifications d'ONT dans la série de données.<sup>15</sup>

59. Les **machines et appareils électroniques**, en revanche, sont la catégorie de produits pour laquelle les **obstacles techniques au commerce** sont les plus fréquents (142 notifications), liés pour la plupart aux **règlements et normes techniques**. Les produits touchés sont essentiellement les appareils électriques (téléphones, téléviseurs, calculatrices, fours à micro-ondes, par exemple) ; le reste est constitué par les machines (ordinateurs et pièces d'ordinateurs, machines à écraser les noix de palme) et des accessoires tels que divers types de câbles. Ces produits sont aussi ceux pour lesquels ont enregistré le plus grand nombre de plaintes au sujet des procédures d'**octroi de licences d'importation** (40 notifications au total, soit 69 pour cent des notifications relatives à des problèmes douaniers).

60. Dans la catégorie des **produits chimiques**, les exportations qui, d'après les notifications, suscitent des préoccupations pour les pays en développement sont essentiellement les produits pharmaceutiques (23 pour cent) et la parfumerie, les cosmétiques et les produits d'hygiène (20 pour cent), suivis des engrais, des produits chimiques organiques et inorganiques, des explosifs et des allumettes, et du savon et des produits détergents. Cette catégorie d'exportations est fortement touchée par les **OTC** (77 notifications) et, dans une moindre mesure, par les **procédures d'octroi de licences d'importations** et les **formalités douanières**.

61. Un autre secteur d'exportation important pour l'échantillon de pays en développement, les **textiles et articles textiles**, fait aussi l'objet de nombreuses notifications, qui ont trait plus particulièrement aux **OTC** (42 notifications) et aux procédures douanières (37 notifications). Dans cette dernière catégories d'ONT, bon nombre de plaintes concernent l'**évaluation en douane** (43 pour cent des problèmes douaniers notifiés), en seconde position seulement derrière les notifications, plus nombreuses encore, relatives à problèmes d'évaluation touchant les chaussures, les sacs à main et articles connexes (où l'évaluation en douane représente 89 pour cent des obstacles douaniers). En outre, les textiles sont la catégorie qui concentre le plus grand nombre de plaintes relatives à des **restrictions quantitatives** (9 notifications), peut-être liées en partie aux plaintes concernant les procédures d'octroi de licences d'importation. Les principaux produits touchés par ces restrictions sont les vêtements et accessoires d'habillement.

62. La liste de produits mentionnée dans les paragraphes qui précèdent n'est pas exhaustive. Il y a d'autres produits manufacturés notifiés, tels que les véhicules et les navires, le bois et les articles en bois, le matériel optique, médical et chirurgical, et les produits alimentaires cuisinés. La plupart de ces produits se heurtent principalement à des **obstacles techniques au commerce**, encore que la nature des OTC varie d'une catégorie de produits à l'autre. Par exemple, les **produits alimentaires cuisinés et les boissons** sont fortement touchés par les **prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage**, qui représentent 46 pour cent des plaintes relatives aux OCT. Ce n'est pas le cas pour les **véhicules** et pour les **articles en bois**, qui font l'objet de peu de notifications concernant le marquage et l'étiquetage (4 et 5 pour cent respectivement) mais de nombreuses notifications concernant les **procédures d'essai et**

---

14. Il y a aussi un nombre important de notifications d'OTC (79) ; cela tient peut-être en partie au fait qu'il est difficile, sur le plan méthodologique, de déterminer si un règlement technique appliqué à cette catégorie de produits est en fait un OTC ou une mesure SPS.

15. Sur les 11 pays en développement qui ont soumis des notifications concernant les produits de la pêche, un pays (les Philippines) a soumis la majorité de ses notifications sur ce sujet.

**d'homologation** (34 et 35 pour cent, respectivement), suivies des notifications relatives aux règlements et normes techniques (31 et 30 pour cent, respectivement). Les notifications concernant l'exportation de **matériel optique, médical et chirurgical**, par contre, ont trait exclusivement à la question du contrôle de l'application des **règlements et normes techniques** (86 pour cent des notifications d'OTC).

63. Dans plusieurs autres catégories de produits, toutefois, les **procédures douanières et administratives** font l'objet de notifications plus nombreuses que les OTC : c'est le cas pour les **produits manufacturés divers** (où 45 pour cent des obstacles notifiés sont liés aux douanes), les **matières plastiques et articles en plastique** (46 pour cent des obstacles mentionnés), et les **métaux et produits métalliques** (41 pour cent des obstacles notifiés). Pour les matières plastiques et les articles en caoutchouc, la principale plainte a trait aux règles d'origine (46 pour cent des problèmes douaniers notifiés), tandis que dans la catégorie générale des produits manufacturés (qui comprend les meubles, les jouets etc.), les notifications se rapportent essentiellement au recours excessif aux licences d'importation (43 pour cent). S'agissant des **exportations de métaux** (produits sidérurgiques, essentiellement) on peut noter par ailleurs un nombre relativement élevé de références aux **mesures commerciales correctrices**, en plus des obstacles douaniers et administratifs.

Tableau 1. ONT notifiés par groupe de produits<sup>16</sup>

	Intervention de l'Etat dans le commerce	Procédures administratives et douanières	Restrictions quantitatives et limitations spécifiques du même genre	Obstacles techniques au commerce	Mesures sanitaires et phytosanitaires	Prélevements à l'importation	Mesures commerciales correctrices	Autres obstacles	Total
Animaux vivants et produits animaux	2	106	5	79	114	1	0	2	309
Produits d'origine végétale	0	1	0	4	6	1	0	0	12
Graisses et huiles animales et végétales	0	1	0	0	2	0	0	0	3
Produits alimentaires transformés et boissons	2	12	4	17	2	1	0	0	38
Produits minéraux	1	2	1	4	1	0	0	0	9
Produits chimiques/connexes	3	24	6	77	1	1	5	7	124
Matières plastiques et articles en caoutchouc	0	13	2	10	0	0	2	1	28
Articles en cuir	1	5	1	3	1	0	0	0	11
Bois et ouvrages en bois	0	3	0	13	0	0	0	1	17
Pâte à papier/cellulose	0	2	1	7	0	0	0	1	11
Textiles et articles textiles	0	37	9	42	4	1	0	0	93
Chaussures, couvre-chefs et articles connexes	2	19	0	41	0	1	5	0	68
Ouvrages en pierre, en plâtre, en ciment, en céramique	1	5	1	8	0	0	1	0	16
Perles et pierres précieuses et métaux	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Métaux de base et ouvrages en métaux de base	2	17	3	6	0	1	13	0	42
Machines et appareils électroniques	0	59	3	142	2	2	3	4	215
Véhicules, aéronefs, navires	2	17	3	26	0	0	2	0	50
Appareils optiques, photographiques, instruments médicaux/chirurgicaux	0	7	0	22	0	1	0	0	30
Armes et munitions	0	3	2	2	0	0	0	0	7
Produits manufacturés divers	0	13	2	12	2	0	2	2	33
Oeuvres d'art et antiquités	0	3	0	0	0	0	0	1	4
Produits divers	8	25	5	11	0	3	2	10	64
Produits non classifiés	1	2	1	5	0	0	0	3	12
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>376</b>	<b>49</b>	<b>531</b>	<b>135</b>	<b>13</b>	<b>35</b>	<b>32</b>	<b>1196</b>

Source: OCDE, sur la base des notifications soumises au NAMA (TN/MA/W\*).

16. Il y a une légère discordance entre le nombre de notifications enregistrées dans ce tableau ( 1 196) et le nombre total de notifications indiqué dans le tableau 1 (1 191). Cette différence est due au fait que, dans un petit nombre de cas, les pays ont signalé un obstacle mais n'ont pas précisé les produits touchés par cet obstacle.

#### *D. ONT et produits identifiés dans les stratégies nationales d'exportation*

64. La plupart des pays en développement font de la promotion et de l'intensification de leurs exportations une priorité pour atteindre leurs objectifs de développement économique. Pour cela, il faut généralement identifier les produits existants et nouveaux qui pourraient émerger comme moteurs de croissance des exportations d'un pays.

65. S'il est vrai que la réussite des stratégies d'exportation dépend de nombreux facteurs intérieurs, elle est aussi déterminée par les conditions du commerce mondial, notamment les obstacles à l'accès aux marchés.<sup>17</sup> Par conséquent, afin de donner un caractère prospectif à l'analyse des obstacles potentiels au commerce, on s'efforcera ici d'identifier les produits et les secteurs qui figurent en bonne place dans les exportations des pays en développement. L'objectif est d'attirer l'attention sur certains ONT qui sont associés à ces secteurs ou produits et qui peuvent donc entraver la réalisation des objectifs d'exportation des pays en développement.

66. Des données ont été recueillies à partir des stratégies et programmes nationaux d'exportation des pays non membres de l'OCDE ainsi que de sources additionnelles afin d'établir une liste indicative, non exhaustive, des produits et secteurs intéressant une grande partie des pays en développement du point de vue des exportations. L'inventaire ainsi dressé est présenté en **annexe V**.

67. Les produits/secteurs identifiés assez fréquemment comme pouvant contribuer à la croissance future des exportations sont **les textiles et l'habillement, le poisson et les produits de la pêche, les produits chimiques et pharmaceutiques, les produits des technologies de l'information (TI) et les appareils électriques et autres machines lourdes**. Par ailleurs, les données examinées semblent indiquer que les pays considèrent de plus en plus la fourniture de services comme une activité susceptible de doper leurs exportations.

68. A partir de ces informations et des données relatives aux ONT contenues dans les notifications soumises au NAMA, on peut, au sujet des secteurs stratégiques et des obstacles potentiels aux exportations des pays en développement, faire les observations qui suivent.

##### *Textiles et habillement*

69. Les ONT notifiés comme touchant les exportations sont essentiellement de trois types : les obstacles techniques au commerce, les procédures administratives et douanières et les restrictions quantitatives. Les règlements et les normes techniques ainsi que les procédures d'essai et d'homologation sont les principaux problèmes notifiés en ce qui concerne les OTC, tandis que l'évaluation en douane est le problème le plus important signalé dans le domaine des procédures administratives et douanières. On trouvera des détails à la **section C de l'annexe IV**.

##### *Poisson et produits de la pêche*

70. Les ONT notifiés dans ce secteur sont les mesures SPS, les formalités douanières et les OTC. Certaines mesures SPS prennent la forme de prescriptions en matière d'évaluation de la conformité, mais d'autres ne sont pas précisées davantage. La plupart des problèmes signalés en rapport avec les formalités

---

17. Pour de nombreux pays en développement, le manque d'infrastructure, l'accès limité aux moyens de financement et de commercialisation et d'autres facteurs intérieurs constituent des obstacles majeurs à la réussite des exportations, surtout pour les petites entreprises, et posent d'énormes difficultés aux gouvernements qui cherchent à favoriser le développement des exportations. Ces questions n'entrent pas dans le cadre de la présente analyse.

douanières concernent précisément les règles d'origine ; le reste a trait principalement à l'octroi de licences d'importation. On trouvera des détails à la **section A de l'annexe IV**.

*Produits chimiques et pharmaceutiques*

71. La majorité des ONT signalés à l'exportation concerne un large éventail d'OTC, couvrant les règlements et normes techniques, les procédures d'essai et d'homologation et les prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage. Divers problèmes sont aussi notifiés au sujet des procédures administratives et douanières – avec les systèmes d'octroi de licences d'importation, les formalités douanières, l'évaluation en douane et les droits consulaires et la documentation. On trouvera des détails à la **section D de l'annexe IV**.

*Produits des technologies de l'information*

72. Les notifications au NAMA ne renseignent guère sur les produits des technologies de l'information, mais des données sur les obstacles au commerce de ces produits ont été collectées par le Secrétariat de l'OMC par le biais des soumissions faites par le Comité des Participants sur l'expansion du commerce des produits des technologies de l'information dans le contexte du Programme de travail relatif aux mesures non tarifaires. Les réponses des quatre pays en développement membres qui ont participé à ces soumissions<sup>18</sup> indiquent que les obstacles les plus sérieux qui entravent l'accès aux marchés pour les produits des technologies de l'information sont les normes et les procédures d'évaluation de la conformité (notamment les procédures d'essai et d'homologation). Les autres ONT notifiés dans ce secteur sont liés aux règles d'origine, au manque de transparence et à la disponibilité des informations, aux procédés et méthodes de fabrication et au service sur place fourni par les professionnels des TI.<sup>19</sup>

*Appareils électriques et autres machines lourdes*

73. Les principaux ONT notifiés pour ce secteur sont les OTC, avec une prévalence des règlements techniques par rapport aux autres formes d'OTC. Les barrières administratives et douanières sont aussi fréquemment citées pour ce secteur, et elles ont trait principalement aux prescriptions et procédures d'octroi de licences d'importation. On trouvera des détails à la **section F de l'annexe IV**.

**IV. Analyse des plaintes déposées dans le cadre des mécanismes de règlement de différends au sujet de mesures non tarifaires touchant les importations**

74. Ces dernières années, les pays en développement ont soumis un certain nombre d'affaires au mécanisme prévu par le Mémoire d'accord de l'OMC sur le règlement des différends, dont certaines exprimaient d'importantes préoccupations au sujet des ONT qui entravent l'accès aux marchés. Le nombre réel de doléances est peut-être encore plus élevé. Pour les pays en développement, préparer et soumettre une affaire à l'OMC représente une tâche considérable.<sup>20</sup> Les contestations devant les tribunaux sont souvent difficiles faute de ressources financières et de compétences techniques pour mettre en route un

---

18. Les quatre participants sont l'Inde, Hong Kong, le Taipei chinois et Maurice.

19. On trouvera une compilation des soumissions notifiant des mesures non tarifaires pour les produits des TI dans le document G/IT/SPEC/Q2/11/Rev.1. de l'OMC.

20. De plus, les domaines d'ONT qui ne sont pas couverts par le cadre multilatéral juridique ne sont pas enregistrés comme différends.

mécanisme de règlement des différends.<sup>21</sup> Par conséquent les ONT enregistrés par le biais d'un mécanisme de règlement des différends créent fort probablement une grave entrave au commerce.

75. L'analyse qui suit porte sur les différends commerciaux soumis aux instances de règlement et a pour but d'identifier les obstacles et les produits touchés qui sont source de vives préoccupations pour les pays en développement.<sup>22</sup> Elle commence par un examen des affaires soumises par les pays en développement dans le cadre du Mémoire d'accord sur le règlement des différends (1995-2004), c'est-à-dire des demandes de consultations présentées par des pays en développement conformément à l'article 4 du Mémoire d'accord de l'Uruguay Round concernant les règles et procédures régissant le règlement des différends. Afin de mieux comprendre en particulier les préoccupations liées aux ONT dans les instances des pays en développement, cette analyse est suivie d'un examen des plaintes émises par les Parties à la Communauté andine (1997-2004). Cette instance a été choisie comme étude de cas en raison du grand nombre de plaintes soumises à son tribunal permanent.

#### A. *Plaintes soumises à l'OMC au sujet de mesures non tarifaires touchant les importations*

76. Au cours des dix années d'existence du Mémoire d'accord de l'OMC sur le règlement des différends, 24 pays non membres de l'OCDE ont soumis au total 90 plaintes relatives à des obstacles non tarifaires.<sup>23</sup> Parmi ces plaintes, 50 pour cent émanent de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, et 16.6 pour cent de pays à faible revenu. Un seul des pays les moins avancés (le Bangladesh) a soumis une plainte au sujet d'ONT, en 2004. La moitié des plaignants sont des pays d'Asie tandis que l'autre moitié sont des pays d'Amérique latine. Il n'a pas été soumis de cas d'ONT par des pays en développement d'Afrique, d'Europe et d'Asie centrale et orientale ou du Moyen-Orient.<sup>24</sup>

77. Si deux tiers du total des plaintes relatives à des ONT visent des Membres de l'OCDE (ces affaires étant appelées ci-après « différends sud-nord »), on note une augmentation marquée des plaintes à l'égard d'autres pays non membres de l'OCDE (« différends sud-sud »). Comme le montre le **tableau 2**, durant la seconde moitié de la période d'existence du Mémoire d'accord, le nombre de différends sud-sud au sujet d'ONT a presque quadruplé (188 pour cent), contrastant fortement avec l'accroissement du nombre de différends sud-nord enregistrés (19 pour cent). On peut voir à l'**annexe VI** l'évolution des plaintes relatives à des ONT soumises par des pays non membres de l'OCDE, chronologiquement, aussi bien à l'encontre de Membres de l'OCDE qu'à l'encontre d'autres pays en développement.

- 
21. Le Centre consultatif sur la législation de l'OMC corrobore les exigences en ressources de la préparation du processus de dépôt d'une plainte, même au stade initial des consultations. En fonction du degré de complexité de l'affaire, un pays en développement demande, en moyenne, 42 à 127 heures d'assistance juridique pour le stade des consultations, qui sont facturées au tarif de CHF 162 à 324 par heure si le pays est membre du Centre consultatif ([www.acwl.ch](http://www.acwl.ch), ACWL/MB/D/2004/3). Le tarif est plus élevé si le pays en développement n'est pas membre du Centre consultatif.
22. L'échantillon de pays en développement considéré dans l'analyse des plaintes soumises aux mécanismes de règlement des différends est constitué des pays non membres de l'OCDE qui ont soumis des demandes de consultations sur les mesures non tarifaires : Argentine, Bangladesh, Brésil, Chili, Chine, Taipei chinois, Colombie, Costa Rica, Equateur, Guatemala, Honduras, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Nicaragua, Pakistan, Panama, Pérou, Philippines, Singapour, Taiwan, Thaïlande, Sri Lanka, Venezuela.
23. L'analyse couvre toutes les plaintes soumises par des pays non membres de l'OCDE jusqu'au 31 octobre 2004. Sur les 90 affaires soumises, 48 ont conduit à l'établissement d'un groupe spécial et, parmi ces 48 affaires, 21 ont atteint l'Organe d'appel.
24. Cette analyse ne prend pas en compte les demandes de consultations conjointes faites par les pays en développement. Les pays en développement sont souvent des « pays tiers intéressés » dans les négociations relatives au règlement des différends, ce qui indique le grand intérêt qu'ils portent aux procédures des autres partenaires commerciaux dans le domaine des ONT.

**Tableau 2. Nombre de plaintes relatives à des ONT soumises par des pays non membres de l'OCDE**

<b>Pays ayant répondu à l'enquête</b>	<b>Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, première période 1995-1999</b>	<b>Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, seconde période 2000-2004</b>	<b>Pourcentage d'augmentation</b>
Pays non membres de l'OCDE	8	23	188
Pays de l'OCDE	27	32	19
Total	35	55	57

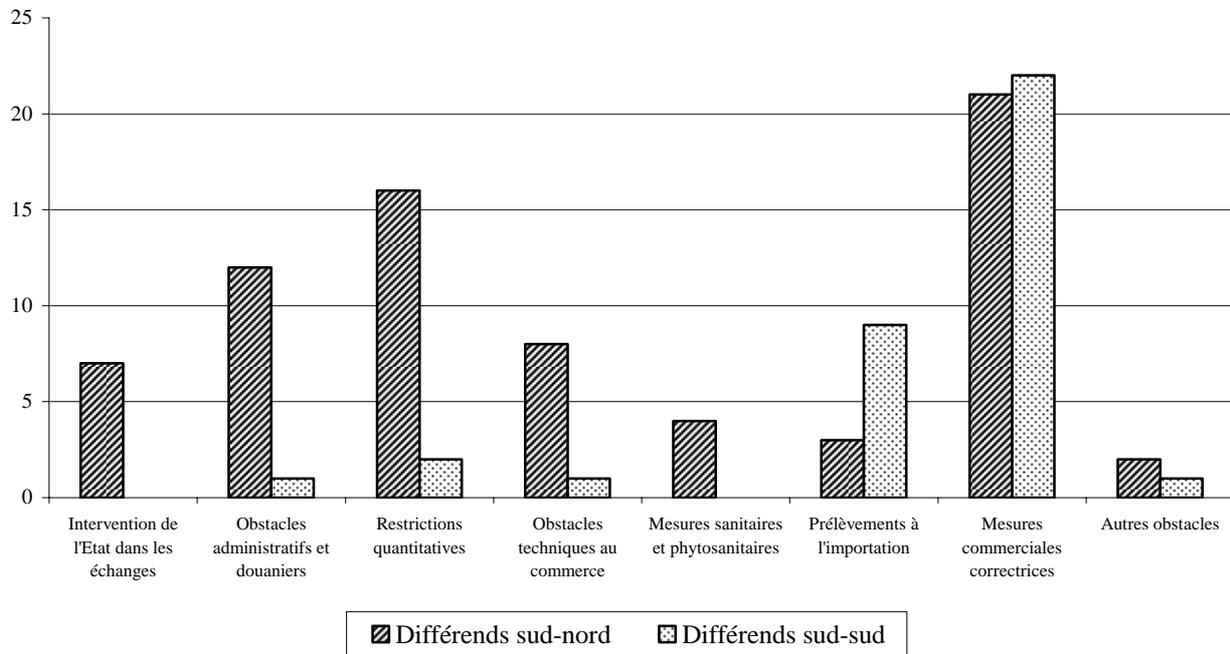
Source : OCDE, données tirées du Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends

78. Les ONT les plus fréquemment en cause dans les différends soumis par les pays en développement sont les **mesures commerciales correctrices** (43 cas), les **restrictions quantitatives** (18 cas), les **barrières douanières et administratives** (13 cas) et les **prélèvements à l'importation** (12 cas). Il y a aussi un nombre important de différends dans le domaine des **obstacles techniques au commerce** (OTC, 9 cas) et de **l'intervention de l'Etat dans les échanges** (7 obstacles notifiés).

79. Le nombre de plaintes soumises au sujet des **procédures douanières et administratives** a quadruplé sur la période 2000-2004 par rapport à la période 1995-1999. On observe aussi de fortes hausses pour les plaintes concernant les **mesures commerciales correctrices** (50 pour cent), les **prélèvements à l'importation** (50 pour cent) et les **mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)** (100 pour cent). Par contre, le nombre d'affaires relatives aux **restrictions quantitatives** a diminué notablement (de deux tiers) durant cette période.

80. Il existe des distinctions notables dans les types d'ONT selon qu'il s'agit de différends **sud-nord** ou **sud-sud**. Contrairement aux mesures commerciales correctrices, qui sont traditionnellement associées à des mesures érigées par les pays de l'OCDE à l'encontre des pays en développement, le registre des différends de l'OMC montre que les pays non membres de l'OCDE appliquent de plus en plus ces mesures entre eux. En fait, la fréquence de ces cas justifie qu'on les considère plutôt comme un phénomène caractérisant les échanges entre pays en développement. Les conflits au sujet de surtaxes sont aussi très fréquents dans les échanges entre pays en développement, ce qui s'explique peut-être en partie par la dépendance de ces derniers à l'égard d'autres recettes du fait de l'érosion tarifaire. Au contraire, les plaintes relatives à des restrictions quantitatives, des procédures douanières et administratives et des obstacles techniques au commerce sont dirigées principalement (mais non exclusivement) contre les pays de l'OCDE, alors que les aides publiques et les mesures SPS sont en cause uniquement dans les différends sud-nord.

**Graphique 3. Nombre de plaintes soumises au mécanisme de règlement des différends entre 1995 et 2004, par catégorie d'ONT**



Note: Les différends sont ceux enregistrés lorsque les pays ont demandé des consultations conformément à l'article 4 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends.

Source: OCDE, données tirées à partir des registres du Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends.

81. Lorsqu'on examine de près les recours en justice, on constate que les plaintes portent souvent sur les **procédures** d'application d'une mesure. Par exemple, dans le cas des **mesures commerciales correctrices**, les plaintes tournent autour du processus d'enquête, notamment l'établissement des cas de dumping, d'importations accrues, de graves préjudices ou de menaces de graves préjudices, et de liens de causalité. Dans le cas des sauvegardes, les plaintes concernent à la fois les procédures et la portée des mesures, qui, dans certains cas, équivalent à une interdiction d'importation. Un pays en développement s'est plaint d'une sauvegarde qui l'empêche d'enregistrer des importations sur le marché d'exportation désiré.

82. De même, d'importantes questions d'ordre procédural sont parfois soulevées en ce qui concerne l'application des **restrictions quantitatives**. En particulier, les procédures de notification et les systèmes d'octroi de licences d'importation sont source d'imprévisibilité et d'incertitude pour les exportateurs des pays en développement. Les plaintes ont aussi trait, souvent, à l'affectation discriminatoire de quotas, ainsi qu'à des problèmes d'administration des contingents tarifaires. La fréquence des plaintes dans ce domaine diminuera toutefois avec la suppression des quotas AME dans les échanges de textiles et d'articles d'habillement en 2005.

83. Dans le domaine des **barrières douanières et administratives**, les systèmes d'octroi de licences d'importation présentent des obstacles procéduraux tels que les délais d'attentes inutiles et l'imprévisibilité de la délivrance des licences. Sont aussi enregistrées des plaintes relatives aux douanes concernant la

mesure appliquée dans le cadre des procédures douanières, notamment les cas où les règles de reclassification douanière auraient assujéti les exportations des pays en développement à des droits de douane plus élevés que les taux consolidés. De même, les plaignants contestent l'application par les pays de l'OCDE de certaines règles d'origine qui sont perçues comme destinées à protéger leurs marchés de la concurrence des importations.

84. Divers types de **prélèvements à l'importation** sont en cause dans les différends, en particulier lorsqu'ils sont plus élevés que les surtaxes appliquées à l'échelon local. Les plaignants attestent de l'existence d'un droit d'accise de péréquation sur certains marchés de l'OCDE qui, appliqué de façon discriminatoire, protège les produits nationaux et limite les importations des principaux produits des pays en développement. Entre partenaires commerciaux en développement, les différends sont liés à des cas de traitement discriminatoire et défavorable prenant la forme d'impôts sélectifs sur la consommation, d'impôts généraux sur le chiffre d'affaires et de taxes intérieures spécifiques. Comme autres pratiques réputées restrictives, on peut citer l'obligation d'apposer des timbres dans le pays importateur ou de déposer une caution comme condition préalable à l'importation de certains produits.

85. A l'exception d'une affaire concernant les échanges entre pays en développement, les plaintes relatives à des **obstacles techniques au commerce** visent principalement les réglementations appliquées par les pays de l'OCDE. Les plaignants font valoir que les Membres de l'OCDE rendent les conditions concurrentielles plus difficiles pour les pays en développement en appliquant des règlements et normes techniques moins favorables à leurs importations qu'aux produits d'origine nationale. Certains différends se rapportent à l'application de restrictions sévères dans les dénominations commerciales qui peuvent être utilisées pour commercialiser les importations, reléguant les produits des pays en développement à une dénomination associée à une moindre qualité et à un prix inférieur sur le marché. D'autres affaires sont liées à l'existence de prescriptions excessivement pesantes en matière d'emballage et d'étiquetage, qui ne sont pas justifiées par des raisons liées à l'environnement ou à la sécurité.

86. Il importe de noter que le fait que les OTC n'apparaissent pas très souvent dans ces affaires portées en justice, alors qu'ils occupent une place de premier plan dans les notifications au NAMA, est peut-être dû à la difficulté d'évaluer si une norme ou un règlement technique particulier est légal. Il peut être difficile pour un pays de contester la validité des arguments donnés pour justifier un OTC, même lorsque ce dernier a d'importants effets restrictifs sur les échanges, et les pays ne déposent généralement pas de plainte lorsqu'il est peu probable que le processus de règlement des différends débouche sur un assouplissement de la mesure en cause (Bown, 2004).

87. De même, dans les affaires relatives à des **mesures sanitaires et phytosanitaires**, il est difficile pour les plaignants de contester le droit de la partie accusée de réglementer les questions de santé humaine et de sécurité. Dans les quelques affaires qu'ils ont soumises dans ce domaine, les pays non membres de l'OCDE prétendent que les mesures SPS interdisent leurs exportations à destination des marchés de la zone OCDE sans évaluation préalable des risques ou principes scientifiques, et/ou qu'elles sont inutilement restrictives. Ils se plaignent aussi, souvent, d'une application discriminatoire des mesures SPS. Par ailleurs, ils s'inquiètent des aspects procéduraux de l'application de ces mesures, évoquant notamment les difficultés d'obtention d'un document administratif, le manque de transparence dans la publication des prescriptions SPS et le fait que les autorités ne fournissent pas les informations pertinentes.

88. Les plaintes concernant l'**intervention de l'Etat dans les échanges** ont trait aux subventions à l'exportation des pays de l'OCDE, qui s'appliquent aux produits primaires, ainsi qu'aux crédits et garanties de crédit à l'exportation, qui s'appliquent généralement aux produits à valeur ajoutée plus élevée.

89. Dans bon nombre des affaires qui précèdent, les plaignants font valoir qu'une mesure a été appliquée sans qu'il soit tenu dûment compte de leur **situation particulière en tant que pays en développement**. Un examen plus approfondi du traitement spécial et différencié (TSD) dans les domaines pertinents des ONT semble par conséquent justifié.

90. Le **tableau 3** donne la liste des **produits d'exportation** de l'échantillon de 24 pays en développement ayant déposé des plaintes. Les secteurs les plus fréquemment touchés sont **l'agriculture et les textiles**.

**Tableau 3. Produits ayant fait l'objet de plaintes pour ONT dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends entre 1995 et 2004**

<b>Intervention de l'Etat dans les échanges</b>		
Subventions à l'exportation et aides publiques	Echanges sud-nord (6 plaintes)	Sucre, coton et autres produits agricoles, aéronefs civils.
Crédits et garanties de crédit à l'exportation	Echanges sud-nord (1 plainte)	Aéronefs régionaux
<b>Formalités administratives et douanières</b>		
Evaluation en douane	Echanges sud-nord (2 plaintes)	Produits très divers
Classification douanière	Echanges sud-nord (2 plaintes)	Poulet désossé congelé
Dédouanement	Echanges sud-nord (1 plainte)	Allumettes (allumettes de sûreté)
Règles d'origine	Echanges sud-nord (1 plainte)	Textiles et articles d'habillement
Licences d'importation	Echanges sud-nord (6 plaintes)	Fruits frais (bananes, papayes, plantains) et légumes; haricots noirs; produits à base de poulet; allumettes de sûreté; navires de pêche.
<b>Restrictions quantitatives et limitations spécifiques analogues</b>		
Contingents tarifaires, interdictions, et restrictions analogues à l'importation	Echanges sud-nord (13 plaintes)	Fruits frais (bananes) et légumes; arachides ; produits à base de volaille; crevettes et produits à base de crevettes; textiles et articles d'habillement; articles en coton; automobiles
	Echanges sud-sud (2 plaintes)	Thon en conserve à l'huile de soja
Obstacles techniques au commerce	Echanges sud-nord (7 plaintes)	Sardines et coquilles St-Jacques; vin; allumettes de sûreté; essence
	Echanges sud-sud (1 plainte)	Produits pharmaceutiques
Mesures sanitaires et phytosanitaires	Echanges sud-nord (4 plaintes)	Fruits frais (banane, ananas, autres) et légumes; haricots noirs

Prélèvements à l'importation	Echanges sud-nord (9 plaintes)	Produits transformés à base d'orange et de pamplemousse; bananes; riz
	Echanges sud-sud (3 plaintes)	Pommes, raisin et pêches; boissons; tabac et cigarettes; lubrifiants et combustibles; automobiles
<b>Mesures commerciales correctrices</b>		
Droits antidumping	Echanges sud-nord (10 plaintes)	Produits sidérurgiques (tôles d'acier, accessoires de canalisations en fer et en acier, raccords pour tubes ou embouts coulés en fer, matériel tubulaire pour les produits des pays producteurs de pétrole); silicium métal; transformateurs électriques; papier; draps de lit en coton; tissus de coton écru
	Echanges sud-sud (8 plaintes)	Huiles végétales; volaille ; pâtes (macaroni et spaghetti); sacs en jute; batteries; produits pharmaceutiques.
Droits compensateurs	Echanges sud-nord (3 plaintes)	Produits en acier au carbone, tôles d'acier; saumon
	Echanges sud-sud (3 plaintes)	Noix de coco séchée et lait de coco en poudre; chaussures; autocars
Mesures de sauvegarde	Echanges sud-nord (8 plaintes)	Produits en acier ; produits à base de volaille ; fil de coton ; balais et balais de sorgho ; chemises en laine ; manteaux de laine
	sud-sud (11 plaintes)	Sucre et fructose; produits agricoles; huiles comestibles mélangées; pêches en conserve; fibres à densité moyenne; filaments de polyester; tissus de coton et tissus de coton mélangé; chaussures
<b>Autres obstacles</b>		
Mesures concernant les prix	Echanges sud-nord (1 plainte)	Nombreux produits
Mesures d'autorisation et de commercialisation	Echanges sud-nord (1 plainte)	Produits issus de la biotechnologie agricole
Mesures environnementales	Echanges sud-nord (1 plainte)	Allumettes de sûreté
Droits de propriété intellectuelle	Echanges sud-nord (1 plainte)	Non précisé

Source : OCDE, données tirées Mémoire d'accord de l'OMC sur le règlement des différends.  
([http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)), au 31/10/2004.

91. Les **produits agricoles** sont assujettis à des restrictions quantitatives et à des licences d'importation, à des mesures SPS et à des prélèvements à l'importation. Le sucre, notamment, est particulièrement visé par les sauvegardes et par les subventions à l'exportation ou d'autres types d'aide pratiqués par les pays de l'OCDE.

92. Les exportations d'**articles textiles et en coton** sont aussi entravées par de multiples ONT, en particulier les règles d'origine, les restrictions quantitatives, les droits antidumping et les sauvegardes. Il est à noter que les **allumettes de sûreté** apparaissent fréquemment dans le registre des différends, se heurtant à des obstacles tels que procédures de dédouanement, licences d'importations, OTC et mesures environnementales.

93. Différents groupes de produits sont touchés par un ONT particulier selon le marché qui applique la mesure contestée, qu'il s'agisse des échanges sud-sud ou des échanges sud-nord. Cela paraît être le cas pour les mesures commerciales correctrices, qui s'appliquent principalement aux **exportations sidérurgiques des pays en développement** à destination des marchés de la zone OCDE. Les marchés extérieurs à la zone OCDE, par contre, appliquent des mesures commerciales correctrices aux produits agricoles et aux denrées alimentaires, aux textiles et aux chaussures et aux produits pharmaceutiques.

94. Certains produits intéressant les pays en développement font l'objet principalement de plaintes pour ONT dans les échanges entre pays non membres de l'OCDE. Le **tabac et les cigarettes** se heurteraient à d'importantes surtaxes appliquées par d'autres pays en développement. Dans le cas des **produits pharmaceutiques**, les obstacles concernent exclusivement les échanges entre pays non membres de l'OCDE et ont trait aux procédures d'évaluation de la conformité et aux droits antidumping.

***B. Plaintes relatives à des mesures non tarifaires touchant les importations dans les échanges entre pays en développement : Communauté andine***

95. Afin d'élucider la nature des ONT donnant lieu à des différends entre partenaires commerciaux en développement, la présente section analyse les affaires soumises à la Cour de justice de la Communauté andine.<sup>25</sup> Sont examinées, en particulier, les plaintes pour non-conformité (*Dictamen de Incumplimiento*), qui représentent la phase préalable à l'ouverture d'une action en justice.<sup>26</sup>

96. Comparée au Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends, cette procédure est beaucoup moins coûteuse pour les pays qui l'engagent et elle n'est pas exigeante en matière de compétences techniques étant donné que le Secrétariat général de la Communauté andine se charge de l'enquête administrative (c'est-à-dire la phase préalable). Cela pourrait expliquer le nombre comparativement plus grand d'affaires soumises par les Membres. Par ailleurs, le champ de l'activité intrarégionale réglementé par la Communauté andine est plus étendu que celui des règles commerciales multilatérales ; la série de différends rend donc compte d'un ensemble plus large de plaintes relatives aux ONT.

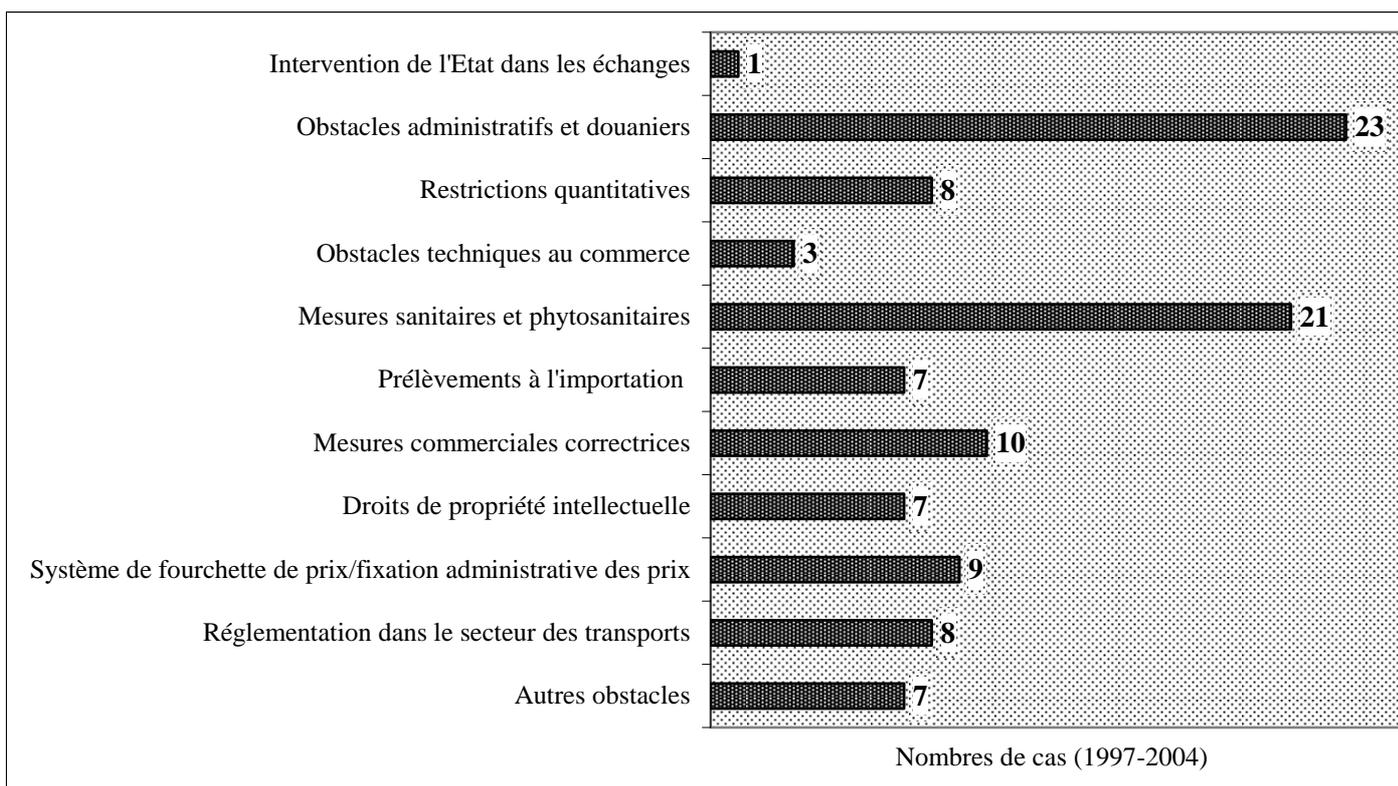
---

25. La Communauté andine est une union douanière formée par la Bolivie, la Colombie, l'Equateur, le Pérou et le Venezuela. Les échanges de marchandises entre la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Venezuela sont totalement exempts de droits de douane pour tous les produits ; le Pérou entre progressivement dans la zone de libre-échange par le biais d'un programme de libéralisation. La Cour de justice a été établie en tant qu'organe permanent et supranational en 1979, puis sa sphère de compétences a été élargie en 1996.

26. Le Dictamen de Incumplimiento est le verdict du Secrétariat au sujet de la plainte soumise par les pays ; les plaintes n'étant pas accessibles au public, le Dictamen de Incumplimiento/Cumplimiento est le premier rapport officiel publié sur les plaintes des membres.

97. Au cours de la période 1997-2004, les membres de la Communauté andine ont déposé, au total, 104 plaintes au sujet d'ONT. Le **graphique 4** montre la fréquence des divers types d'obstacles en cause dans les plaintes. Bien que les droits de douane entre membres de la Communauté andine aient été supprimés pour tous les produits en 1993, la croissance des exportations intrarégionales n'a pas dépassé 0.1 pour cent.<sup>27</sup> Cela attire l'attention sur le rôle potentiellement important des ONT et, éventuellement, d'autres facteurs limitant les échanges dans un système exempt de droits de douane.

**Graphique 4. Plaintes relatives à des ONT dans la Communauté andine**



Source: OCDE, données tirées à partir des registres de la Communauté andine (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>), au 31/10/2004.

27. CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2002*.

98. Comme l'indique le **graphique 4**, les échanges entre pays de la Communauté andine sont régulièrement entravés par les **procédures administratives et douanières**, qui représentent le motif de plainte le plus fréquent de la part des six pays membres de la Communauté. L'**octroi de licences d'importation** représente à lui seul 48 pour cent de ces plaintes, qui concernent le recours abusif permanent à des licences et les procédures d'obtention de ces licences, notamment les délais d'attente et le caractère arbitraire de la prise de décisions. Après cette sous-catégorie, 27 pour cent des affaires ont trait à des problèmes de **certification et de détermination de l'origine** de produits très divers. Les autres sources de problèmes sont l'**évaluation en douane** (17 pour cent des plaintes), et la classification (4 pour cent), les plaignants faisant généralement ressortir le manque de compétences techniques des autorités en matière de respect des réglementations et procédures douanières.

99. De nombreuses plaintes ont été déposées au sujet de **mesures sanitaires et phytosanitaires** malgré l'absence de différends sud-sud dans ce domaine à l'échelon multilatéral. Les différends sud-sud de la Communauté andine au sujet des mesures SPS sont liés aux procédures, par exemple l'octroi arbitraire de certificats ou d'autorisations. Les problèmes procéduraux qui reviennent souvent sont :

- Des délais de plus de 5 mois pour la délivrance d'autorisations SPS, alors que le délai maximum prévu est de 10 jours
- L'octroi d'autorisations SPS dont la validité est limitée à 60 jours, alors que la période minimale de validité fixée par les réglementations de la Communauté andine est de 90 jours
- L'instauration d'exigences complémentaires pour l'octroi d'autorisations SPS, qui ne sont pas prévues par la législation de la Communauté andine
- L'octroi d'autorisations pour un faible pourcentage seulement des produits, les autres produits attendant indéfiniment d'être approuvés sans qu'il y ait aucune objection déclarée pour des raisons SPS.

100. Dans certains cas, le plaignant perçoit le problème de la procédure d'octroi des autorisations SPS comme une restriction intentionnelle ou dissimulée.

101. Concordant avec le nombre élevé et croissant de plaintes relatives à des **mesures commerciales correctrices** enregistrées dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, ces types de plaintes occupent le troisième rang dans les différends de la Communauté andine. Les principales pratiques en cause sont les **sauvegardes** (70 pour cent), touchant plus particulièrement le sucre et centrées sur le fait que les pays appliquent des sauvegardes sans prouver ou documenter l'existence d'un préjudice pour les producteurs nationaux. S'agissant des mesures antidumping, les plaintes intrarégionales (30 pour cent) diffèrent de celles qui sont soumises dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends : les membres de la Communauté andine s'accusent les uns les autres de ne pas appliquer de droits aux importations d'acier et de métaux en provenance des pays non membres, ce qui permet aux partenaires extérieurs à la région de pratiquer le dumping au détriment de la compétitivité de la production régionale.

102. De même, on trouve un nombre relativement important de plaintes au sujet de **restrictions quantitatives**, essentiellement des quotas applicables aux produits agricoles. Comme dans l'analyse du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, il y a de gros problèmes de **surtaxes** dans les échanges intrarégionaux de la Communauté andine. Ces problèmes sont liés principalement à l'application de multiples redevances douanières. Par contre, il y a très peu de plaintes concernant des OTC et une seule a trait à l'aide publique. Cela corrobore la conclusion tirée de l'analyse du

Mémorandum d'accord selon laquelle ce sont des mesures qui posent problème principalement dans les échanges des pays en développement avec les pays développés.

103. Plusieurs ONT qui ne figurent que rarement ou pas du tout dans l'analyse des affaires soumises dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends paraissent cependant poser de gros problèmes dans les relations commerciales sud-sud. On le voit, par exemple, au nombre de plaintes de la Communauté andine concernant les **droits de propriété intellectuelle**, qui touchent essentiellement les produits pharmaceutiques et qui sont liées à des problèmes tels que l'absence de protection accordée aux médicaments essentiels ou à des dispositions peu claires en matière d'enregistrement des brevets. Il y a aussi beaucoup de plaintes au sujet de la **fixation administrative des prix**, en particulier pour les produits agricoles, encore que la plupart aient trait à l'administration du Système andin de fourchette de prix. Les autres plaintes soumises dans ce domaine concernent la pratique qui consiste à fixer un prix d'importation minimum à un niveau supérieur au prix de produits nationaux similaires pour des raisons de violation du traitement national. Enfin, de sérieux problèmes d'accès aux marchés intrarégionaux sont imputés à l'existence d'**obstacles dans le domaine du transport**, en partie parce que l'infrastructure est insuffisante et son utilisation coûteuse, et en partie parce que les réglementations publiques ne permettent qu'à certains transporteurs d'opérer sur un marché.

### *C. Autres organes régionaux de règlement des différends*

104. Il y a très peu d'organes permanents de règlement des différends à l'échelon régional. Parmi les accords commerciaux régionaux des pays en développement, seul le Marché commun du sud (MERCOSUR) et le Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA) ont des organes similaires à celui qui existe dans la Communauté andine.

105. Dans le cas du MERCOSUR, neuf litiges commerciaux entre Etats membres ont atteint le stade de l'arbitrage du mécanisme de règlement des différends établi conformément au Protocole de Brasilia. Si ce sont les seuls groupes d'arbitrage qui ont effectivement rendu des décisions jusqu'à présent, il y a des centaines d'autres différends entre membres qui sont soumis au système mais les plaintes qui en sont aux premières étapes de la procédure ne sont pas publiées sur l'Internet et il faut s'adresser directement au Secrétariat pour obtenir les informations correspondantes.

106. Comme l'indique le tableau 4, les neuf plaintes sauf une (concernant les droits de douane) ont trait à des ONT qui entraveraient le libre cours des échanges intrarégionaux. Du fait de la petite taille de l'échantillon de plaintes et de la diversité des mesures visées – allant de l'octroi de licences d'importations et des restrictions quantitatives à l'importation aux subventions et aux mesures commerciales correctrices – ces plaintes ne sont pas analysées plus avant. En concordance avec le profil des plaintes de la Communauté andine et de celles soumises dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, il est intéressant de noter qu'il n'y a pas de plaintes relatives à des obstacles techniques au commerce.

**Tableau 4. Différends soumis au groupe spécial d'arbitrage du MERCOSUR**

Date	Plaignant	Répondant	Mesure	Produits
04/04/03	Argentine	Uruguay	Incitations à l'exportation	Ouvrages en bois
21/05/02	Paraguay	Uruguay	Taxe intérieure spécifique ('Ímesi')	Cigares
19/04/02	Argentine	Brésil	Obstacles à l'importation de produits phytosanitaires (système d'enregistrement)	Produits phytosanitaires
09/01/02	Uruguay	Brésil	Interdiction d'importation (interdiction d'octroi de licences d'importation)	Pneus rechapés
29/09/01	Uruguay	Argentine	Restrictions: droits de douane (controverse au sujet du certificat d'origine)	Bicyclettes
21/05/01	Brésil	Argentine	Droits antidumping	Poulets
10/03/00	Brésil	Argentine	Sauvegardes	Articles textiles
27/09/99	Argentine	Brésil	Subventions à la production et à l'exportation	Viande de porc
28/04/99	Argentine	Brésil	Licences d'importation automatiques et non automatiques	Produits à base de lactate

Source: OCDE, données recueillies auprès du Secrétariat du MERCOSUR (<http://www.mercosur.org.uy/pagina1esp.htm>), au 31/10/2004.

107. L'examen des plaintes soumises à la Cour de justice du COMESA a révélé que, souvent, les problèmes en cause ne se limitent pas aux mesures commerciales. Par exemple, il y a des plaintes pour diffamation (réf. n° 1/2003) ou pour acquisition obligatoire de terrain (réf. n° 3 de 2001) et d'autres du même genre qui n'ont rien à voir avec les relations commerciales. Ces affaires ne fournissent donc pas de renseignements intéressants sur les types d'obstacles qui peuvent exister dans la région. Le seul jugement de la Cour de justice pertinent pour une analyse intrarégionale des ONT est peut-être celui qui concerne la plainte pour détention de produits aux ports et dommages découlant de ces procédures douanières (réf. n° 1/99).

#### V. Analyse des enquêtes auprès des entreprises

108. D'autres faits d'observation concernant les obstacles non tarifaires dans les pays en développement sont contenus dans les **données recueillies dans le cadre d'enquêtes** sur les obstacles auxquels se heurtent les **exportateurs de marchandises** des pays en développement sur différents marchés. Pour les besoins de la présente analyse, une enquête est définie comme étant une étude fondée sur des *données collectées auprès des entreprises* ou sur une *vaste consultation des entreprises*. La présente section énumère et examine les préoccupations du **secteur privé/des entreprises** afin de faire le pendant des analyses axées davantage sur le secteur public qui sont présentées dans les sections précédentes.

109. On trouvera en **annexe VII** une sélection d'enquêtes représentatives des réponses du secteur privé provenant de toutes les régions en développement. Les préoccupations relatives aux ONT sont celles d'exportateurs de toutes les régions en développement et elles concernent les marchés de la zone OCDE et les marchés mondiaux (annexe VII, A et B), et les échanges entre pays en développement membres de groupements régionaux d'Asie (annexe VII, C), d'Amérique du sud (annexe VII, D), d'Amérique centrale et les Caraïbes (annexe VII, E), d'Afrique et du Moyen-Orient (annexe VII, F) et d'Europe du sud-est (annexe VII, G). Au total, cette sélection reflète les réponses de plus de 6 000 exportateurs de biens des pays en développement.

110. Il faut être prudent lorsqu'on compare les données tirées des enquêtes en raison des différences entre les séries de données, les méthodologies et la portée des obstacles pris en considération. Certaines enquêtes sont ouvertes tandis que d'autres sont réalisées sous forme de questions définies à l'avance, portant sur un ensemble plus limité d'obstacles. Le nombre et le profil des répondants varient. Cependant, en dépit de l'hétérogénéité de ces enquêtes, on distingue clairement certaines tendances dans les préoccupations relatives aux ONT.

#### A. *Obstacles cités par les entreprises : marchés mondiaux*

111. Les observations faites lors des enquêtes – qui concordent avec nos analyses des notifications soumises au NAMA et des plaintes intrarégionales de la Communauté andine – ont pour dénominateur commun les problèmes liés aux **procédures administratives et douanières** (voir synthèse des enquêtes dans l'annexe). Plus précisément, les entreprises des pays en développement font état de préoccupations au sujet de la bureaucratie, des délais d'attente et des coûts élevés qu'entraînent ces procédures.

112. En 2001, la *Superintendencia Nacional de Aduanas* du Pérou a mené une enquête détaillée auprès de 253 de ses utilisateurs (dont 122 étaient des exportateurs/importateurs). L'enquête a révélé que plus de la moitié (56 pour cent) des exportateurs/importateurs n'étaient pas bien informés des règles et procédures douanières.<sup>28</sup> Environ deux tiers (67 pour cent) des exportateurs/importateurs interrogés ont en outre affirmé que les procédures douanières n'étaient pas modernes ou étaient inefficaces, avec un personnel trop peu nombreux, une capacité insuffisante et des contrôles inexistantes ou inefficaces contre la corruption et/ou l'arbitraire. Dans la même veine, diverses autres enquêtes couvrant les échanges entre pays en développement font apparaître des préoccupations au sujet de l'absence d'éthique parmi les agents des douanes et d'une informatisation limitée.

113. Comme dans les analyses précédentes également, les **licences d'importation** apparaissent comme une préoccupation fréquente. De plus, les enquêtes révèlent une frustration due à l'abus de **documents et de formalités**, qui aggrave encore les obstacles bureaucratiques des douanes et de l'administration. Si l'on examine les différents obstacles par marché, on constate que les **règles d'origine** et l'**inspection avant expédition** sont plus souvent citées comme obstacles dans les échanges entre pays en développement que sur les marchés des pays développés. A noter que toutes les enquêtes sur les échanges intrarégionaux en Afrique signalent le **dédouanement** comme un obstacle de taille.

114. Les entreprises interrogées confirment que les **OTC** nuisent grandement aux exportations. Les préoccupations sont nombreuses au sujet de la divergence et de l'absence d'harmonisation des normes, des délais d'attente et de l'application discriminatoire des OTC, du manque de transparence et de l'absence d'informations générales sur les réglementations relatives aux OTC. S'agissant des procédures d'essai et d'homologation, les entreprises interrogées se plaignent souvent de l'absence d'organes de certification reconnus mutuellement et de l'insuffisance des certificats nationaux.

115. **L'Enquête de la Banque mondiale sur les obstacles techniques au commerce**, menée en 2002 auprès de 698 entreprises dans 17 pays en développement, fait ressortir les règlements techniques comme obstacle majeur dans les principales destinations des exportations vers les pays de l'OCDE.<sup>29</sup> L'enquête

---

28. *Evaluacion de Servios de Aduanas. Estudio Cuantitativo : Principales Resultados, Apoyo Opinion y Mercadeo* pour le compte de la *Superintendencia Nacional de Aduanas*, novembre 2001.

29. Les pays couverts par l'enquête sont la Bulgarie, la République tchèque, la Pologne, l'Argentine, le Chili, le Honduras, le Panama, l'Iran, la Jordanie, l'Inde, le Pakistan, le Kenya, le Mozambique, le Nigéria, le Sénégal, l'Afrique du sud et l'Ouganda. Les principaux secteurs couverts par l'enquête sont les denrées alimentaires brutes, les produits alimentaires transformés, le tabac, les médicaments et les spiritueux ; l'outillage et les textiles.

révèle que les normes de résultats, les normes de qualité des produits et les systèmes d'essai et d'homologation sont perçus comme les OTC les plus importants, suivis de près par la sécurité des consommateurs, l'étiquetage et les mesures sanitaires et environnementales. Les entreprises interrogées indiquent que les mesures nécessaires pour se conformer aux OTC obligent à investir dans des installations ou équipements additionnels (38 pour cent des entreprises), la modification ponctuelle des produits (31 pour cent), le recrutement de main-d'œuvre supplémentaire pour la production (30 pour cent), la conception de produits spécifiques pour chaque marché d'exportation (26 pour cent), le recrutement de personnel supplémentaire pour les essais et l'homologation (18 pour cent) et le licenciement de travailleurs en raison de coûts plus élevés (11 pour cent).

116. Une enquête spécialisée sur l'**étiquetage et l'emballage** conduite en 2001 par l'Agence pour la promotion des exportations du Costa Rica (PROCOMER) révèle que 34 pour cent des 215 entreprises interrogées déclarent ne pas bien connaître les prescriptions en matière d'emballage de leurs produits sur leurs marchés d'exportation actuels et que 63 pour cent n'ont aucune idée de ces prescriptions sur les marchés identifiés comme destinations potentielles d'exportation.<sup>30</sup> En ce qui concerne les règles environnementales et les prescriptions réglementant les systèmes d'emballage/d'étiquetage, 57 pour cent des entreprises signalent le manque d'information pour leurs marchés actuels – un pourcentage qui passe à 73 pour cent pour les marchés potentiels. Dans ce contexte, 89 pour cent des entreprises souhaiteraient recevoir une aide pratique et une assistance en matière de renforcement des capacités dans le domaine de l'emballage et de l'étiquetage.<sup>31</sup>

117. S'il est vrai que les **procédures administratives et douanières et les OTC** sont manifestement les obstacles non tarifaires les plus répandus, il y a une différence notable dans leur **importance relative perçue** selon que les entreprises interrogées exportent vers les marchés des pays Membres de l'OCDE ou vers les marchés de pays non membres. Dans les enquêtes sur les échanges entre pays en développement et pays développés, les OTC se révèlent plus importants comme obstacles à l'accès aux marchés. Dans les enquêtes sur les obstacles entravant les échanges entre pays en développement, en revanche, ce sont invariablement les barrières administratives et douanières qui arrivent en tête. Les conclusions de l'Enquête de Western Balkan (tableau 5) sont représentatives de cette situation.

---

30. *Capacidad Exportadora en Costa Rica : Principales Resultados*, PROCOMER, 2001.

31. Les domaines dans lesquels les entreprises souhaitent un renforcement des capacités d'étiquetage et d'emballage sont, par ordre d'importance perçue : les normes techniques et environnementales ; les fournisseurs et les types d'emballage/d'étiquetage ; les coûts d'emballage/d'étiquetage ; les méthodes de contrôle de la qualité ; les effets de l'emballage/l'étiquetage sur les ventes ; les conteneurs ; la gestion portuaire, etc. Les produits identifiés comme les plus importants sont les machines et outillage, les tubes et produits connexes, les meubles, les produits fragiles, les fruits et les confiseries.

**Tableau 5. Classement des obstacles auxquels se heurtent les exportateurs de l'ouest des Balkans par marché (2004)**

Classement (par importance de l'obstacle)*	UE (échanges avec les pays développés)	Pays du sud-est de l'Europe (échanges entre pays en développement)
1	Normes techniques et homologation	Formalités douanières
2	Contrôle de la qualité et protection des consommateurs	Procédures bureaucratiques d'enregistrement
3	Obstacles douaniers	Normes techniques et homologation
4	----	Contrôle de la qualité et protection des consommateurs
5	Procédures bureaucratiques d'enregistrement	----

Note: \*Par ordre décroissant d'importance. Les plaintes non liées aux OTC et aux formalités administratives et douanières ne figurent pas dans ce tableau (comme l'indique ---).

Source: OCDE, sur la base de l'enquête sur l'ouest des Balkans (2004).

118. Les enquêtes mettent aussi en lumière certains problèmes liés aux **mesures sanitaires et phytosanitaires** pour les pays en développement, en particulier du point de vue des exportations vers les marchés de la zone OCDE. Un problème majeur auquel certaines entreprises sont confrontées, surtout les PME, semble être l'accès aux ressources requises pour se conformer aux normes SPS, qui ne sont souvent pas disponibles localement : informations sur les normes SPS elles-mêmes, compétences scientifiques et techniques, technologie appropriée, main-d'œuvre qualifiée, financement général etc. Dans une enquête sur les contacts/points d'information sur les mesures SPS dans les pays à revenu faible et intermédiaire qui sont membres de l'OMC et/ou du Codex Alimentarius, le tableau 6 présente les problèmes relatifs aux exigences SPS qui sont considérés comme importants pour l'accès au marché de l'UE.

**Tableau 6. Problèmes liés au respect des normes SPS dans l'Union européenne (2000)**

Note médiane*	Facteur
1.6	Accès insuffisant aux compétences scientifiques/techniques
2.1	Incompatibilité des prescriptions SPS avec les méthodes nationales de production/commercialisation
2.6	Accès limité aux ressources financières
3.0	Délai insuffisant pour la mise en conformité
3.1	Limitations dans le propre système administratif du pays pour les prescriptions SPS
3.1	Connaissance insuffisante des prescriptions SPS par les autorités gouvernementales
3.5	Connaissance insuffisante des prescriptions SPS dans le secteur agro-alimentaire
3.9	Accès limité à l'information sur les prescriptions SPS

Note: \*Les notes vont de 1 = "très important" à 5 = "très peu important". Enquête réalisée sur la base de 65 questionnaires remplis intégralement soumis à un total de 44 pays à revenu faible et intermédiaires, suivant le classement de la Banque mondiale.

Source: *Impact of Sanitary and Phytosanitary Measures to Developing Countries*, Enquête réalisée par l'Université de Reading (2000).

**B. Obstacles signalés principalement pour les échanges entre pays en développement**

119. Toutes les enquêtes sur les **échanges intrarégionaux**, plus particulièrement en Afrique et dans les Caraïbes, révèlent des préoccupations au sujet du nombre impressionnant et de la variété des **prélèvements additionnels**, qui vont de droits à payer au titre des services douaniers et des redevances portuaires et de fret aérien, souvent considérés comme excessivement élevés, à tout un éventail de taxes et prélèvements additionnels tels que la taxe sur les devises, le droit de timbre, la taxe environnementale, les taxes de statistique, d'approbation et d'inspection et autres. Indépendamment de ces redevances frontalières ou de transit, les entreprises font état aussi de problèmes en ce qui concerne les taxes intérieures et des prélèvements additionnels tels que les impôts sur la consommation, les taxes à la valeur ajoutée et les droits d'accise. Les **différences dans les réglementations fiscales** et leur manque de transparence sont souvent cités comme problèmes entre membres de groupements régionaux.

120. Il est intéressant de constater, dans les enquêtes, que les entreprises attachent une grande importance aux obstacles qui n'apparaissent généralement pas dans une liste traditionnelle des ONT, en particulier dans le contexte des échanges sud-sud. Parmi ces obstacles, les entreprises interrogées dénoncent fréquemment les **réglementations et les coûts dans le secteur des transports**, qui figurent aussi en bonne place dans l'analyse des différends commerciaux dans la Communauté andine. Ces préoccupations sont liées au caractère inapproprié ou inéquitable de la réglementation du transport de marchandises dans le pays importateur, qui s'ajoute à divers problèmes concernant la qualité, la fréquence et l'insécurité des transports routier et maritime. De plus, les entreprises interrogées indiquent que les coûts du transport aérien et maritime international sont élevés et entravent l'accès aux marchés étrangers.

121. Les enquêtes révèlent aussi que les échanges sont en outre entravés par des **mesures financières restrictives**, notamment la pénurie de devises dans les régions en développement. Les entités du secteur privé soulignent les difficultés que leurs posent des obstacles tels que la faiblesse du secteur bancaire et les réglementations publiques restrictives en matière de change, les contrôles des capitaux et les mécanismes de financement et de paiement. Ces barrières limitent gravement le potentiel d'exportation des petites et moyennes entreprises qui n'ont pas facilement accès aux sources de financement extérieures.

Tableau 7 : Obstacles non tarifaires cités dans les enquêtes auprès des entreprises

	Asie et Pacifique						Amérique latine et Caraïbes							Afrique et Moyen-Orient				Sud-est de l'Europe			
	Inde - Marchés de l'OCDE (2004)*	Inde - marchés extérieurs à la zone OCDE (2004)**	Chine (2001)*	Thaïlande (2001)***	Vietnam (1999)**	ANASE (date non précisée)**	Chili (2000)***	Argentine (1999)*	ALADI (2001)**	MERCOSUR (2000)**	Communauté andine (1997)**	Amérique centrale (1999)**	Assoc. des Etats des Caraïbes (2003)**	CARICOM (2002)**	SADC (2004)**	Maroc (2001)**	MENA (2000)**	COMESA (1999)**	Ouest des Balkans (2004)***	Commission européenne (2005)	Moldova (2004)
Intervention de l'Etat	√	√		√	√	√		√		√				√	√	√				√	
Obstacles généraux				•				•							•	•					
Aides publiques et subventions à l'exportation	•														•					•	
Commerce d'Etat et pratiques monopolistiques		•			•	•								•						•	
Marchés publics										•				•						•	
Formalités administratives et douanières	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Obstacles généraux		•	•						•	•	•	•			•	•			•	•	
Evaluation en douane						•									•					•	
Classification douanière						•														•	
Dédouanement	•															•	•	•		•	•
Documentation et formalités		•		•	•	•					•	•				•		•		•	
Licences d'importation	•		•		•	•	•	•			•		•			•				•	•
Règles d'origine	•																			•	
Inspection avant expédition										•					•					•	
Restrictions quantitatives	√		√		√			√		√			√	√				√		√	√
Obstacles généraux	•									•											
Interdictions	•				•									•				•		•	•
Quotas	•		•		•			•					•	•						•	
Contingents tarifaires	•																			•	
Embargos	•																				
Obstacles techniques au commerce	√	√	√	√		√	√	√	√	√			√		√	√	√	√	√	√	
Obstacles généraux			•			•		•	•	•			•					•	•	•	
Règlements et normes techniques	•					•		•	•	•			•					•	•	•	
Essais et homologation	•	•								•						•			•	•	
Etiquetage et emballage	•	•		•						•					•						
Mesures sanitaires et phytosanitaires	√		√					√	√	√			√		√			√		√	
Obstacles généraux	•		•					•	•	•		•			•			•	•	•	
Essais et homologation																				•	
Procédures de quarantaine	•																				

Taxes et prélèvements	√	√			√	√	√			√	√			√	√	√	√	√	√	√	√
Prélèvements divers	•	•			•	•	•			•	•			•	•	•	•	•		•	•
Mesures commerciales correctrices					√								√								
Général							•														
Droits antidumping	•																				
Droits compensateurs									•					•							
Sauvegardes																					
Autres obstacles	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Restrictions à l'importation	•	•			•	•															
Sanctions unilatérales	•																				
Enregistrement	•	•								•									•	•	
Droits de propriété intellectuelle							•			•											
Mesures environnementales								•												•	
Prix minimums et mesures de contrôle des prix					•					•				•							•
Mesures financières				•	•				•	•	•			•	•	•		•	•	•	
Accès aux utilisateurs finals																			•		
Application extraterritoriale de la loi	•	•																			
Différences juridiques	•											•									
Manque d'information sur les marchés étrangers			•	•	•				•				•						•		
Concurrence des autres pays				•					•			•									
Coûts et/ou réglementations dans le secteur des transports									•	•	•	•	•				•	•		•	
Corruption et vol			•											•			•				
Instabilité politique, sociale et/ou économique									•					•	•						
Infrastructure insuffisante																		•			
Faible demande sur les marchés d'exportation											•										
Différences culturelles				•																	
Barrières linguistiques				•	•														•	•	
Obstacles non classés	•	•	•	•			•	•	•			•	•		•		•	•	•		•

•: Obstacle signalé dans le cadre de l'enquête (note: toutes les enquêtes ne portent pas sur tous les obstacles figurant dans la liste). √: Au moins un type d'obstacle signalé dans la catégorie d'ONT. \*: Enquêtes sur les échanges entre pays en développement et pays développés; \*\*: Enquêtes sur les échanges entre pays en développement; \*\*\*: Enquêtes sur les échanges mondiaux

Source: OCDE, données tirées d'enquêtes auprès des entreprises.

122. La plupart des enquêtes révèlent aussi que les entreprises sont **peu informées sur les marchés étrangers** en général et sur les réglementations en vigueur. Dans l'enquête sur l'ouest des Balkans, par exemple, près de la moitié (48 pour cent) de 2 166 entreprises interrogées affirment ne pas bien connaître le marché de l'UE, 9 pour cent seulement se déclarant pleinement informées des lois et réglementations européennes pertinentes.<sup>32</sup> En ce qui concerne les possibilités d'accès aux marchés

32. L'enquête révèle que les principaux domaines de la législation de l'UE qui présentent de l'intérêt pour les activités des entreprises sont, dans l'ordre : l'homologation des produits et les normes techniques ; les règles d'origine ; la protection des consommateurs et la responsabilité des producteurs ; l'étiquetage, les

intrarégionaux, plus d'un tiers (37 pour cent) des entreprises interrogées notent un manque de connaissance des marchés du sud-est de l'Europe. Cette proportion paraît très élevée eu égard aux nombreux accords bilatéraux de libre-échange entre les pays de la région et aux négociations en cours en vue de la création d'une zone commune de libre-échange.

123. Enfin, dans le contexte de la dynamique des échanges entre pays en développement, l'échantillon d'enquêtes examiné fait apparaître des **facteurs politiques, sociaux et économiques** inhérents à l'environnement du marché d'exportation qui font obstacles au commerce. Les exportateurs ayant participé à ces enquêtes citent divers types de problèmes liés à la corruption, au vol, aux troubles sociaux et à l'instabilité économique.

## **VI. Conclusions**

### **A. Les sources**

124. Dans la présente étude, nous avons cherché à identifier les ONT qui préoccupent les pays en développement, à partir de quatre sources de données offrant des perspectives différentes. Chacune de ces sources contribue à faire mieux comprendre les préoccupations des pays en développement en matière d'accès aux marchés apportant des données sur divers types d'ONT. A elles toutes, elles constituent une riche source d'informations.

125. Les **études existantes**, même si elles ne fournissent pas une évaluation précise de l'étendue et des effets des ONT, donnent une bonne idée de l'évolution du recours aux ONT au fil du temps, en particulier dans le sillage du Cycle d'Uruguay. La plupart des études montrent que les ONT « de base » (c'est-à-dire les mesures de contrôle des quantités et des prix) ont reculé notablement. En même temps, cette analyse a permis d'identifier d'autres mesures qui arrivent au premier plan des préoccupations des pays en développement. Par ailleurs, parmi les sources consultées, les études existantes rendent compte des différences qui existent entre les obstacles à l'accès aux marchés selon les régions en développement.

126. Les **notifications au NAMA** représentent l'exercice le plus récent et le plus direct de notification entrepris par les pays dans ce domaine. L'ensemble des membres de l'OMC notificateurs est assez représentatif des pays en développement étant donné que leurs exportations globales représentent 57 pour cent des exportations totales des pays en développement. C'est la seule source de données qui permette d'identifier non seulement les obstacles mais aussi les produits touchés par ces obstacles, fournissant ainsi des informations par produit sur les ONT. Ces notifications constituent donc une base solide pour certaines analyses empiriques limitées.

127. L'examen des **affaires soumises au règlement de différends** fournit un ensemble restreint de données sur les préoccupations des pays en développement au sujet des ONT. L'analyse montre que les ONT sont une source de frictions importante et, de fait, grandissante, aussi bien dans les relations commerciales sud-nord que, de plus en plus, dans les échanges sud-sud. En particulier, la compilation des affaires soumises aux mécanismes régionaux de règlement des différends rend bien compte des obstacles à l'accès aux marchés auxquels se heurtent les échanges intra régionaux des pays en développement.

128. Enfin, une enquête sur les **perceptions du secteur privé** dans toutes les régions en développement témoigne des difficultés auxquelles les exportateurs sont confrontés. Cette enquête révèle que les difficultés d'accès aux marchés rencontrées par les exportateurs des pays en développement s'étendent au-delà des ONT traditionnels et englobent d'autres facteurs faisant obstacle aux échanges

---

marques de fabrique et les brevets ; la protection de l'environnement ; et la qualité et la sécurité des aliments.

(comme les coûts et les réglementations dans le secteur des transports) qui mériteraient peut-être une plus grande attention. Cette composante aide aussi à identifier les barrières au commerce intrarégional des pays en développement.

### ***B. Observations concernant les obstacles qui touchent les pays en développement***

129. Même s'il y a des divergences dans les principales observations résultant des différentes séries de données, certaines catégories générales d'ONT apparaissent régulièrement comme une source de préoccupation :

#### *Echanges avec les pays développés*

130. Dans les échanges avec les pays développés, les **procédures administratives et douanières** et les **obstacles techniques au commerce** apparaissent comme les principaux ONT préoccupant les pays en développement. Ce sont les deux catégories les plus souvent citées dans l'analyse des notifications au NAMA. Les OTC font aussi l'objet d'une grande attention dans les études examinées. Dans l'analyse des affaires soumises à l'OMC, les plaintes relatives à des problèmes douaniers sont nombreuses. Par contre, les plaintes relatives aux OTC le sont beaucoup moins, peut-être parce qu'il est difficile de contester la légalité de ces mesures.

131. Quant aux autres obstacles, les résultats sont moins concordants. Les **mesures SPS** suivent, par ordre d'importance, dans les notifications au NAMA, et elles sont aussi fréquemment citées dans l'enquête auprès des entreprises sur l'accès aux marchés de la zone OCDE, en particulier dans les cas où les pays en développement sont des exportateurs de produits agricoles. Cet obstacle a été identifié comme l'une des principales sources de préoccupation dans les études concernant l'Asie et l'Amérique latine.

#### *Echanges entre pays en développement*

132. Dans les échanges entre pays en développement, les **procédures administratives et douanières** figurent aussi parmi les principales causes de préoccupation citées dans les quatre composantes de l'analyse. En fait, ces problèmes paraissent être plus courants en ce qui concerne l'accès aux marchés des pays en développement qu'à ceux des pays développés. Il est à noter, en particulier, que dans les 15 enquêtes auprès des entreprises portant sur les obstacles au commerce intrarégional, il y a toujours au moins une barrière administrative ou douanière qui est citée, et normalement un grand nombre. Il s'agit notamment de problèmes (souvent d'ordre procédural) liés à l'octroi de licences d'importation. Par ailleurs, l'analyse des plaintes relatives aux ONT dans la Communauté andine a révélé que cette catégorie d'obstacles représente le motif de plainte le plus fréquent dans le cadre du mécanisme de règlement des différends de la Communauté andine.

133. Les séries de données constituent aussi une riche documentation identifiant les **prélèvements à l'importation** comme le deuxième type d'obstacle le plus important dans les échanges entre pays en développement. Les études existantes attirent l'attention sur le fait que, comme les pays en développement ont réduit leurs droits de douane par suite de la libéralisation régionale et multilatérale, ils recourent maintenant à tout un éventail de prélèvements additionnels sur les importations afin de compenser la perte de recettes au titre des droits de douane. Dans l'analyse des affaires soumises à l'OMC, le deuxième groupe de différends entre pays en développement est constitué par ces mesures. Le Marché commun centraméricain (MCCA) est un excellent exemple de cas où les pays en développement ont supprimé les droits de douane à l'intérieur de la région mais ont maintenu, voire accru, leur recours à des mesures paratarifaires. La moitié des plaintes portées contre d'autres membres du MCCA en 2003-2004 concernaient divers droits et taxes. Ce phénomène ne se limite pas à l'Amérique latine. Les études et les

enquêtes auprès des entreprises révèlent la fréquence de ces prélèvements aussi dans d'autres régions, en particulier l'Afrique, la Moyen-Orient et les îles des Caraïbes.

134. Quant aux autres mesures, les observations sont moins concordantes. Les obstacles techniques sont moins fréquemment cités pour les échanges entre pays en développement. L'examen des études existantes et l'analyse des résultats d'enquêtes auprès des entreprises laissent penser que ces mesures touchent peut-être davantage les échanges intrarégionaux en Asie. Cela pourrait s'expliquer en partie par le fait que les exportations asiatiques ont un contenu de valeur ajoutée plus élevé que celles de l'Afrique ou de l'Amérique latine. D'une manière plus générale, les préoccupations relatives aux OTC dans les échanges entre pays en développement portent plutôt sur la faiblesse des infrastructures et les barrières liées aux procédures. Par contre, les plaintes relatives aux OTC concernant les pays développés ont trait davantage au coût du respect des obligations.

135. La présente étude révèle aussi l'existence d'obstacles entravant l'accès aux marchés étrangers qui, souvent, ne sont pas pris en considération dans l'examen des ONT. En particulier, les enquêtes auprès des entreprises mettent en lumière plusieurs de ces problèmes. Ces enquêtes ainsi que les différends soumis à la Communauté andine font ressortir l'importance des coûts et réglementations dans le secteur des transports. Il y a aussi des contraintes géographiques pour les échanges avec les pays voisins ou autres, par exemple en Afrique. Enfin, d'autres préoccupations ont trait à diverses mesures financières restrictives, notamment la pénurie de devises et les contrôles des capitaux qui en résultent.

### *C. Observations au sujet des produits intéressant les pays en développement*

136. Un autre objectif de la présente étude était d'identifier les types d'ONT qui touchent les produits exportés par les pays en développement. La série la plus complète de données pour identifier les ONT par produit est celle des notifications au NAMA, appuyées et renforcées par les conclusions de l'examen des études existantes, des plaintes et des enquêtes auprès des entreprises.

137. Dans la mesure où les notifications au NAMA reflètent le profil des exportations des pays en développement, les **animaux vivants et les produits connexes** sont la catégorie de produits qui mérite une attention particulière. Dans ces notifications, les ONT signalés sont le plus souvent des **mesures sanitaires et phytosanitaires**, notamment des prescriptions en matière d'essai, d'homologation et d'autres obligations de prouver la conformité. Les problèmes douaniers, en particulier la certification des **règles d'origine**, sont aussi mentionnés assez souvent.

138. Les notifications d'ONT soumises le plus fréquemment au NAMA concernent le **poisson et les crustacés, les mollusques et d'autres produits de la pêche** (thon, truite, poulpe, crevettes, par exemple). L'examen des stratégies et programmes de promotion des exportations de huit pays en développement révèle que ce serait un secteur compétitif intéressant pour l'exportation, actuellement et pour l'avenir. Il ressort de l'analyse des plaintes déposées dans le cadre des mécanismes de règlement des différends régionaux et multilatéraux que le sucre et le fructose ainsi que les fruits et légumes frais sont également des secteurs dans lesquels les exportations des pays en développement se heurtent à des difficultés considérables d'accès aux marchés.

139. Les machines et les appareils électroniques, notamment les **machines et appareils électriques** (radios, télévisions, câbles, par exemple) sont aussi des produits qui apparaissent souvent dans les notifications des pays en développement au NAMA. Les études régionales sur l'Asie soulignent que les appareils et machines électriques sont les produits les plus touchés par les ONT. Les **règlements et normes techniques** constituent le principal obstacle que les exportateurs des pays en développement rencontrent dans ce secteur. En fait, la plupart des plaintes relatives à des OTC dans les notifications

soumises au NAMA concernent cette catégorie de produits. On note aussi une fréquence élevée des problèmes liés à l'octroi de licences d'importation.

140. Les notifications au NAMA se rapportent aussi très souvent aux **produits chimiques** et, en particulier, aux **produits pharmaceutiques**. Ce secteur est cité dans les études existantes. En outre, les produits pharmaceutiques sont aussi au cœur de différends entre pays en développement, comme le montre l'examen des plaintes déposées dans la Communauté andine. Parmi les notifications faites au NAMA pour ce secteur, de nombreuses plaintes ont trait aux **règlements techniques**.

141. L'importance des textiles pour les échanges des pays en développement, mise en évidence par de nombreuses études, est corroborée par le nombre de différends régionaux et multilatéraux portant sur le **coton tissé et les articles en coton** ou **les textiles et les articles d'habillement en général**. Certaines des études sur les ONT, couvrant pour la plupart l'Asie et le Pacifique, révèlent que l'accès des pays en développement aux marchés étrangers dans ces régions est obstrué par de multiples ONT. S'il est vrai que les études existantes présentent l'Arrangement multifibres comme le plus important obstacle, certaines analyses (concernant surtout l'Inde) attirent l'attention sur les prescriptions en matière d'étiquetage et un très grand nombre de notifications des pays en développement au NAMA semblent indiquer la présence de divers **obstacles techniques au commerce**. Les notifications au NAMA mentionnent aussi fréquemment **l'évaluation en douane**.

142. Même si ce secteur n'est pas aussi important pour les exportations des pays en développement, les études révèlent que les **automobiles et les pièces détachées automobiles** se heurtent à de nombreux ONT. Bon nombre des notifications de ces pays au NAMA dans ce secteur portent plus précisément sur les **règlements techniques**. Les pays en développement se déclarent aussi préoccupés au sujet des **règles d'origine**.

143. La nécessité de s'attaquer aux ONT dans les secteurs ci-dessus est soulignée par l'analyse des stratégies d'exportation des pays en développement, qui sont nombreuses à identifier les groupes de produits susmentionnés comme stratégiques pour leurs efforts de développement et de renforcement des leurs exportations.

## BIBLIOGRAPHIE

### Revue des études existantes

- Agatiello, O. (2004), "Why Pay Attention to South-South Trade?", Background Paper, ITC Executive Forum et SECO, *Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned*, Montreux, septembre 2004.
- Andriamananjara, S., J. Dean, M. Ferrantino, M. Feinberg, R. Ludema et M. Tsigas (2004), *The Effects of Non-Tariff Measures on Prices, Trade, and Welfare: CGE Implementation of Policy-Based Price Comparisons*, Social Science Research Network, en ligne (papers.ssrn.com).
- Bora, B., Kuwahara A. et Laird, S (2002) "Quantification of Non-Tariff Measures," *Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series No. 18*. Genève : CNUCED.
- Dean, J., R. Feinberg, M. Ferrantino et R. Ludema (2003), "Estimating the Tariff-Equivalent of NTMS" U.S. International Trade Commission, Office of Economic Working Paper No. 2003-12-B.
- Deardorff, A. (2000) *Market Access for Developing Countries*, Research Seminar in International Economics, Discussion Paper No. 461, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Deardorff, A. et R. Stern (1998), *Measurement of Nontariff Barriers*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Ministère des affaires étrangères et du commerce de l'Australie (2004), *South-South Trade: Winning from Liberalisation*.
- Fontagné, L., Von Kirchbach, F., et Mimonu, M. (2003), *An Assessment of Environment-Related SPS and TBT*, Second IDB/CEPII Conference on Economic Implications of the Doha Development Agenda for Latin America and the Caribbean, CEPII and IDB, Washington, D.C.
- Francois (2001) *The Next WTO Round: North-South Stakes in New Market Access Negotiations*. Center for International Economic Studies, Adelaide.
- Guerrieri, P et I. Falautino (2000), A Birds-Eye View of the Agenda: The Developing Countries and the Millennium Round, Working Paper 2010.
- Haveman, J et H. Shatz (2004a), "Developed Country Trade Barriers and the Least Developed Countries: The Current Situation", *Journal of Economic Integration*, Vol. 19, No. 2.
- Haveman, J et H. Shatz (2004b), "Developed Country Trade Barriers and the Least Developed Countries: The Economic Results of Freeing Trade", *The WTO, Developing Countries and the Doha Development Agenda: Prospects and Challenges for Trade-Led Growth*, publié par Basudeb Guha-Khasnobis, Palgrave-Macmillan.

- Hertel, T et W. Martin (1999), *Developing Country Interests in Liberalizing Manufactures Trade*, Purdue University et Banque mondiale
- Laird, S. (1999a) *Millennium Round Market Access Negotiations in Goods and Services*. Paper prepared for a meeting of the International Economics Study Group, Birmingham, 14-16 septembre 1999.
- Laird, S. (1999b) "Patterns of Protection and approaches to liberalization," Paper presented to CEPR Workshop on "New Issues in the World Trading System", Centre for Economic Research, Londres.
- Laird, S. (2002) "Millennium Round Market Access Negotiations in Goods and Services" in Milner, C. and Read, R. (dir. pub.) *Trade Liberalisation, Competition and the WTO*. Edward Elgar, Cheltenham, 2002.
- Martin, W "DCs' Changing Participation in World Trade," *The World Bank Observer*, Vol. 28, No. 2, pp. 187-203.
- Michalopoulos, C (1999) *Trade Policy and Market Access Issues for DCs: Implications for the Millennium Round*, Banque mondiale, Washington DC
- Miranda, J., R. Torres et M. Ruiz (1998), "The International Use of Antidumping: 1987-1997," *Journal of World Trade*, Vol. 32 No. 5 (octobre), pp.5-71.
- Neven (2000) *Evaluating the Effects of Non-tariff Barriers: The Economic Analysis of Protection in WTO Disputes*, Université de Lausanne et CEPR
- OCDE (2002) *Analyse des mesures non tarifaires: le cas des licences d'importation non automatiques* TD/TC/WP(2002)39/FINAL, Paris.
- OCDE (2002) *Vue d'ensemble des obstacles non tarifaires: resultats des enquêtes auprès des entreprises* TD/TC/WP(2002)38/FINAL, Paris
- OCDE(1997). *Accès aux marchés pour les pays les moins avancés : où sont les obstacles?* OCDE/E/GD(97)174, Paris.
- Otsuki, T., Wilson, J., et Sewadeh, M. (2001) "Saving two in a billion: quantifying the trade effects of European food safety standards on African exports," *Food Policy* 26, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Stephenson, S. (1997), "Standards and Conformity Assessment as Nontariff Barriers to Trade", World Bank Policy Research Working Paper No. 1826, Washington, D.C.
- CNUCED (2003) *Market Access Issues in the Doha Agenda: The Trade and Development Linkage*, Nations Unies, New York et Genève.
- Wilson, J. (2000), "Technical Barriers to Trade and Standards, Challenges and Opportunities for Developing Countries Presented by the World Bank." Document soumis à la reunion du Comité de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce, Genève, 2000.
- Wilson, J. (1999), "The Post-Seattle Agenda of the WTO in Standards and Technical Barriers to Trade: Issues for the Developing Countries," Banque mondiale, Washington, D.C.

Zanardi, M. (2004) *Anti-dumping: What are the Numbers to Discuss at Doha?* Blackwell Publishing, Oxford.

Zarrilli, S. et Musselli, I. (2004), "The Sanitary and Phytosanitary Agreement, Food Safety Policies, and Product Attributes," Merlinda D. and Nash, J. (dir. Pub.) *Agriculture in the WTO: Creating a Trading System for Development*, Banque mondiale et Oxford University Press, Washington, D.C.

### **Analyse région par région**

#### ***Asie Pacifique***

Asia-Pacific Economic Cooperation (2004) *Tariffs and Non-Tariff Measures 2003 Collective Action Plan (CAP)*.

Association des Nations de l'Asie du sud-est (ANASE) (non daté). *Non-Tariff Barriers*.

Bhattacharyya, B. et S. Mukhopadhyaya (2002a) *Non-Tariff Measures on South Asia's Exports: An Assessment, August 2002*, Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR).

Bhattacharyya, B. et S. Mukhopadhyaya (2002b) "Barricading Trade through Non-Tariff Measures—through the Indian Eyes," in *Salvaging the WTO's Future Doha and Beyond*, Dasgupta, A. and B. Debroy (dir. Pub.). New Delhi: Konark, 2002.

Bhattacharyya, B. (1999) "Non-Tariff Measures on India's Exports: An Assessment," *Occasional Paper No. 16*, Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi.

Center for International Trade, Economics and Environment (CITEE), *Trade Liberalisation, Market Access and Non-Tariff Barriers*, Briefing Paper Number 4, 1998, Jaipur, Inde

Center for International Trade, Economics and Environment (CITEE), *Non-Tariff Barriers or Disguised Protectionism*, Briefing Paper Number 2, 1997, Jaipur, Inde

Chaturvedi, S. et G. Nagpal (1999) *WTO and Product Related Environmental Standards: Emerging Issues and Policy Options before India*, New Delhi: RIS

Secrétariat du Commonwealth (2001), *Non-Tariff Measures on India's Exports: Case Studies of Pharmaceuticals, Engineering, Leather Products, Marine Products, and Mangoes*, London: Secrétariat du Commonwealth, photocopié

Day, M., M. Khan et M. Oshikawa (2001) "Tariff and Non-Tariff Barriers to Trade and Economic Development in Bangladesh," *Journal of World Trade* (35) 2: 253-273.

Harilal, K. et P. Beena (2003) *The WTO Agreement on Rules of Origin: Implications for South Asia*, Working Paper 353, décembre 2003, Center for Development Studies, Inde.

McGuire G., Scollay R. et S. Stephenson (2002) *APEC and Non-Tariff Measures*. Projet.

Mohanty et Manoharan (2002) *Analysis of Environment related Non-Tariff Measures in the European Union. Implications for South Asian Exporters*. RIS-DP N° 38/2002, RIS, New Delhi, Inde.

Conseil de coopération économique du Pacifique (CCEP) (1995), *Milestones in APEC Liberalisation: A Map of Market Opening Measures by APEC Economies*.

Riedel, J. *Trade Policy Reform Issues in Vietnam*. Report to the Ministry of Trade, Government of the Socialist Republic of Vietnam. James Riedel Associates, Washington, DC.

Stephenson, S. (1999) *Non-tariff Barriers within APEC*. Paper prepared for the Pacific Economic Cooperation Council (PECC) and presented on behalf of the PECC to the meeting of the APEC Market Access Group on 3 February 1999, Wellington, Nouvelle-Zélande.

Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) (2000), *Non-Tariff Measures with Potentially Restrictive Market Access Implications Emerging in a Post-Uruguay Round Context*, Studies in Trade and Investment 40, New York: Nations Unies.

Wiig, A (2001) "Non-tariff Barriers to Trade and Development: The Case of the Garments Industry in Bangladesh," in Koht, O. (ed.) *Bangladesh Faces the Future*, University Press Limited, Dhaka.

### *Amérique latine et Caraïbes*

Association des Etats des Caraïbes (AEC) (1999), *Study of Trade Obstacles of the Association of Caribbean States*, Trinidad and Tobago: Secrétariat de l'AEC.

Berlinski (2000) *Evaluación de Restricciones al Comercio Interno del MERCOSUR: Su Perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay*. Instituto Di Tella, Buenos Aires, Argentine.

Bureau, Drogue et Ramos (2003) *Economic Implications of the Doha Development Agenda for Latin America and the Caribbean: Non-Tariff Measures*. Document présenté à la deuxième conférence BID/CEPII sur les conséquences économiques du Programme de Doha pour le développement pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Washington, D.C., octobre 2003.

Caribbean Export Development Agency (2002) *Inventory on Non-Tariff, Trade Restricting Measures Applied by Member States*, Georgetown: Secrétariat du CARICOM, Georgetown, Guyane.

Centurión López, A (2002), "Restricciones no Arancelarias en el MERCOSUR", document présenté au *Foro de Política "Los Nuevos Desafíos para la Integración Regional*, BID-INTAL et CEI, Buenos Aires, Argentine, octobre.

Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2001). *Barriers to Latin American and Caribbean Exports in the U.S. Market 2000-2001*. Washington, DC.

Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2003). *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2002-2003*. Washington, DC.

Estevadeordal, A. and R. Devlin (eds.) (2001), *Las Americas sin barreras*, Banque interaméricaine de développement, Washington DC.

Comision Nacional de Comercio Exterior (CINCE) (1999) *Informe de barreras a las exportaciones argentinas en el NAFTA (1999)*, Buenos Aires, Argentine.

Comision Nacional de Comercio Exterior (CINCE) (1999) *Informe de barreras a las exportaciones argentinas en la UE, 1999*, Buenos Aires, Argentine.

Banque interaméricaine de développement (2002), *Market Access in the Americas : An Unfinished Agenda*, BID, Washington, DC.

Laird, S. (1992) *Non-tariff Measures in Hemispheric Free Trade Area Negotiations* IDB-ECLAC Working Papers on Trade in the Western Hemisphere WP-TWH-18.

Scandizzo, S. (2002) *Latin American Merchandise Trade and U.S. Trade Barriers* Andean Development Corporation (CAF), Caracas, Venezuela.

SIECA (2004) *Medidas Contrarias al Libre Comercio Intrarregional Guatemala*: Secrétariat de la SIECA, Guatemala.

## **Afrique**

Banque africaine de développement (BAD) (1997) "Export Barriers in CBI Countries" Cross Border Initiative Synthesis Paper, en ligne. [[www.afdb.org/cbi](http://www.afdb.org/cbi)]

Arnjadi et Yeats (1995) *Nontariff Barriers Faced in Africa. What did the Uruguay Round Accomplish and What Remains to Be Done?* Policy Research Working Paper, Banque mondiale, Washington DC.

Arnjadi, A., U. Reincke et A. J. Yeats (1996), *Did External Barriers Cause the Marginalization of Sub-Saharan Africa in World Trade ?*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Burmann, von Alexandra (2004) *Regionaler Handel in Africa: Umfang und Bestimmungsgrunde*, document établi pour le compte de la Deutsche Welrhungerhilfe, juin.

COMESA (2003) *Market Access and SPS Issues*, COMESA Newsletter, Vol. 1, Issues 2 juillet 20003

Coulibaly et Fontagne (2003), *South-South Trade: Geography Matters*. Document de travail 2004-08, CEPII, Paris

Erzan, R. et P. Svedberg (1991) "Protection Facing Exports from Sub-Saharan Africa in the EC, Japan and the US," in Frimpong A, R. Kanbur and P. Svedberg (dir. pub.), *Trade and Development in Sub-Saharan Africa*, Manchester University Press, Manchester.

Otsuki, Tsunehiro, Wilson et Sewadeh (2000). "Saving Two in a Billion: A Case Study to Quantify the Trade Effect of European Food Safety Standards on African Exports", *Food Policy* 26, Banque mondiale, Washington D.C.

Private Sector Foundation (non daté), *The Impact of Non-tariff Barriers on Regional Trade: Most Prevalent NTBs in the East African Community (EAC)*, Ouganda.  
[http://www.psfuganda.org/about\\_us.php](http://www.psfuganda.org/about_us.php)

Sandrey, R. (2003) "Non-Tariff Measures: The Bigger Picture for South and Southern Africa," TIPS Trade and Industry Monitor, n°28: Unlocking the Benefits of Trade Policy, Pretoria, Afrique du Sud, décembre 2003.

Stern, J. et M. Gugerty (1996) "Structural Barriers to Trade in Africa," Development Discussion Paper No. 561, Harvard Institute for International Development, Cambridge, Massachusetts.

Von Koerber, E. (2003) *Overcoming Barriers to Trade and Investment in the Middle East and North Africa* Annual Conference of the Club of Rome 2003, Amman

Banque mondiale (2003), *Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World*, MENA Development Report, Washington, D.C.

***Europe orientale et sud-est de l'Europe***

Bodenstein, T., T. Plumber et G. Schneider (2003) "Two Sides of Economic Openness: non-tariff barriers to trade and capital controls in transition countries, 1993-2000," *Communist and Post-Communist Studies* 36, p. 231-243.

Daly, M. et H. Kuwahara (1999) "Tariffs and Non-Tariff Barriers to Trade in Hungary. The Impact of the Uruguay Round and EU Accession," *Economics of Transition*, Volume 7 (3), p. 717-739.

Hanspeter, T. et L. Wiedmer (2001) *Non-Tariff Barriers to Trade in the Core Countries of the Stability Pact for South Eastern Europe*. Bureau Arthur Dunkel, Genève.

OCDE (1994), *Obstacles aux échanges avec les économies en transition*, OCDE, Paris.

**Analyse juridique**

Bown, C. (2004), "Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes," Blackwell Publishing Ltd, Oxford.

Neven, D. (2000), *Evaluating the Effects of Non Tariff Barriers: The Economic Analysis of Protection in WTO Disputes*, Université de Lausanne et CEPR.

Spinanger, D. (2002), *Misinterpreted Governance: The Case of Antidumping Measures*. Paper Prepared for the EU-LDC Network Conference, Chiang-Mai, Thaïlande, 8-10 décembre 2002.

Zanardi, M.(2004), *Antidumping: what are the Numbers to Discuss at Doha?*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford.

**Enquêtes auprès des entreprises**

ALADI (2001) *Informe sobre los requerimientos de las PYMES para impulsar el comercio intraregional que podría desarrollar la ALADI*, Montevideo, Uruguay.

Secrétariat de la Communauté andine (2000) *Encuesta de opinión realizada entre los empresarios asistentes al tercer foro empresarial andino* Secrétariat de la Communauté andine, Lima.

Association des Etats des Caraïbes (AEC) (2003), *Trade Barriers at the Business Level and Business Facilitation in Member States of the Association des Etats des Caraïbes (AEC)*, AEC, Trinité & Tobago.

Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX), *Les exportateurs marocains face aux barrières non-tarifaires dans le cadre inter-islamique*, Casablanca, juin 2001

Berlinski, J. (2002) *El efecto en el comercio y bienestar de las restricciones no arancelarias en el Mercosur: El caso de las exportaciones argentinas de arroz y productos lácteos al Brasil*.

Berlinski, J. (2000) *Evaluación de Restricciones al Comercio Interno del MERCOSU : Su perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay*, Buenos Aires, Argentine.

EUROCHAMBERS (2004), *Competitiveness of Western Balkan Countries*, Bruxelles.

Commission européenne et HTSPE Limited, *Helping to Tackle Non-tariff Barriers in the Western Balkans* (2005), Programme CARDS de l'Union européenne pour l'ouest des Balkans.

Fisher, R. (2003), *Effects of Protectionism on Chilean Exporters: An Exploratory Survey. Paper presented at the "APEC Capacity-Building Workshop on Quantitative Methods for Assessing Non-tariffs Measures and Trade Facilitation"*, Bangkok, 8-10 octobre, 2003.

Henson et al. (2000) *Impact of Sanitary and Phytosanitary Measures on Developing Countries*, The University of Reading

Kume, H., P. Anderson et M. Oliveira (2001) *Identificacao das barreiras ao comercio no Mercosul, A percepcao das empresas exportadoras brasileiras Rio de Janeiro*, IPEA Discussion Paper No. 789, Rio de Janeiro.

McCarty, A (1999), *Vietnam's Integration with ANASE: Survey of Non-Tariff Measures Affecting Trade*, Hanoi: United Nations Development Project, Hanoi.

Ministère du commerce et de l'industrie de l'Inde (2001), *Non-tariff Barriers Faced by India and Policy Measures*, New Delhi.

Ministère du commerce et de l'industrie de l'Inde (2004) "Highlights of the Latest NTBs Study" in *India's Foreign Trade*, New Delhi.

Tekere, M. (1995) *Performance and Constraints to Zimbabwe's manufacturing sector in intra-COMESA trade*. Rapport disponible par le biais du COMESA's electronic Regional Integration Research Project. (<http://www.comesa.int/finance/tekere.htm>).

## ANNEXE I. VUE D'ENSEMBLE STATISTIQUE DES RESULTATS A L'EXPORTATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

144. La présente section analyse les données relatives aux exportations fournies par UN Comtrade pour le groupe des pays à revenu faible et intermédiaire, selon la classification de la Banque mondiale.<sup>33</sup> De 1993 à la fin de 2003, les exportations totales de marchandises originaires de ce groupe de pays ont triplé, passant de 569 milliards de dollars EU en 1993 à 1 800 milliards de dollars EU en 2003. Globalement la part des exportations des pays en développement a fait un bond de 60 pour cent au cours de cette décennie, passant de 17 pour cent des exportations mondiales en 1993 à 27 pour cent en 2003. La participation des pays les moins avancés (PMA) au commerce international reste toutefois marginale. En 2003, leurs exportations mondiales de marchandises s'élevaient, au total, à environ 44 milliards de dollars, soit 0.67 pour cent des exportations mondiales.<sup>34</sup>

145. Du point de vue de la destination des échanges, les pays en développement en tant que groupe exportent principalement vers les pays à revenu élevé, qui absorbent environ 70 pour cent de leurs exportations totales. La part des exportations allant vers les autres pays en développement est restée constante, à 29 pour cent de leurs exportations totales, en 2003. Comme le montre la ventilation régionale présentée dans le **graphique A.1**, les marchés des pays en développement sont des destinations d'exportation plus importantes pour le Moyen-Orient et l'Afrique du nord (41 pour cent) et pour l'Europe et l'Asie centrale (31 pour cent) que pour l'Amérique latine et les Caraïbes (24 pour cent) et l'Asie et le Pacifique (23 pour cent).

146. La ventilation plus détaillée des exportations présentée dans le **tableau A.1** montre que certaines régions en développement (surtout l'Afrique sub-saharienne et, dans une moindre mesure, les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du nord et ceux d'Amérique latine et des Caraïbes) ont accru leur dépendance à l'égard des exportations sur les marchés des pays développés au cours de la période 1993-2003.

147. S'il est vrai que les échanges globaux entre pays en développement ont évolué notablement au cours de la décennie écoulée, certaines régions affichent une forte variation de l'importance relative des *échanges intra régionaux*, due peut-être aux efforts qu'elles déploient pour conclure des accords bilatéraux et régionaux de libre-échange. Par exemple, le **tableau A.1** révèle que les marchés régionaux en Amérique latine et dans les Caraïbes et en Europe et en Asie centrale ont absorbé la majeure partie de exportations des régions respectives vers les pays en développement, alors que pour l'Asie du sud et le Moyen-Orient et l'Afrique du nord, le marché régional a moins de poids mais prend de l'importance. Pendant ce temps, la part des exportations intrarégionales dans les exportations de l'Afrique sub-saharienne à destination des

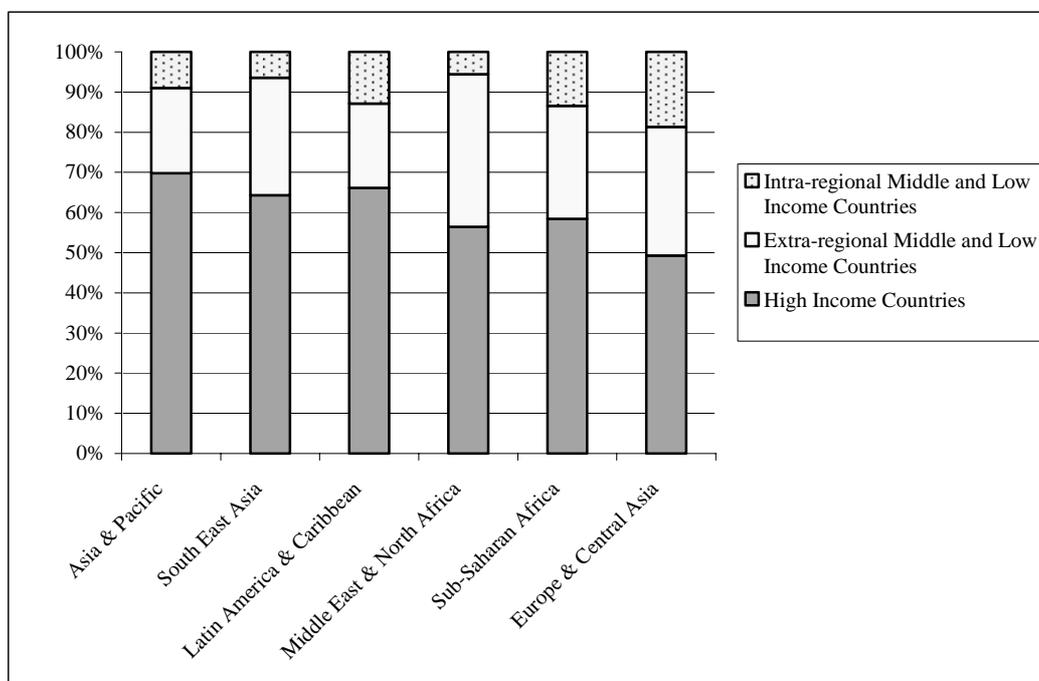
---

33. Ces pays à revenu faible et intermédiaire correspondent aux pays en développement pour les besoins de l'analyse proposée dans cette annexe. Le groupe des pays de l'OCDE à revenu élevé inclus dans la classification des économies par niveau de revenu établie par le Banque mondiale correspond aux pays développés.

34. *Market access issues related to products of export interest originating from least-developed countries*, note du Secrétariat de l'OMC WT/COMTD/LDC/W/35 TN/MA/S/12, 13 octobre 2004.

pays en développement s'est accrue de façon spectaculaire, passant de 22 pour cent en 1993 à 48 pour cent en 2003.

**Graphique A1. Exportations de marchandises des régions en développement, par destination (2003)**



Source: UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade). Les données sont tirées de World Integrated Trade Solution (WITS), 2004.

Echanges intrarégionaux, pays à revenu intermédiaire et faible  
 Echanges extrarégionaux, pays à revenu intermédiaire et faible  
 Pays à revenu élevé

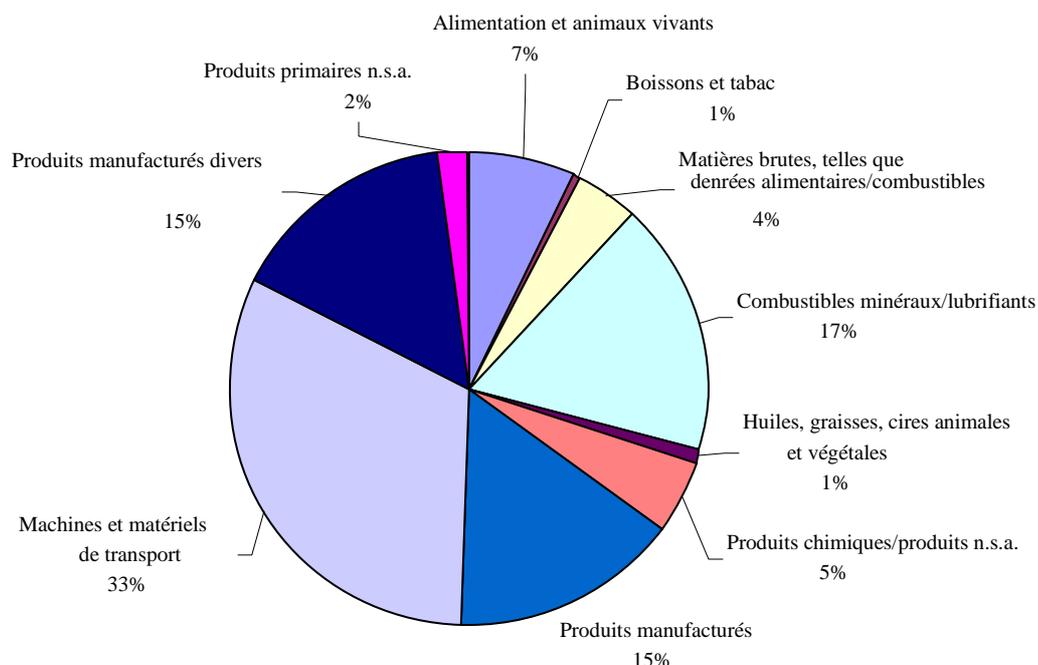
Asie et Pacifique – Asie du Sud-Est – Amérique latine et Caraïbes – Moyen-Orient et Afrique du Nord –  
 Afrique sub-saharienne – Europe et Asie centrale

148. En ce qui concerne la composition sectorielle des exportations des pays en développement, la part des produits manufacturés n'a cessé de croître ces vingt dernières années, alors que celle des produits primaires s'est contractée.<sup>35</sup> Comme l'indique le **graphique A.2**, les produits manufacturés ont représenté plus de 60 pour cent des exportations totales des pays en développement en 2003. De plus, parmi ces produits, on observe une modification de la structure des exportations, avec une perte d'importance des articles à faible valeur ajoutée (tels que les chaussures, les équipements de voyage, les vêtements et d'autres outils en caoutchouc, en bois, etc.) au profit des produits électriques et électroniques, des équipements industriels, des machines et d'autres produits de la catégorie « machines et matériel de

35. Voir, par exemple, Thomas W. Hertel et Will Martin, *Would developing countries gain from inclusion of manufactures in the WTO negotiations ?* Document établi pour la Conférence OMC/Banque mondiale sur le thème « Developing Countries in a Millennium Round » qui s'est tenue à l'OMC, Genève, les 20-21 septembre 1999.

transport ». Sur la période 1993-2003, la part des produits de cette catégorie dans les exportations totales de marchandises des pays en développement est passée de 20 pour cent à 33 pour cent alors que celles des « produits manufacturés » et des « articles manufacturés divers » se sont rétrécies.

**Graphique A2. Composition des exportations de marchandises des pays en développement (2003)**



Note: La catégorie **machines et matériel de transport** comprend: équipements électrogènes, machines spéciales pour l'industrie, machines pour la métallurgie, équipements industriels, équipements de télécommunication, machines de bureau/de traitement des données, matériel électrique, véhicules routiers, matériel ferroviaire de tramway. La catégorie **produits manufacturés** comprend: articles en cuir, articles en caoutchouc, produits manufacturés en liège et en bois, articles en papier/carton, articles textiles/fils, tissus, produits manufacturés minéraux non métalliques produits sidérurgiques, métaux non ferreux et produits manufacturés métalliques. La catégorie **produits manufacturés divers** comprend : appareils pour le bâtiment, meubles et articles d'ameublement, équipements de voyage, accessoires d'habillement, chaussures, instruments scientifiques, matériel photographique et articles divers n.s.a.

Source: UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade), à l'aide de la Classification type pour le commerce international (CTCI), Rev 3. Les données sont tirées de World Integrated Trade Solution (WITS), 2004.

Il y a cependant des différences notables selon les régions. Pour les pays d'Afrique et du Moyen-Orient, les produits manufacturés demeurent beaucoup moins importants que les produits minéraux et alimentaires traditionnels. En fait, la structure des exportations des PMA n'a guère évolué. Les PMA dépendent d'une base d'exportations très étroite, dominée par les produits primaires et les produits minéraux non transformés et semi-transformés.

**Tableau A1. Flux d'exportations des pays en développement (milliers de dollars EU)**

	2003		1993		Augmentation en %
	Valeur	Part (%)	Valeur	Part (%)	
Pays à revenu faible et intermédiaire de l'est de l'Asie et du Pacifique  Pays à revenu élevé  Pays à revenu faible et intermédiaire  Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire de l'est de l'Asie et du Pacifique					
Pays à revenu faible et intermédiaire d'Europe et d'Asie centrale  Pays à revenu élevé  Pays à revenu faible et intermédiaire  Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire d'Europe					
Pays à revenu faible et intermédiaire d'Amérique latine et des Caraïbes  Pays à revenu élevé  Pays à revenu faible et intermédiaire  Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire d'Amérique latine et des Caraïbes					
Pays à revenu faible et intermédiaire du Moyen-Orient et d'Afrique du nord  Pays à revenu élevé  Pays à revenu faible et intermédiaire  Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire du Moyen-Orient et d'Afrique du nord					

Pays à revenu faible et intermédiaire du sud de l'Asie Pays à revenu élevé Pays à revenu faible et intermédiaire Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire du sud de l'Asie					
Pays à revenu faible et intermédiaire d'Afrique subsaharienne Pays à revenu élevé Pays à revenu faible et intermédiaire Echanges entre pays à revenu faible et intermédiaire d'Afrique subsaharienne					
Ensemble des pays à revenu faible et intermédiaire (toutes les régions) Pays à revenu élevé Pays à revenu faible et intermédiaire					

Note : Pays à revenu faible et intermédiaire, selon la classification de la Banque mondiale. « Pourcentage des échanges entre pays à revenu faible et intermédiaire ».

Source : UN Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE). Les données sont tirées de World Integrated Trade Solution (WITS), 2004.

## ANNEXE II. PREOCCUPATIONS RELATIVES AUX OBSTACLES NON TARIFAIRES, PAR REGION

149. L'évolution globale cache des différences notables selon les régions ou les groupes de pays en développement. La synthèse qui suit donne une image plus différenciée des obstacles touchant les pays en développement en Asie et dans le Pacifique, en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Afrique et au Moyen-Orient, et en Europe de l'est et du sud-est.

### A. Asie et Pacifique

150. Les études les plus détaillées sur les obstacles non tarifaires (ONT) sont peut-être celles qui ont trait à la région Asie-Pacifique. Les études sur l'APEC offrent une analyse complète de la fréquence et de l'étendue des ONT pour les périodes 1984-1994 (CCEP pour l'APEC, 1995), 1993-1996 (Stephenson, 1997), et 2000 (McGuire et al., 2002). Certaines analyses au sein de l'APEC sont aussi sectorielles, identifiant par exemple les mesures non tarifaires dans les produits de la sylviculture (APEC, 2000). Prises dans leur ensemble, ces analyses, fondées principalement sur TRAINS, font apparaître une baisse de la fréquence et une diminution de la couverture des ONT. Comme l'APEC comprend à la fois des pays développés et des pays en développement, il faudrait des études distinctes pour évaluer les préoccupations des pays en développement.

151. Les travaux en cours sur l'identification et l'élimination des ONT dans l'ANASE, qui comprend uniquement des pays en développement, indiquent que les ONT les plus répandus touchant les échanges intrarégionaux sont les **surtaxes douanières, les mesures techniques, les prescriptions en matière de caractéristiques des produits, les voies uniques d'importations, l'administration du commerce d'Etat, les prescriptions en matière de commercialisation et les règlements techniques** (Secrétariat de l'ANASE). Les produits les plus généralement touchés par ces ONT sont les **produits minéraux, les appareils électriques et les machines** (Secrétariat de l'ANASE). Le Secrétariat de l'ANASE a joué un rôle central dans les efforts visant à lever les ONT, tels que la suppression des surtaxes et l'harmonisation des normes et la mise en place de régimes de reconnaissance mutuelle.

152. Une autre série d'études s'appuie largement sur des études de cas, centrées en majorité sur les ONT rencontrés sur les principaux marchés d'exportation des pays d'Asie et du Pacifique : les Etats-Unis, l'UE et le Japon (Bhattacharyya, 2002, 2000 : Bhattacharyya et Mukhopadhyaya, 2002). Les principales exportations de la région sont les **produits à forte intensité de main-d'œuvre**.<sup>36</sup> Les ONT auxquels ces produits se heurtent le plus souvent sur les marchés des pays à revenu élevé sont les **quotas d'importation appliqués dans le cadre de l'Accord multifibres (AMF), les mesures de défense commerciale (surtout les actions antidumping et les mesures de sauvegarde), les normes et les règlements techniques, notamment les prescriptions en matière d'évaluation de la conformité, et les mesures de quarantaine**

---

36. Les principaux produits d'exportation de la région Asie-Pacifique sont les textiles, l'habillement et les chaussures, et les articles en cuir ; une large gamme de produits agricoles et de la pêche transformés et semi-transformés ; les métaux de base ; les matériels électriques et non électriques et les produits chimiques (CESAP, 2000).

**et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)** (Bhattacharyya, 2002 ; Bhattacharyya et Mukhopadyaya, 2002 ; Bhattacharyya, 2002).

153. Certaines observations isolées tirées d'études de cas (Laird, 1999 ; Michalopoulos, 1999 ; Stephenson, 1997 ; McGuire, 2000) semblent aller contre les arguments avancés dans une grande partie des études, selon lesquels le recours aux « ONT de base » a diminué sensiblement après le Cycle d'Uruguay. Des études de cas réalisées en Asie indiquent que les ONT demeurent un problème majeur pour les pays en développement. Par ailleurs, ces études montrent la grande fréquence d'ONT non traditionnels et moins transparents mais potentiellement plus dommageables dont ne rendent pas compte les analyses fondées sur le TRAINS (CESAP, 2000 ; Bhattacharyya et Mukhopadhyaya, 2002).

154. Le **tableau A2** récapitule les principaux ONT auxquels les exportateurs sont confrontés dans différents pays d'Asie. Ces observations, faites à l'issue des travaux de la **Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP)**, proviennent de diverses sources de données, en particulier le TRAINS, les Examens des politiques commerciales et d'autres rapports de l'OMC, et de diverses bases de données « officielles » nationales sur les obstacles étrangers à l'exportation.

**Tableau A2. ONT auxquels les exportateurs se heurtent dans les pays d'Asie et du Pacifique**

<b>Obstacles non tarifaires</b>	<b>Exportations</b>	<b>Marchés d'exportation</b>
<b>Bangladesh</b>		
Quotas AMF	Confection	Etats-Unis, Canada
Législation relative au travail des enfants	Confection	Etats-Unis
Réglementations sanitaires	Crevettes congelées	Union européenne
Obstacles techniques au commerce	Nombreux produits	Nombreux pays
<b>Chine</b>		
Mesures antidumping	Ail, miel, bicyclettes, plaques d'acier au carbone, champignons en conserve, autres	Etats-Unis, Union européenne, Mexique, autres
Quotas de sauvegarde	Chaussures, porcelaine, vaisselle en céramique, produits aquatiques et textiles, autres	Union européenne, Japon, autres
Obstacles techniques au commerce	Alimentation, articles en porcelaine, articles en cuir, cigarettes, jouets, textiles, vêtements, machines, produits électriques et aquatiques	Etats-Unis, Union européenne, Japon, autres
Réglementations SPS	Volaille, produits aquatiques, produits à emballage en bois	Union européenne, Etats-Unis
Prescriptions en matière d'emballage et d'étiquetage	Jouets, produits électroniques et machines	Etats-Unis
Quotas AMF	Textiles	Etats-Unis
<b>Inde</b>		
Quotas AMF	Tissus, vêtements, textiles	Union européenne, Etats-Unis
Prescriptions en matière d'étiquetage	Tissus, vêtements, textiles	Non précisé
Normes techniques	Articles en cuir ; café, thé, cigares ; produits pharmaceutiques ; machines électriques	Union européenne
Mesures antidumping	Produits chimiques organiques et inorganiques, fibres discontinues de fabrication artisanale, barres et tiges de fer et d'acier	Union européenne
Mesures SPS	Viande, poisson, produits laitiers, légumes, fruits, poisson, thé	Etats-Unis, Japon
Restrictions à l'importation	Diamants, bijoux	Japon
Législation relative au travail des enfants	Tapis et revêtements de sol	Union européenne
<b>Pays des îles du Pacifiques</b>		
Prescriptions en matière d'étiquetage	Viande ; poisson et produits à base de poisson ; céréales et préparations à base de céréales ; fruits et légumes ; sucre et préparations à base de sucre ; café, thé et épices ; huiles et graisses végétales	Japon, Australie, Malaisie
Prescriptions en matière d'essai, d'inspection et de quarantaine	Viande ; café, thé et épices ; huiles, graines, noix et noyaux	Japon, Philippines, Malaisie
Octroi de licences	Poisson et produits à base de poisson ; café, thé et épices ; cuirs et peaux ; fruits et légumes ; bois, sciage et liège	Australie, Singapour, Malaisie, Union européenne, Chine

Autorisation préalable	Poisson et produits à base de poisson ; cuirs et peaux ; huiles, graines, noix et noyaux ; bois, sciage et liège	Union européenne, Japon, Malaisie
Prescriptions en matière de caractéristiques des produits	Poisson et produits à base de poisson ; sucre et préparations à base de sucre ; cuirs et peaux ; huiles, graines, noix et noyaux ; bois, sciage et liège ; huiles et graisses végétales ; articles en bois	Japon
Normes techniques	Céréales et préparations à base de céréales ; préparations alimentaires diverses ; machines électriques	Australie
Quotas	Poisson et produits à base de poisson ; café, thé et épices	Japon, Union européenne, Malaisie, Singapour
Contingents tarifaires	Sucre et préparations à base de sucre ; préparations alimentaires diverses	Etats-Unis, Chine
Interdictions	Thon transformé	Etats-Unis
Interdiction d'importation	Thon transformé	Etats-Unis
Octroi de licences non automatique	Fruits et légumes	Union européenne
Subventions à la production et à l'exportation	Sucre et préparations à base de sucre	Etats-Unis, Union européenne
Droits antidumping	Sucre et préparations à base de sucre	Nouvelle-Zélande
Fixation administrative des prix	Bois, sciage et liège ; pétrole et produits pétroliers	Chine
Inspection des importations	Bois, sciage et liège ; pétrole et produits pétroliers ; sucre et préparations à base de sucre	Chine
<b>Singapour</b>		
Mesures antidumping	Roulements à bille, réfrigérateurs, compresseurs, téléviseurs couleur	Etats-Unis, Union européenne
Accord de commercialisation ordonnée	Téléviseurs couleur	Union européenne (Royaume-Uni)
Quotas AMF	Textiles, habillement	Union européenne, Etats-Unis, Canada, Norvège, Suède
Obstacles techniques au commerce	Nombreux produits (alimentation, par exemple)	Japon
<b>Sri Lanka</b>		
Prélèvements variables	Noix de coco	Chili
Prélèvement sur les produits agricoles	Noix de coco	Venezuela
Autorisation	Produits de la pêche, pierres précieuses et bijoux, articles en caoutchouc	Japon, Union européenne, Malaisie, Mexique
Licence d'importation	Caoutchouc naturel, noix de coco, produits de la pêche, pierres précieuses et bijoux, textiles et vêtements, articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques, articles en papier	Chine, Brésil, El Salvador, Indonésie, Brunei, Hongrie, Tunisie, Norvège, Argentine, Maroc, Mexique, Indonésie, Malaisie
Suspension des importations	Thé, noix de coco, produits de la pêche, produits minéraux non métalliques, article en papier	Algérie

Autorisation d'importation	Caoutchouc naturel ; textiles et vêtements ; articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques	Inde, Japon
Contrôle des importations	Textiles et vêtements	Etats-Unis
Quotas mondiaux	Caoutchouc naturel, produits de la pêche, articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques	Chine, Brésil, Japon, Etats-Unis
Quotas AMF	Textiles et vêtements	Etats-Unis, Canada
Contingents tarifaires	Textiles et vêtements	Etats-Unis
Quotas bilatéraux	Textiles et vêtements	Etats-Unis
Interdictions	Textiles et vêtements, articles en caoutchouc	Bangladesh, Oman
Accords de consultation dans le cadre de l'AMF	Textiles et vêtements, produits minéraux non métalliques	Canada, Etats-Unis
Restriction des exportations dans le cadre de l'AMF	Produits minéraux non métalliques	Etats-Unis
Octroi non automatique de licences d'importations	Thé, noix de coco, pierres précieuses et bijoux, produits de la pêche, textiles et vêtements, article en caoutchouc, articles en cuir, produits minéraux non métalliques, articles en papier	Inde, Hongrie, Pérou, El Salvador
Règlements techniques	Caoutchouc naturel	Brésil
Prescriptions en matière de caractéristiques des produits	Caoutchouc naturel, noix de coco, produits de la pêche, articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques	Mexique, Venezuela, Japon, Argentine
Prescriptions en matière d'étiquetage	Produits de la pêche	Japon
Prescriptions en matière de marquage	Textiles et vêtements	Canada
Inspection sanitaire	Produits de la pêche	Algérie
Mesures antidumping	Caoutchouc naturel, noix de coco, produits de la pêche, textiles et vêtements, articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques, articles en papier	Etats-Unis, Union européenne, Canada, Mexique, Australie, Turquie, Argentine
Mesures compensatoires	Noix de coco, produits de la pêche, textiles et vêtements, articles en caoutchouc, articles en cuir, produits minéraux non métalliques, articles en papier	Brésil, Etats-Unis, Corée, Canada
Droits de sauvegarde	Articles en cuir	Etats-Unis
Fixation administrative des prix	Articles en caoutchouc	Chine
Prix minimums à l'importation	Textiles et vêtements, articles en caoutchouc	Tunisie, Maroc
Prix de référence	Produits de la pêche	Union européenne
Points d'entrée déterminés	Produits de la pêche	Algérie
Restriction des importations dans le cadre de l'AMF	Textiles et vêtements	Canada
Système de recommandation	Textiles et vêtements	République de Corée
Formalités douanières spéciales	Produits minéraux non métalliques	Argentine

Source : Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP), 2000.

## B. Amérique latine et Caraïbes

155. Les études sur les obstacles au commerce pour les exportateurs d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC) reconnaissent généralement que les droits de douane ne constituent pas un obstacle sérieux à l'accès aux marchés pour les pays ALC (BID, 2002 ; Estevadeordal et Robert, 2001). En 2002, 76.9 pour cent du total des exportations des pays ALC sont entrées sur leur principal marché, les Etats-Unis, en franchise de droits (CEPALC, 2003). De même, les droits de douane dans les relations sud-sud de la zone ALC ont été notablement réduits ou supprimés suivant un tarif extérieur commune (TEC) appliqué dans le cadre de divers accords de libre-échange (ALE) et accords douaniers. La pièce maîtresse de l'amélioration de l'accès aux marchés pour les pays ALC réside à l'évidence dans la suppression des ONT, comme Laird (1992) le fait valoir dans un document sur l'importance de ONT dans les négociations sur les ALE.

156. La plupart des auteurs identifiant des distorsions non tarifaires dans la région ont noté une éradication générale des restrictions quantitatives et des systèmes d'octroi de licences au fil des années (Laird, 1992 ; Estevadeordal et Robert, 2001). De ce fait, la fréquence des « ONT de base » est globalement très faible. Par contre, les études montrent que les pays ALC sont confrontés à des formes plus subtiles de protection qui se révèlent plus difficiles à identifier. Les travaux analytiques de Estevadeordal et Shearer (2002 ; BID, 2002) sur la fréquence des ONT dans la région révèlent un recours très fréquent à des **mesures techniques** utilisées à des fins de protection mais une très faible fréquence des prélèvements à l'importation, de la intervention de l'Etat dans les échanges et des droits de douane dans l'échantillon représentatif de pays examiné (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela).

157. Dans les échanges avec les pays développés, la **Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CESALC)** publie régulièrement un rapport sur les obstacles aux exportations des pays ALC sur le marché des Etats-Unis, leur principale destination d'exportation. Les rapports de ces dernières années font ressortir trois domaines intéressants plus particulièrement les pays ALC (2003, 2001) :

- **Mesures visant les importations** (droits de douane et autres surtaxes à l'importation, restrictions quantitatives, licences d'importation, barrières douanières, par exemple)
- **Normes, essais, étiquetage et homologation** (application excessivement restrictive des normes phytosanitaires, par exemple)
- **Subventions à l'exportation** (financement des exportations à des conditions préférentielles et subventions à l'exportation de produits agricoles ayant pour effet d'évincer les autres exportations étrangères sur les marchés de pays tiers)<sup>37</sup>

158. L'UE apparaît de plus en plus comme le principal marché d'exportation pour les pays ALC, en particulier du fait des arrangements de libre-échange signés récemment et de ceux qui sont envisagés pour l'avenir. Des travaux sur l'accès aux marchés de l'UE pour les pays ALC ont été réalisés dernièrement dans le cadre du dialogue MERCOSUR-UE, certains analystes craignant que les gains escomptés de l'admission en franchise sur les marchés de l'UE ne soient contrebalancés par l'application de règles strictes, en particulier des **mesures sanitaires et phytosanitaires** pour les exportations de produits alimentaires des pays du MERCOSUR (Bureau et al., 2003).

---

37. La classification des obstacles aux échanges établie par la CEPALC est fondée sur le *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers* publié par l'US Trade Representative.

159. D'autres études portent plus précisément sur les ONT touchant les échanges intra régionaux dans diverses zones de libre-échange et unions douanières entre pays ALC. Elles révèlent des différences notables dans les obstacles rencontrés selon les groupes de pays. La base de données du Comité technique sur les restrictions et mesures non tarifaires<sup>38</sup> du **MERCOSUR**, par exemple, identifie le système de **licences d'importation** comme l'ONT le plus répandu dans les échanges intra régionaux (Sanguinetti et Sallustro, 2000 ; Centurion, 2002).<sup>39</sup> Le scénario est différent en ce qui concerne le **Marché commun des Caraïbes (CARICOM)**, pour lequel un inventaire des ONT montre que le **droits de douane et autres prélèvements à l'importation** représentent des contraintes importantes pour la libéralisation des échanges (Caribbean Export, 2001).

160. Pour le **Marché commun centraméricain (MCCA)**, le SIECA a un mécanisme de notification dans lequel les pays dénoncent les mesures qui sont appliquées par leurs partenaires à l'encontre des échanges intra régionaux et qui font obstacle au libre-échange intrarégional. Le Secrétariat du SIECA fait l'intermédiaire entre les pays afin de supprimer les obstacles dénoncés. Comme le montre le **tableau A.3**, la plupart de ces obstacles sont représentés par les **procédures douanières et divers droits et prélèvements**, et par allégations injustifiées faisant état de **risques pour la santé et/ou des problèmes procéduraux concernant les mesures SPS** (absence de certificats, etc.).

**Tableau A3. ONT intrarégionaux sur le Marché commun centraméricain**

Plaignant	Répondant	Mesure dénoncée
Costa Rica	Honduras	Droits de douane/de transit
El Salvador	Honduras	Droits à payer pour obtenir une autorisation phytosanitaire (9-10 dollars EU)
El Salvador	Honduras	Divers droits à payer pour la délivrance d'autorisations, les ports, l'entrée/la sortie de véhicules, les visas d'affaires
Costa Rica	Guatemala	Procédures douanières entraînant des délais d'attente et des coûts supplémentaires
El Salvador	Honduras	Restrictions frappant les exportations de poulets en raison de la grippe aviaire
Guatemala	El Salvador	Interdiction des animaux vivants, en particulier les porcs, pour raison de risques de maladie
Costa Rica	Nicaragua	Interdiction de la volaille
Costa Rica	Nicaragua	Droit de transit de 10 dollars EU pour les transporteurs
Costa Rica	Nicaragua	Droits compensatoires sur le lait
Guatemala	Honduras	Interdiction des pommes de terre sous prétexte de risques pour la santé, sans preuve scientifique
Nicaragua	Honduras	Difficultés à exporter des produits laitiers faute de certificats même lorsque les exploitations ont été inspectées de nouveau
Costa Rica	El Salvador	Droits de douane/de transit
Costa Rica	Honduras	Amendes pour absence d'autorisation de sortie
Costa Rica	Honduras	Divers droits de douane/de transit injustifiés et non prévus par les réglementations régionales
Costa Rica	Honduras	Rejet de la volaille sous prétexte que les exploitations n'ont pas été certifiées ou que les autorisations sont arrivées à expiration
El Salvador	Honduras/Nicaragua	Frais de garde
El Salvador	Honduras	Nomenclature douanière erronée des nectars de fruits
El Salvador	Nicaragua	Non-acceptation des documents de douane pour cause d'inclusion de logos

Source : OCDE, données recueillies auprès du Secrétariat du SIECA, *Medidas Contrarias al Libre Comercio Intrarregional*, novembre 2001 à octobre 2004.

38. Comité Técnico N°8 sobre Restricciones y Medidas no Arancelarias.

39. Il y a très peu d'analyses sur l'évaluation du coût des obstacles non tarifaires aux échanges intra régionaux dans les pays en développement. Berlinski (2001) mène une analyse sur ces questions dans une étude entreprise dans le cadre d'un projet sur les restrictions intrarégionales mises en place au titre du Red-Mercosur. A l'aide d'un modèle fondé sur Hufbauer et Elliot (1994), l'étude donne une estimation des coûts de la protection non tarifaire pour les pays membres du MERCOSUR.

### C. Afrique et Moyen-Orient

161. Les études sur les ONT touchant les exportations africaines sont moins nombreuses que celles qui ont été réalisées pour l'Asie et l'Amérique latine. Elles révèlent néanmoins l'importance et la gravité des obstacles invisibles aux échanges, en particulier ceux qui ne sont pas généralement considérés comme « ONT de base ».

162. Une étude de la Banque mondiale portant sur l'**Afrique sub-saharienne** (Arnjadi, Reincke et Yeats, 1996) identifie les types de mesures auxquelles les exportations se heurtent le plus fréquemment sur les marchés des pays de l'OCDE. Sur la base des registres Comtrade des Nations Unies et d'informations provenant de la base de données SMART de la CNUCED-Banque mondiale, les observations indiquent que les **restrictions quantitatives** sont le principal type d'ONT que rencontrent les exportateurs africains (touchant 8 pour cent des exportations de l'Afrique), suivi des **restrictions ayant pour effet de relever les prix** (qui couvrent 4 pour cent des échanges de l'Afrique). Yeats et Arnjadi (1994) assurent cependant que ces mesures n'augmentent guère les coûts. Plus préoccupant, selon les auteurs, est le fait que certains produits importants pour les pays de la région, en particulier l'**énergie**, sont fortement touchés par les ONT et ne bénéficient pas des effets du Cycle d'Uruguay.<sup>40</sup> De même, le fait que les **produits à base de poisson** ne sont pas pris en compte dans l'Accord sur l'agriculture a des répercussions pour certains pays de l'Afrique sub-saharienne. Globalement, toutefois, l'étude conclut que le Cycle d'Uruguay a eu un effet positif sur l'Afrique sub-saharienne : le taux de couverture des ONT pour les exportations de l'Afrique sub-saharienne est revenu de 11 pour cent avant le Cycle d'Uruguay à 2 pour cent après le Cycle. Gugerty et Stern (1997) semblent indiquer que les restrictions de base ne constituent pas un obstacle majeur pour les exportations africaines.

163. Sandrey (2003) rend compte des ONT touchant les exportations de l'Afrique du sud et d'Afrique australe à destination des **principaux marchés de la zone OCDE**, à savoir l'UE, les Etats-Unis et le Japon. L'UE, le plus gros importateur de produits africains, applique des restrictions pour les **textiles, les produits agricoles et le charbon**, qui revêtent une importance majeure pour les pays africains. On peut citer comme autres obstacles limitant l'accès aux marchés de l'UE le **cumul des règles d'origine, les réglementations environnementales et les mesures SPS** (COMESA, 1999). Les Etats-Unis accordent aussi des préférences tarifaires à la région par le biais de l'AGOA, mais ces dernières seraient érodées par le recours à des **mesures antidumping, à des mesures compensatoires et de sauvegarde**, aggravées par l'intensification récente des restrictions à la frontière dans le cadre du **dispositif de sécurité nationale et de politique étrangère**.

164. Parmi les produits qu'exportent l'Afrique du sud et l'Afrique australe, les métaux précieux et les diamants ainsi que le cuivre et l'aluminium semblent bénéficier d'une relative liberté d'accès aux marchés ; les produits forestiers, une autre exportation importante pour la région, rencontrent peu d'ONT en dehors du nord de l'Asie. Les produits les plus touchés par les ONT sont les **voitures et les pièces automobiles**, la principale industrie manufacturière de la région. Les ONT qui affectent plus particulièrement les échanges dans ce secteur sont les **règles de contenu local, les prélèvements à l'importation, les impositions additionnelles** (taxes sur les ventes, taxes sur les produits de luxe, taxes de statistique, droits d'achat et d'immatriculation), **les restrictions à l'investissement et l'obligation de créer des co-entreprises**, parmi d'autres (Sandrey, 2003).

165. Les études sur les ONT dans les **échanges intrarégionaux en Afrique** font ressortir l'importance d'autres types d'obstacles. Burmann (2004) identifie quatre principaux ONT qui apparaissent comme

---

40. Les auteurs montrent que le taux de couverture des ONT appliqué aux importations d'énergie de l'OCDE est supérieur de 7 points à celui qui s'applique pour tous les produits autres que les combustibles importés d'Afrique (Arnjadi et Yeats, 1994).

jouant un rôle notable dans les études et les analyses disponibles sur les échanges entre pays africains. Il cite, par ordre d'importance, **l'insuffisance de l'infrastructure**, notamment dans le secteur des télécommunications ; les difficultés liées aux **procédures douanières, à l'instabilité politique et à la diversification insuffisante de la production**, notamment la dépendance à l'égard des matières premières. S'agissant de l'infrastructure, notamment dans le secteur des **transports**, des travaux analytiques révèlent que les coûts du transport de marchandises ont un effet beaucoup plus restrictif sur les exportations africaines que les droits de douane (Amjadi, Reincke et Yeats, 1996).

166. Le catalogage des ONT par African Development and Economic Consultants (2000) semble indiquer que les facteurs qui s'opposent aux échanges entre pays en développement sont les suivants : **procédures bureaucratiques de dédouanement longues et pesantes, obstacles érigés par les agents de sécurité, pouvoir de monopole octroyé aux entités publiques pour les importations et les exportations, réglementations SPS et normes de qualité fixées à des niveaux artificiellement élevés afin de restreindre la circulation des marchandises**. Les opérations de dédouanement sont particulièrement lentes, avec un délai moyen de 14 jours (Ouganda, Kenya) pouvant aller jusqu'à 18 jours (Nigéria) (Wilson et Abiola, non daté).

167. L'inventaire des obstacles non tarifaires à l'importation et à l'exportation dressé dans le cadre de l'Initiative transfrontières (CBI) présente une importance particulière étant donné que sept des seize Membres de la CBI sont des PMA. Pourtant, l'inventaire est limité et enregistre seulement les catégories de **quotas/interdictions d'importation, de licences d'importation**, de monopoles d'Etat et autres, les deux premiers arrivant en tête des préoccupations des pays (CBI, 1998).

#### **D. Europe de l'est et du sud-est**

168. Les études sur les ONT en Europe de l'est et du sud-est sont limitées, mais des travaux ont été entrepris récemment dans le cadre de l'élargissement de l'UE et de la mise en œuvre du réseau d'accords de libre-échange (ALE) bilatéraux. On appelle généralement à la suppression des ONT qui risquent de saper la mise en œuvre de 28 ALE bilatéraux signés entre les pays de la région et les efforts visant à instaurer un marché unique libéralisé en Europe du sud-est.

169. Pour les anciens pays communistes d'Europe orientale, Bodenstein et al. (2003) observent une relation inverse entre les ONT et les contrôles sur les capitaux, qu'ils décrivent comme étant les deux facettes de la transition économique. L'étude indique que, depuis 1993, la plupart des pays en transition ont abaissé les obstacles commerciaux tout en renforçant les contrôles sur les flux de capitaux. Les mesures financières sont donc identifiées comme une pratique restrictive entravant les activités des négociants dans la région.

170. Le Groupe de travail sur la libéralisation et la facilitation des échanges créé dans le cadre du Pacte de stabilité a fait réaliser une étude identifiant les ONT appliqués contre les pays du sud-est de l'Europe, tant dans les relations commerciales régionales que mondiales, l'analyse étant centrée sur les UE en tant que principal marché d'exportation et aspiration à une adhésion dans l'avenir (Tschani et Wiedmer, 2001). Les cinq pays examinés, notamment par le biais de visites sur place, sont l'Albanie, la Bosnie et l'Herzégovine, la Croatie et la République fédérale de Yougoslavie. Tous sont des pays en transition vers l'économie de marché, mais ils en sont à des stades différents du processus.

171. Parmi les cinq pays examinés, l'étude révèle que les ONT sont une source de préoccupation dans les domaines des **licences d'importations, de l'évaluation en douane, du fonctionnement des douanes et des OTC/ mesures SPS**. Ces problèmes sont liés à des incohérences dans les lois et dispositions nationales, au manque d'infrastructure et à la formation insuffisante des agents, entre autres. L'étude identifie par ailleurs comme obstacles moins répandus mais tout aussi importants les **prélèvements autres**

**que les droits** qui ont un effet direct sur les exportations/importations en en réduisant les quantités, les rendant plus coûteuses et opérant une discrimination par rapport aux produits d'origine nationale.

172. Les auteurs notent aussi que la **situation politique et constitutionnelle** pose des difficultés supplémentaires dans certains pays de la région. Plus précisément, ils évoquent des problèmes de répartition du pouvoir en matière commerciale (entre l'autorité centrale/fédérale et les autres entités), qui sont source de confusion pour les exportateurs. Il semble aussi y avoir un **manque d'information sur les règles commerciales** entre l'administration publique et le secteur privé, qui explique en partie l'absence de mise en œuvre des règles commerciales (surtout dans les contrôles douaniers et dans les contrôles OTC et SPS). Le **caractère inadapté du système bancaire** paraît aussi être une préoccupation majeure qui gêne les exportateurs dans la région.

173. Tout en reconnaissant que les ONT ont un effet dissuasif sur les échanges dans la région, cette études et d'autres concordent sur le fait que les ONT ne sont pas utilisés de façon systématique dans les pays de la région comme instrument de politique commerciale (Tschani et Wiedmer, 200& ; Banque mondiale, 2003 ; Commission européenne et HTSPE, 2004). Seules les licences d'importation et les interdictions d'exportation et d'importation sont couramment utilisées pour limiter les échanges, en particulier pour les produits dangereux (armes, médicaments, déchets dangereux). (Commission européenne et HTSPE, 2004). D'autres problèmes découlent principalement du manque de capacité technique et de ressources pour faire appliquer les normes OTC et SPS, et des difficultés rencontrées dans les procédures et l'administration des douanes, qui sont source de longs délais d'attente et de corruption (Tschani et Wiedmer, 2001 ; Banque mondiale, 2003 ; Commission européenne et HTSPE, 2004). Le **tableau A.4** récapitule des principaux **problèmes de ressources et d'infrastructure** touchant les échanges dans la région, qui devraient être abordés dans le contexte de la suppression des ONT.

**Tableau A4. Problèmes touchant les échanges dans l'Europe du sud-est**

<b>Procédures douanières et administratives</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Classifications douanières incohérentes et non transparentes</li> <li>• Insuffisance du personnel des douanes, de la formation et des équipements de TI (notamment absence de liens TI entre les différentes administrations douanières nationales et manque de logiciels pour le traitement des données)</li> <li>• Compétences juridiques insuffisantes des agents des douanes, limitées essentiellement aux règles d'origine</li> <li>• Chevauchement des responsabilités des différents organismes aux frontières nationales</li> <li>• Documentation excessive exigée pour le dédouanement</li> </ul>
<b>Obstacles techniques au commerce</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grave pénurie de laboratoires agréés et d'instituts compétents d'essai et d'homologation</li> <li>• Incapacité de participer à des accords de reconnaissance mutuelles et à des accords internationaux sur la métrologie et l'évaluation de la conformité</li> <li>• Petit nombre d'entreprises ayant obtenu une certification reconnue au plan international</li> <li>• Incapacité de se conformer aux normes internationales, surtout celles de l'UE</li> <li>• Répétition inutile des inspections sur le marché – pas de dispositions concernant les approbations types</li> </ul>
<b>Mesures sanitaires et phytosanitaires</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectif insuffisant d'inspecteurs phytosanitaires et vétérinaires aux frontières nationales, et absence d'inspection des équipements</li> <li>• Insuffisance, et parfois absence totale, des institutions d'inspection agréées par l'Etat</li> <li>• Incapacité de respecter les normes phytosanitaires et vétérinaires de l'UE faute de ressources</li> <li>• Manque de clarté au sujet des normes à appliquer et de l'acceptabilité des normes d'autres pays</li> <li>• Nécessité de mettre à jour les lois nationales applicables en ce qui concerne la sécurité des aliments et les procédures générales de contrôle de l'hygiène et de la qualité, qui sont parfois partagées entre plusieurs ministères</li> </ul>
<b>Autres problèmes touchant les exportations</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Problèmes économiques et financiers, tels que le caractère inadapté des systèmes bancaires nationaux, l'absence de facilités et de systèmes d'assurance du crédit, niveau élevé des taux d'intérêt, mauvais état des installations de production dû aux destructions liées à la guerre, et insuffisances de l'administration fiscale</li> <li>• Problèmes de transport et d'infrastructure, tels que le caractère inadapté des systèmes routiers, le manque de concurrence dans le transport routier, le manque de personnel professionnel pour le transport du fret, l'incapacité de produire les certificats exigés, l'état dégradé des voies navigables intérieures, et l'inefficience des systèmes ferroviaires</li> <li>• Corruption, coût croissant des transactions aux frontières nationales, délais d'attente pour le dédouanement des marchandises, ce qui nuit à la qualité et aux normes de sécurité et a un effet dissuasif sur les échanges du fait de la perspective de retards ou de pressions en faveur de la corruption.</li> </ul>

Source : « Helping to Tackle Non-Tariff Barriers in the Western Balkans » (2005), Programme CARDS de l'Union européenne pour l'ouest des Balkans, CE, Bruxelles (2005).

### ANNEXE III. CATEGORIES D'OBSTACLES NON TARIFAIRES

174. Le Tableau ci-dessous reproduit l'Inventaire des mesures non tarifaires du NAMA (28 novembre 2003, TN/MA/S/5/Rev.1) et les modifications apportées à la classification pour les besoins de l'analyse des notifications d'ONT présentées à la Section IV.

<b>Inventaire des mesures non tarifaires du NAMA</b>		<b>Modifications apportées à la classification du NAMA</b>	
<b>I. Participation de l'Etat aux pratiques commerciales restrictives tolérées par les pouvoirs publics</b>		<b>I. Intervention de l'Etat dans les échanges</b>	
	A. Aides publiques, notamment subventions et avantages fiscaux		A. Aides publiques, notamment subventions et avantages fiscaux
	B. Droits compensateurs		--
	C. Marchés publics		B. Marchés publics
	D. Pratiques restrictives tolérées par les pouvoirs publics		C. Pratiques restrictives tolérées par les pouvoirs publics
	E. Commerce d'Etat, pratiques monopolistiques de l'Etat, etc		D. Commerce d'Etat et pratiques monopolistiques
<b>II. Procédures douanières et administratives à l'entrée</b>		<b>II. Procédures douanières et administratives</b>	
	A. Droits antidumping		--
	B. Evaluation en douane		A. Evaluation en douane
	C. Classification douanière		B. Classification douanière
	D. Formalités consulaires et documentation		C. Formalités consulaires et documentation
	E. Echantillons		D. Echantillons
	F. Règles d'origine		E. Règles d'origine
	G. Formalités douanières		F. Formalités douanières
	H. Licences d'importation		G. Licences d'importation
	I. Inspection avant expédition		H. Inspection avant expédition
<b>III. Obstacles techniques au commerce</b>		<b>III. Obstacles techniques au commerce</b>	
	A. Obstacles généraux		A. Obstacles généraux
	B. Règlements et normes techniques		B. Règlements et normes techniques
	C. Arrangements en matière d'essai et d'homologation		C. Arrangements en matière d'essai et d'homologation
			D. Prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage
<b>IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires</b>		<b>IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires</b>	
	A. Mesures générales		A. Mesures générales
	B. Mesures SPS, notamment les limites fixées pour les résidus chimiques, l'exemption de maladie, et le traitement de produits spécifiques etc.		B. Mesures SPS, notamment les limites fixées pour les résidus chimiques, l'exemption de maladie, et le traitement de produits spécifiques etc.
	C. Prescriptions en matière d'essai, d'homologation et d'évaluation de la conformité		C. Prescriptions en matière d'essai, d'homologation et d'évaluation de la conformité

<b>IV. Limitations spécifiques</b>		<b>IV. Restrictions quantitatives et limitations spécifiques du même genre *</b>	
	A. Restrictions quantitatives		A. Restrictions quantitatives
	B. Embargos et autres restrictions ayant un effet similaire		B. Embargos et autres restrictions ayant un effet similaire
	C. Contingents à l'écran et autres dispositions sur la teneur en produits nationaux		C. Contingents à l'écran et autres dispositions sur la teneur en produits nationaux
	D. Contrôles des changes		D. Contingents tarifaires
	E. Discrimination résultant d'accords bilatéraux		E. Limitation volontaire des exportations
	F. Discrimination entre les fournisseurs		F. Contrôles des changes
	G. Restrictions à l'exportation		G. Restrictions à l'exportation
	H. Mesures de réglementation des prix intérieurs		H. Discrimination résultant d'accords bilatéraux existants
	I. Contingents tarifaires		<b>V. Mesures commerciales correctrices</b>
	J. Taxes à l'exportation		A. Droits antidumping
	K. Prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage		B. Droits compensateurs
	L. Autres		C. Mesures de sauvegarde
	<b>V. Prélèvements à l'importation</b>		<b>VI. Prélèvements à l'importation</b>
	A. Dépôts préalables à l'importation		A. Dépôts préalables à l'importation
	B. Surtaxes, taxes portuaires, taxes de statistique, etc.		B. Surtaxes, taxes portuaires, taxes de statistique, etc.
	C. Taxes cinématographiques et taxes d'utilisation discriminatoires etc.		C. Taxes cinématographiques et taxes d'utilisation discriminatoires etc.
	D. Restrictions de crédit discriminatoires		--
	E. Ajustements fiscaux aux frontières		D. Ajustements fiscaux aux frontières
			E. Autres prélèvements non tarifaires
	<b>VI. Autres</b>		<b>VII. Autres</b>
	A. Questions de propriété intellectuelle		A. Questions de propriété intellectuelle
	B. Mesures de sauvegarde, défense commerciale		--
	C. Contraintes de distribution		B. Contraintes de distribution
	D. Pratiques ou restrictions commerciales sur le marché		C. Pratiques ou restrictions commerciales sur le marché
	E. Autres		--
			D. Fixation administrative des prix
			E. Discrimination entre les fournisseurs
			F. Taxes à l'exportation
			G. Mesures non classifiées

\*D'après la typologie des obstacles non tarifaires établie par Deardorff et Stern (1997).

### **Modèle de présentation pour les notifications d'ONT à l'OMC**

175. Conformément au modèle de présentation et aux instructions données au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés (NAMA), les Membres ont été invités à soumettre des informations sur les sept points suivants :

- **Participant appliquant l'obstacle**
- **Produits touchés par l'obstacle**
- **Nature de l'obstacle**
- **Effets de l'obstacle sur les échanges**
- **Catégorie de l'inventaire**
- **Dispositions pertinentes de l'OMC**
- **Traitement de l'obstacle**

**ANNEX IV. ANALYSIS OF NON-TARIFF BARRIERS NOTIFIED BY  
DEVELOPING COUNTRIES, BY PRODUCT GROUP**

**A. Animaux vivants et produits connexes<sup>41</sup>**

**Graphique :**

Mesures sanitaires et phytosanitaires 37 %	Règles d'origine 28 %
Procédures douanières et administratives	Licences d'importation 6 %
	Autres 1 %
Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 2 %	
Obstacles techniques au commerce 20 %	

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 309 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Bulgarie, Chine, Egypte, Hong-Kong, Kenya, Malaisie, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Sénégal, Venezuela.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Poisson et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	98% des notifications pour le groupe de produits
Produits laitiers	1% des notifications pour le groupe de produits
Volaille	1% des notifications pour le groupe de produits

<sup>41</sup> Dans chaque graphique, une des catégories d'ONT présentée est subdivisée en sous-catégories de mesures. La catégorie ainsi ventilée ne correspond pas forcément à la principale catégorie d'ONT mais le but est d'attirer l'attention sur la fréquence élevée d'une ou de plusieurs mesures dans cette catégorie d'ONT.

**B. Produits alimentaires préparés et boissons****Graphique**

Mesures sanitaires et phytosanitaires	5 %
Prélèvements à l'importation	3 %
Obstacles techniques	Obstacles techniques généraux 5 %
	Règlements et normes techniques 8 %
	Arrangements en matière d'essai et de certification 11 %
	Prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage 21 %
Intervention de l'Etat dans les échanges	5 %
Procédures douanières et administratives	31 %
Restrictions et limitations spécifiques similaires	11 %

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 38 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Bangladesh, Chine, Taipei chinois, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Trinité and Tobago, Uruguay, Venezuela.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Préparations de viande, de poisson ou de crustacées, mollusques ou autres invertébrés aquatiques	55% des notifications pour le groupe de produits
Préparations de céréales, farine, amidon ou pâtes	14% des notifications pour le groupe de produits
Boissons et spiritueux	14% des notifications pour le groupe de produits
Autres	17% des notifications pour le groupe de produits

**C. Textiles et articles textiles**

**Graphique**

Mesures sanitaires et phytosanitaires 4 %  
 Procédures douanières et administratives 40 %  
 Evaluation en douane 17 %  
 Classification douanière 1 %  
 Licences d'importation 11 %  
 Règles d'origine 9 %  
 Inspection avant expédition 2 %  
 Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 10 %  
 Obstacles techniques au commerce 46 %

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits: 93 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Bangladesh, Chine, Egypte, Hong-Kong, Inde, Macao, Pakistan, Philippines, Uruguay.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Vêtements et accessoires vestimentaires	29% des notifications pour le groupe de produits
Articles génériques et divers	23% des notifications pour le groupe de produits
Autres ouvrages en matières textiles	13% des notifications pour le groupe de produits
Autres tissus en matières végétales et textiles	11% des notifications pour le groupe de produits
Soie, laine et coton	8% des notifications pour le groupe de produits
Tissus	6% des notifications pour le groupe de produits
Fibres synthétiques	6% des notifications pour le groupe de produits
Tapis	4% des notifications pour le groupe de produits

**D. Produits chimiques, alliages et produits connexes****Graphique**

Mesures commerciales correctrices 4 %	
Autres obstacles 6 %	
Procédures douanières et administratives 18 %	Evaluation en douane 3 %
	Formalités douanières 5 %
	Droits consulaires et documentations 3 %
	Licences d'importation 8 %
Intervention de l'Etat dans les échanges 3 %	
Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 5 %	
Obstacles techniques au commerce 63 %	

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 124 ONT**
- **Produits en développement représentés par les notifications: Argentine, Bangladesh, Bulgarie, Chine, Taipei chinois, Croatie, Jordanie, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Uruguay.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Produits pharmaceutiques	23% des notifications pour le groupe de produits
Produits chimiques divers	23% des notifications pour le groupe de produits
Parfumerie, cosmétiques et produits d'hygiène	20% des notifications pour le groupe de produits
Engrais	11% des notifications pour le groupe de produits
Savon et produits de détergents	7% des notifications pour le groupe de produits
Explosifs, allumettes et feux d'artifice	6% des notifications pour le groupe de produits
Peintures et colorants	1% des notifications pour le groupe de produits

**E. Métaux et produits métalliques**

**Graphique**

Obstacles techniques au commerce 14 %  
 Prélèvements à l'importation 2 %  
 Mesures commerciales correctrices 31 %  
 Intervention de l'Etat dans les échanges 5 %  
 Procédures douanières et administratives 41 %  
 Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 7 %  
 Droits antidumping 21 %  
 Droits compensateurs 5 %  
 Sauvegarde 5 %

**Série de données:**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 42 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Taipei chinois, Croatie, Jordanie, Malaisie, Philippines, Venezuela.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Produits sidérurgiques	70% des notifications pour le groupe de produits
Articles divers en métaux de base	22% des notifications pour le groupe de produits
Articles en produits sidérurgiques	4% des notifications pour le groupe de produits
Aluminium et articles en aluminium	4% des notifications pour le groupe de produits

**F. Machines et produits électroniques****Graphique**

Obstacles techniques au commerce 67 %

Obstacles généraux 5 %

Règlements et normes techniques 53 %

Arrangements en matière d'essai et de certification 7 %

Prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage 3 %

Procédures douanières et administratives 28 %

Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 1 %

Mesures commerciales correctrices 1 %

Autres obstacles 2 %

**Série de données:**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 215 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Chine, Taipei chinois, Croatie, Egypte, Kenya, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Thaïlande, Trinité & Tobago.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Machines et appareils électriques et pièces correspondantes; téléviseurs et appareils de reproduction du son, et pièces et accessoires correspondants	68% des notifications pour le groupe de produits
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques, et pièces correspondantes	32% des notifications pour le groupe de produits

**G. Véhicules, aéronefs et navires**

**Graphique**

Mesures commerciales correctrices 4 %  
 Obstacles techniques au commerce 52 %  
 Obstacles généraux 16 %  
 Arrangements en matière d'essai et de certification 18 %  
 Prescriptions en matière de marquage, d'étiquetage et d'emballage 2 %  
 Intervention de l'Etat dans les échanges 4 %  
 Procédures douanières et administratives 34 %  
 Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 6 %

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 50 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Taipei chinois, Philippines, Venezuela.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Véhicules et pièces correspondantes	96% des notifications pour le groupe de produits
Navires et bateaux	4% des notifications pour le groupe de produits

**H. Matières plastiques****Graphique**

Autres obstacles 4 %  
 Procédures douanières et administratives 46 %      Formalités douanières 11 %  
    Licences d'importation 11 %  
    Règles d'origine 21 %  
    Autres 4 %  
 Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 7 %  
 Obstacles techniques au commerce 35 %  
 Mesures commerciales correctrices 7 %

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 30 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Matières plastiques et articles en matières plastiques	73% des notifications pour le groupe de produits
Caoutchouc et articles en caoutchouc	27% des notifications pour le groupe de produits

**I. Produits manufacturés divers**

**Graphique**

Autres barrières 9 %  
 Procédures douanières et administratives 46 %  
 Evaluation en douane 6 %  
 Classification douanière 3 %  
 Licences d'importation 20 %  
 Règles d'origine 17 %  
 Restrictions quantitatives et limitations spécifiques similaires 6%  
 Obstacles techniques au commerce 33 %  
 Mesures sanitaires et phytosanitaires 6 %

**Série de données :**

- **Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 37 ONT**
- **Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Taipei chinois, Egypte, Malaisie, Philippines.**

<b>Ventilation du groupe de produits</b>	
Notifications concernant plusieurs produits	39% des notifications pour le groupe de produits
Meubles et pièces correspondantes	29% des notifications pour le groupe de produits
Produits divers	15% des notifications pour le groupe de produits
Œuvres d'art	10% des notifications pour le groupe de produits
Jouets	7% des notifications pour le groupe de produits

**ANNEXE V. PRODUITS STRATEGIQUES ET SECTEURS INTERESSANT LES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

<b>Pays</b>	<b>Marché(s) d'exportation</b>	<b>Produits/secteurs</b>
<b><i>Moyen-Orient et Afrique du Nord</i></b>		
Jordanie <sup>1</sup>	Etats-Unis, Algérie, Dubaï et certains marchés d'Europe, d'Afrique et autres	cosmétiques; vêtements ; produits pharmaceutiques; alimentation et boissons; technologie de l'information; tourisme; services de santé
Arabie saoudite <sup>2</sup>	marchés des pays développés et marchés émergents en Asie et en Amérique latine	tous les secteurs autres que le secteur pétrolier.
<b><i>Afrique sub-saharienne</i></b>		
Namibie <sup>3</sup>	non précisé	Transformation du poisson (thon rouge, thon, espadon etc.); minéralurgie (pierre de taille, mastiques blancs, autres minéraux industriels); horticulture (fruits et légumes frais, notamment raisin de table, dattes, melons, oranges, fruits sub-tropicaux, asperges); cuirs et peaux (cuirs et peaux transformés, vêtements et articles en cuir); produits de l'artisanat (articles en bois, en textiles et en métaux, tapis tissés à la main, bijoux et pierres précieuses); cultures de rapport (culture du coton et du tabac oriental)
Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'ouest (CEDEAO) <sup>4</sup>	échanges intra-regionaux (CEDEAO)	oxyde d'aluminium; poisson congelé; tissus de coton ; polymères; bois; chaussures
14 pays d'Afrique et 6 pays d'Asie <sup>5</sup>	échanges interrégionaux Afrique/Asie	aluminium; charbon ; noix ; poisson congelé; diamants; minerais de fer et ferro-alliages
Southern African Development Community (SADC) <sup>6</sup>	Southern African Customs Union (SACU)	coke ou semi-coke de charbon; tissus et vêtements; poisson et crustacés congelés, préparés et en conserve
Union douanière d'Afrique australe (SACU) <sup>7</sup>	Inde	pièces et accessoires pour machines de traitement automatique des données; sucre raffiné sous forme solide; appareils de transmission radiotéléphonique; médicaments; papier (fin, sans bois, en rouleaux et en feuilles)
Union douanière d'Afrique australe (SACU) <sup>8</sup>	Marché commun du sud (MERCOSUR)	pièces d'avions; pièces automobiles, composants, pneus et roues; engrais; machines filtrantes ; tôles d'acier sans alliage laminées; médicaments; structures et piéres pour structures; appareils de transmission radiotéléphonique; meubles en bois

<i>Amérique latine et Caraïbes</i>		
Grenade <sup>9</sup>	non précisé	eco-tourisme
	UE	poisson
Jamaïque <sup>10</sup>	non précisé	services, surtout dans le secteur du divertissement (musique); technologie des télécommunications et de l'information; tourisme
Pérou <sup>11</sup>	non précisé	produits agricoles (légumes; textiles et habillement; pêche et aquaculture); articles en bois; bijoux; produits de l'artisanat
Antigua et Barbuda <sup>12</sup>	non précisé	tourisme et autres services
<i>Asie</i>		
Inde <sup>13</sup>	monde entier	ingénierie (notamment instruments et outils de réparation); textiles, pierres précieuses et bijoux; produits chimiques et produits connexes; produits agricoles et produits connexes; articles en cuir et chaussures; produits électroniques, électriques et d'ingénierie
	Amérique latine (43 pays)	textiles (notamment confection, tapis et artisanat); produits chimiques (notamment médicaments/produits pharmaceutiques)
	Etats-Unis, UE, Japon	produits électroniques et électriques; automobiles et composants automobiles; autres articles d'ingénierie (notamment pompes, pièces pour machines électrique, appareils de chauffage, équipements sportifs); textiles
	Japon	Produits de la mer (poisson, crustacés et mollusques frais et congelés)
Pakistan <sup>14</sup>	non précisé	en vue de la diversification des exportations : produits de la pêche; fruits, légumes et blé; marbre et granit; produits d'ingénierie; services de santé; volaille; logiciels et services dans le secteur des TI; pierres précieuses et bijoux; produits chimiques ; services généraux
Philippines <sup>15</sup>	non précisé	13 autres secteurs, notamment vêtements, logiciels informatiques, services de construction, services professionnels
	Europe	produits artisanaux (meubles, céramique, cadeaux et articles pour la maison)
Cambodge <sup>16</sup>	non précisé	Produits agricoles (riz etc.); produits de la pêche ; produits artisanaux ; tourisme; vêtements
ANASE, certains pays de l'ASACR et Chine <sup>17</sup>	échanges intra-régionaux	Circuits intégrés monolithiques numériques; circuits intégrés hybrides; carburants; riz; pièces pour circuits intégrés électroniques; dispositifs de stockage; huile de palme; unités de traitement numériques
<i>Europe et Asie centrale</i>		
Albanie <sup>18</sup>	marchés dans la région, en Europe orientale et dans l'UE	secteurs agricole et agro-industriel: plantes et herbes médicinales; fruits et légumes précoces et tardifs; produits en conserve tels qu'olives, huile d'olive, tomates en conserve; tabac et cigarettes; poisson frais et transformé; fromage; viande et produits à base de viande; vin; boissons alcoolisées, miel et cuir. autres secteurs: vêtements et chaussures; articles en bois; tourisme et secteurs tels que la production de chrome, de gaz, les télécommunications et la production d'électricité.

République kirghize <sup>19</sup>	pays de l'OMC, pays de la CEI, PECO	tourisme; secteur de la transformation; hydro-électricité; technologie de l'information; services
5 Pays d'Asie centrale membres de la CEI ( <i>Kazakhstan, République kirghize, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan</i> ) <sup>20</sup>	échanges intrarégionaux de la CEI	textiles et habillement (vêtements et accessoires vestimentaires en pelleterie); machines lourdes (pièces pour engins de levage, de manutention et de chargement; transformateurs diélectriques liquides; pièces pour machines agricoles et moissonneuses; compresseurs d'air ou de gaz, hottes aspirantes; produits chimiques (ciment Portland); gaz naturel; produits sidérurgiques(tôles laminées, tiges etc.); pétrole et huiles extraites de minéraux bitumineux ; véhicules (tracteurs sur pneus, n.s.a.)

<sup>1</sup> *The essential elements of a successful national export strategy. A country paper contributed by the Jordanian Strategy Team.* ITC Executive Forum: Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned, Montreux, septembre 2004

<sup>2</sup> Arving Gupta, *Kingdom of Saudi Arabia: A vision for export promotion.* 27 février 2001 (projet)

<sup>3</sup> *Namibia – National export strategy: Scope, focus and process.* ITC Executive Forum: Small States in Transition – From Vulnerability to Competitiveness, Port of Spain, Trinité & Tobago, janvier 2004.

<sup>4</sup> CCI, *Economic Community of West African States (ECOWAS): Statistical indicators for subregional trade potential.* Document de travail, mai 2000.

<sup>5</sup> CCI, *Africa-Asia Business Forum II. Statistical indicators for inter-regional trade and investment potential.* Document de travail, juillet 2000.

<sup>6</sup> CCI, *Market opportunities in South Africa as a result of the SADC Trade Protocol.* Subregional trade expansion in Southern Africa. Document de travail, projets No. RAF/61/71 et INT/W2/04, janvier 2001.

<sup>7</sup> CCI, *Southern African Customs Union-India: Identifying export potential and study of the automotive assembly and components industry.* Document de travail, projet SAF/47/70, 30 novembre 2001.

<sup>8</sup> CCI, *Statistical indicators for identifying export potential between SACU and MERCOSUR.* Document de travail. Projet SAF/47/70 – INT/W2/04, 31 juillet 2001.

<sup>9</sup> *Most gracious speech to both Houses of Parliament by His Excellency the Governor-General on Friday, the ninth of January, 2004.*

<sup>10</sup> *Jamaica's approach to the development of non-tourism services exports.* ITC, Executive Forum: Small States in Transition – From Vulnerability to Competitiveness, Port of Spain, Trinité & Tobago, janvier 2004.

<sup>11</sup> *The National strategic export plan. A country paper contributed by the Peruvian Strategy Team.* ITC Executive Forum: Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned, Montreux, septembre 2004.

<sup>12</sup> Tripartite Committee (CEPALC, BID, OEA), *National strategy to strengthen trade-related capacity. Antigua and Barbuda.* Free Trade Area of the Americas. Hemispheric Cooperation Programme, octobre 8, 2003 (FTAA.sme/inf/158/Rev.1, 27 mai 2004).

<sup>13</sup> *Medium term export strategy 2002-2007.* Ministère du commerce et de l'industrie de l'Inde, New Delhi, janvier 2002 ([http://commerce.nic.in/medium\\_term/cover.htm](http://commerce.nic.in/medium_term/cover.htm))

<sup>14</sup> *Pakistan Export Strategy,* Export Promotion Bureau (EPB) Pakistan, Karachi, Pakistan, ([http://www.epb.gov.pk/epb/jsp/export\\_vision.jsp](http://www.epb.gov.pk/epb/jsp/export_vision.jsp))

<sup>15</sup> Rodolfo P. Ang & Jesse C. Teo, *Philippine export promotion policies and their responsiveness to European market conditions. A case study of Philippine handicraft exports to Belgium and Germany.* ASEAN Business Case Studies No. 3, Centre for ASEAN Studies and Centre for International Management and Development Antwerp, septembre 1995.

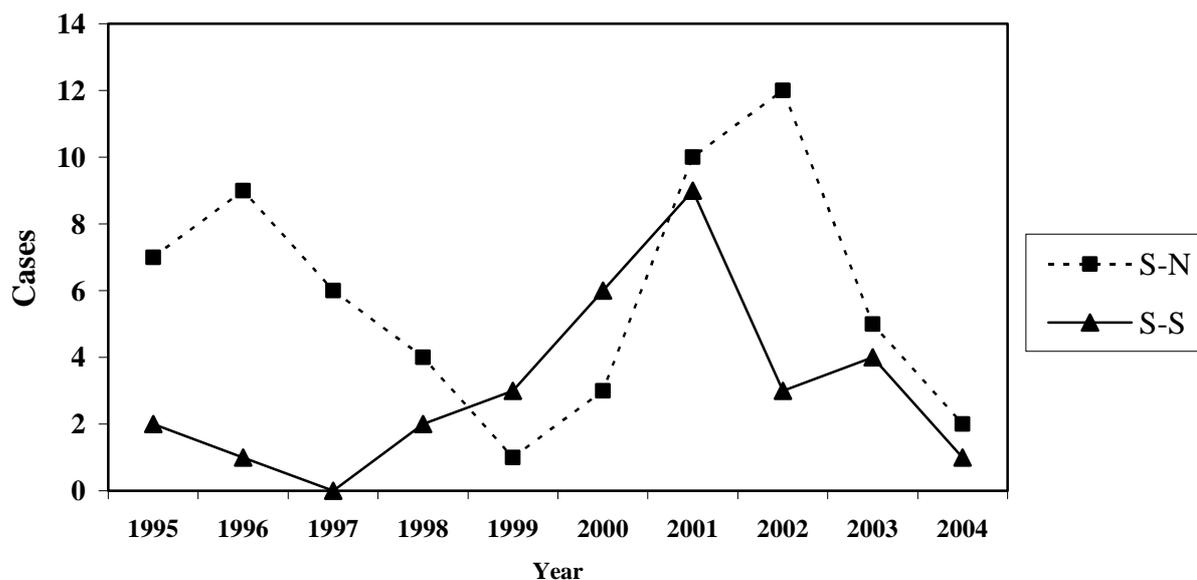
<sup>16</sup> *A Trade perspective. A country paper contributed by the Cambodian Strategy Team.* ITC, Executive Forum: Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned, Montreux, septembre 2004.

<sup>17</sup> CCI, *Statistical indicators for identifying trade potential in ASEAN, selected SAARC countries and China.* Projet de document de travail INT/W2/04, South-South Trade Promotion Programme, mars 2001.

<sup>18</sup> Margret Will & Dr. Antila Tanku, *Promoting exports from Albania. Recommendation for an Albanian export promotion strategy.* GTZ Office Tirana, 2002.

- 
- <sup>19</sup> *The essential elements of a successful national export strategy. A country paper contributed by the Kyrgyz Strategy Team.* ITC Executive Forum: Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned, Montreux, septembre 2004.
- <sup>20</sup> CCI, *Identifying export potential among selected Central Asian CIS member countries.* Working Document Project No. INT/W2/04, South-South Trade Promotion Unit. Division of Technical Cooperation Coordination, mai 2002.

**ANNEXE VI. EVOLUTION DES PLAINTES RELATIVES A DES OMC SOUMISES  
PAR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT**



Nombre de plaintes ----- Année

**S-N : Affaires de règlement de différends sud-nord; S-S: affaires de règlement de différends sud-sud.**

*Source:* OCDE, sur la base des registres du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC, à la date du 31/10/2004.

**ANNEXE VII. OBSTACLES NON TARIFAIRES RENCONTRES PAR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, TELS QU'ILS SONT PERCUS PAR LE SECTEUR PRIVE**

**A. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des OBT sur les principaux marchés de la zone OCDE et du monde**

Enquête Marché d'exportation	Inde (années 2004 et 2001 réunies)				Inde (2004)		
	Etats-Unis	UE	Japon	Australie		Mexique	Turquie
Série de données	Nombre indéterminé d'entreprises indiennes exportant une gamme étendue de produits						
Contingents tarifaires		Non-harmonisation des normes	Autorisation obligatoire	Rétention d'échantillons pour les contrôles SPS	Homologation	Restrictions quantitatives	Enregistrement de l'entreprise et des produits
Dédouanement		Règles et réglementations en matière d'étiquetage	Quotas d'importation	Quarantaine et procédure d'inspection	Législation douanière stricte	Licences d'importation	Enregistrement des produits seulement
Droits de douane et droits portuaires excessifs		Mesures SPS strictes	Procédures de quarantaine	Résidus de pesticides	Droits de douane	Droits antidumping	Homologation OMS-BPF
Interdictions d'importation		Mesures concernant les résidus de pesticides	Procédures administratives	Interdictions	Règles d'origine		Emballage et étiquetage
Embargo		Conditions sanitaires et d'hygiène	Normes et spécifications	Normes SPS	Normes/règlements techniques		Interdictions d'importation
Procédures d'homologation strictes		Essais et homologation	Etiquetage	Restrictions à l'importation	Procédures d'essai		Droits antidumping
Prescriptions en matière d'étiquetage		Restriction d'accès aux marchés	Procédures d'homologation strictes	Inspection sanitaire			Accords bilatéraux discriminatoires
Normes SPS strictes		Interdiction de certaines importations	Loi sur l'hygiène des aliments	Non-remboursement de la TVA			Inspection avant expédition
Différences dans les règles et réglementations publiques		Subventions	Loi sur les grandes surfaces commerciales				Questions relatives à l'environnement
Application extraterritoriale des lois			Normes				



### C. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Asie et du Pacifique

Enquête	Inde (2004)	Vietnam (1999)	Thaïlande(2001)	ANASE (date non précisée)
<b>Marché d'exportation</b>	Afrique, Asie, Amérique latine, pays baltes	Pays de l'ANASE	Asie et Pacifique	Pays de l'ANASE
<b>Série de données</b>	Nombre d'entreprises non précisé	31 entreprises vietnamiennes	Nombre de PME non précisé	331 entreprises (sur 2000 contactées)
	Légalisation des documents	Surtaxes douanières (« plus fortes » depuis 1996)	Concurrence accrue des autres pays de l'APEC (9.3)	Pratiques monopolistiques
	Enregistrement des importations	Taxe spéciale sur la consommation, impôts internes (plus élevés)	Absence de procédés de production fondés sur les technologies avancées (9.0)	Documentation commerciale et procédures douanières
	Monopole d'Etat	Contrôles des changes restrictifs (plus importants)	Absence d'investissement (8.0)	Autres prélèvements et taxes
	Prescriptions en matière d'étiquetage et d'emballage	Obligation de cession des devises (plus stricte)	Réglementations commerciales internationales (7.7)	Restrictions à l'importation
	Homologation et essais (délais, discrimination)	Quotas et interdictions (plus stricts)	Connaissance limitée des caractéristiques des marchés étrangers (7.5)	Licences/autorisations d'importation
	Délais d'attente et droits de douane	Formalités douanières spéciales (plus strictes)	Difficulté d'obtention d'une aide de l'Etat (6.6)	Normes et autres prescriptions techniques
	Inspection	Listes de prix minimum ("pratiquement sans changement depuis 1996)	Manque de ressources financières pour commercialiser des produits à l'étranger (6.5)	Classification douanière et évaluation en douane
	Restrictions à l'importation	Licences commerciales (« moins strictes » depuis 1996)	Obstacle linguistique (5.6)	
	Lourdes amendes	Mesures monopolistiques (moins importantes)	Politique gouvernementale de promotion des exportations inefficace/peu claire (6.3)	
	Règles sanitaires	Manque de clarté et changements fréquents dans la politique commerciale	Documentation compliquée pour l'exportation et l'expédition (5.4)	
	Accords commerciaux régionaux		Emballage inapproprié (5.2)	

**D. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Amérique du sud**

Enquête	MERCOSUR (2001-2000)			ALADI (2001)		Argentine (2002)
	Pays membres du MERCOSUR	Pays membres du MERCOSUR	Pays membres du MERCOSUR	Pays membres de l'ALADI		
<b>Marché d'exportation</b>						Brésil
<b>Entreprises ayant répondu</b>	82 entreprises argentines (sur 174 contactées)	412 entreprises brésiliennes (sur 4683 contactées)	33 entreprises uruguayennes (sur 52 contactées)	30 PME (sur 220 contactées)	1 entreprises exportant du riz et des produits laitiers	
	Mesures de contrôle quantitatif	Coûts d'assurance du fret(49% des entreprises)	Coûts de transport (surtout pour le transport ferroviaire)	Normes de produit: manque d'information (17 notifications)	Licences d'importation	
	Différences dans les taxes intérieures	Frais et droits de dédouanement (48%)	Droits de douane	Procédures douanières et administratives (12)	Normes de produit	
	Problèmes d'enregistrement des produits	Prescriptions en matière d'étiquetage (48%)	Inspection avant expédition	Mécanismes de financement et de paiement (11)	Prescriptions en matière d'étiquetage	
	Normes SPS rarement appliquées	Formalités douanières excessives (35%)	Prescriptions en matière d'étiquetage	Obstacles non tarifaires – non précisés (9)	Inspection avant expédition	
	Problèmes de recouvrement/encaissement des paiements	Inspection avant expédition (32%)	Licences d'importation	Concurrence dans le domaine des coûts et de la production (9)	Procédures douanières	
	Mesures de contrôle des prix	Prescriptions en matière d'inspection et d'essai (31%)	Procédures douanières	Transport : coût, fréquence, insécurité (9)	Marchés publics	
	Restrictions en matière de financement	Licences d'importation (23%)	Enregistrement des produits et des entreprises	Manque d'information sur les réglementations et les accords régionaux (7)	Obstacles administratifs	
	Délais d'attente à la douane	Enregistrement des produits (21%)	Règles d'origine	Mesures SPS et normes techniques hétérogènes (5)	Règlements techniques	
	Prescriptions en matière d'étiquetage	Homologation technique (19%)	Taxes intérieures	Asymétrie dans l'infrastructure physique et technologique (5)	Règles d'origine	
	Mesures monopolistiques	Impôts indirects (17%)		Instabilité politique et économique (1)	Enquêtes antidumping	
	Inspection	Enregistrement obligatoire des exportateurs 916%)		Normes de produit: manque d'information(17 notifications)		
	Règles d'origine	Réglementations relatives aux transports (15%)		Procédures douanière et administratives (12)		

### E. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Amérique centrale et des Caraïbes

Enquête	Amérique centrale (1999)	Communauté andine (2000)	Association des Etats des Caraïbes (2003)	CARICOM (2002)
<b>Marché d'exportation</b>	Pays du marché commun centraméricain	6 Etats membres de la Communauté andine (CA)	70% à destination du MCCA, de l'AEC, du MCCA, du G-3 (à l'exclusion du Mexique)	Pays de la Communauté des Caraïbes
<b>Entreprises ayant répondu</b>	45 entreprises industrielles guatémaltèques	118 entreprises de la CA	22 entreprises de l'AEC (sur 518 contactées)	Consultation générale du secteur privé et des autres acteurs
	Problèmes douaniers	Non précisé (29% des entreprises ayant répondu)	Connaissance limitée des marchés (59% évaluée comme connaissance limitée/très limitée)	Mesures paratarifaires (droits de douane, taxes intérieures, autres)
	Vol	Obstacles administratifs (18%)	Qualité et coût du transport local (45%)	Mesures de contrôle des prix (fixation administrative des prix)
	Différences juridiques et autres prescriptions	Règlements techniques (16%)	Coût du transport maritime international (41%)	Mesures financières
	Limitations dans l'octroi des licences	Procédures douanières (11%)	Détérioration des marchandises à la sortie des entrepôts (36%)	Systèmes de licences d'importation (automatiques et non automatiques)
	Problèmes locaux dans les autres pays (grèves, par exemple)	Application des réglementations de la CA (7%)	Fréquence des navires (32%)	Mesures de contrôle quantitatif (quotas et interdictions)
	Etat des routes	Différences dans les systèmes fiscaux (5%)	Coût du transport aérien international (32%)	Mesures monopolistiques (voies uniques d'importation)
	Factures d'importation spéciales exigées par certains pays	Contrôle des marchés de capitaux (5%)	Frais de courtage (32%)	Mesures techniques
	Evolution imprévues de la demande de consommation – faible demande	Réglementations concernant le transport de marchandises (5%)	Prescriptions en matière de documentation (28%)	Droits compensateurs
	Manque de professionnalisme des entreprises de transport	Restrictions imposées pour les marchés publics (5%)	Coût du transport terrestre international (28%)	
	Formalités excessives		Mobilisation du transport terrestre international (28%)	
	Concurrence des autres pays		Normes sanitaires (23%)	

**F. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises: préoccupations au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Afrique et du Moyen-Orient**

Enquête	SADC (2003)	COMESA (1999)	Maroc (2001)	MENA (2000)
<b>Marché d'exportation</b>	Pays membres du SADC	Pays membres du COMESA	Membres de l'Organisation sur la conférence islamique	9 marchés du Moyen-Orient et d'Afrique du nord (MENA)
<b>Entreprises ayant répondu</b>	238 entreprises sud-africaines (sur 2040 contactées)	Etudes réalisées en consultation avec le secteur privé	3 associations et 29 entreprises	250 entreprises (secteur manufacturier et services)
	Risque du crédit (pourcentage moyen 75%) Corruption (74%)	Difficultés d'obtention d'un passeport ou d'un visa Procédures de dédouanement pesantes et bureaucratiques (processus centralisé de dédouanement pour les Licences)	Règlements administratifs (12 pays) Evaluation en douane (10)	Droits de douane (note moyenne = 3.0) Taxes inférieures (6.0)
	Bureaucratie(70%)	Absence de standardisation de la documentation douanière	Procédures de dédouanement (9)	Dédouanement (2.5)
	Maint-d'œuvre – formation et productivité (65% et 64%, respectivement)	Inspection avant expédition	Inspection avant expédition (5)	Corruption dans le secteur public (2.4)
	Financement – administration et coût (64 et 62%. Respectivement) Taux d'intérêt (63%)	Insécurité du trafic de transit et taxes élevées pour le transit et le fret aérien Insuffisance de l'infrastructure physique et de communication Interdictions d'importation injustifiées	Subventions et aides publiques (4) Taxes additionnelles pour l'enregistrement des produits (4) Problèmes de taux de change (4)	Inspection, certification de la conformité (2.2) Réglementations relatives au transbordement (2.1) Restrictions de visas d'entrée pour les entreprises (1.8)
	Droits de douane et d'accise (61%)	Non harmonisation des limitations de charge à l'essieu Incohérence dans l'application des normes	Licences d'importation et déclaration préalable des importations Mesures SPS (3)	
	Taux de change – instabilité et contrôle (61%)	Non-acceptation des certificats d'origine	Procédures d'évaluation de la conformité (3) Risque pays (3)	
	Réglementations à la frontière & taxes à la frontière, quotas d'importation (60% chacun) Intervention de l'Etat & instabilité socio-politique (57% chacune) Incitations à l'exportation (44%)	Incohérence dans l'application des normes SPS Restrictions de change Obstacles linguistiques	Documentation additionnelle exigée (3) Problèmes avec les procédures douanières (3)	
	Marchés publics – obligations de contenu national (44%) Réglementations sanitaires et de sécurité (36%)			

### G. Faits saillants ressortant des enquêtes auprès des entreprises au sujet des ONT rencontrés dans les échanges entre pays en développement du sud-est de l'Europe

Enquête de la Commission européenne en Europe du sud-est (2004)						
Enquête	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans
<b>Marché d'exportation</b>	Albanie	Bosnie et Herzégovine	Bulgarie	Croatie	Macédoine	UNMIK/Kosovo
<b>pays ayant répondu</b>					République de Serbie et Monténégro	
	Quotas	Classification douanière	Prescriptions en matière de transport	Licences d'importation	Procédures douanières	Procédures et formalités douanières
	Evaluation de la conformité	Procédures d'essai (peu claires et longues)	Contingents tarifaires	Evaluation en douane et classification douanière	Protection de la production nationale par l'Etat	Marchés publics
	Licences d'importation	Normes SPS	Taxe d'environnement	Formalités de dédouanement	Procédures d'octroi des licences d'importation	Certificat d'origine
	Normes (étiquetage)	Règles d'origine	Vérification de l'origine des produits	Manque de coordination entre les autorités douanières	Examen sanitaire des produits	Régime de transport
		Droits et licences de transit	Procédures d'essai et laboratoires	Homologation SPS	Marchés publics	Taxes de transit et autres prélèvements à l'importation
		Licences d'importation	Surtaxes à l'importation	Non-application des normes de l'UE	Affectation arbitraire des quotas d'importation	Inspection SPS
		Prélèvements au titre de l'inspection sanitaire	Non-reconnaissance de la certification	Enregistrement	Droits de stationnement et de transit	Licences d'importation
		Taux discriminatoires des droits d'accise	Monopole de l'Etat	Règles d'origine		Droits à l'exportation
		Licences de transport		Interdictions d'importation		Droits élevés pour les transactions financières
		Fraude dans la certification		Péages routiers		Coûts de transport
		Taux de péage discriminatoire		Restrictions concernant les trajets de transport		Obligation de contenu national
				Vérification de la conformité des camions		Monopole du commerce d'Etat
						Interdictions d'importation

Note: les informations réunies dans les tableaux ci-dessus proviennent des questionnaires remplis par les entreprises, en plus des consultations générales organisées avec les acteurs commerciaux intéressés. Le tableau ci-dessus est une synthèse des mesures citées dans ces sources.