

Études de l'OCDE  
sur la politique commerciale



# Au-delà des tarifs

LE RÔLE DES OBSTACLES NON  
TARIFAIRES DANS LE COMMERCE  
MONDIAL





Études de l'OCDE sur la politique commerciale

# Au-delà des tarifs

LE RÔLE DES OBSTACLES NON TARIFAIRES  
DANS LE COMMERCE MONDIAL



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

# ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux, que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

*Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.*

Also available in English under the title:

## **Looking beyond Tariffs**

THE ROLE OF NON-TARIFF BARRIERS IN WORLD TRADE

© OCDE 2005

---

Toute reproduction, copie, transmission ou traduction de cette publication doit faire l'objet d'une autorisation écrite. Les demandes doivent être adressées aux Éditions OCDE [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org) ou par fax (33 1) 45 24 13 91. Les demandes d'autorisation de photocopie partielle doivent être adressées directement au Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France ([contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com)).

---

## *Avant-propos*

Les négociations commerciales qui se déroulent dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (PDD) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et dans diverses instances bilatérales et régionales offrent aux gouvernements du monde entier de nouvelles possibilités d'accroître la consommation et le bien-être en réduisant ou en limitant les distorsions dans les échanges internationaux.

Il s'agit de réduire encore ou de supprimer non seulement les droits de douane restants mais aussi les mesures non tarifaires (MNT) qui faussent les échanges internationaux et qui, d'un point de vue économique, peuvent être bien plus nocives que les droits de douane. En fait, les droits de douane ayant été abaissés notablement pour les échanges de produits non agricoles et étant devenus beaucoup moins importants, l'attention des négociateurs et des gouvernements se porte de plus en plus sur les obstacles non tarifaires (ONT).

L'évaluation des tendances dans le recours aux ONT et de leurs effets sur les échanges internationaux est l'une des tâches les plus importantes, mais aussi les plus difficiles sur le plan analytique, auxquelles sont confrontés les économistes et les autorités gouvernementales. En effet, l'éventail des mesures visant explicitement à barrer l'accès au marché pour les produits ou aboutissant au même résultat sans y être expressément destinées est large et la simple identification des principaux ONT n'est pas chose facile. Il est cependant indispensable de disposer de données complètes et exactes pour suivre efficacement l'utilisation des ONT et la limiter encore.

Le Comité des échanges de l'OCDE a toujours joué un rôle essentiel à l'appui des négociations commerciales multilatérales au GATT/à l'OMC grâce à ses analyses rigoureuses des questions débattues. En 2001, les membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, appelé « Programme de Doha pour le développement ». C'est dans la perspective du PDD et par souci de soutenir les travaux du Groupe de négociations sur l'accès au marché pour les produits non agricoles (NAMA) que le Comité des échanges a décidé d'entreprendre une série d'études en vue de recueillir et d'examiner les données disponibles sur les ONT et de voir quelles conclusions en tirer.

Le présent volume s'appuie sur ce programme de travail afin de faire part à un plus large public de l'analyse en cours et des conclusions tirées à ce jour. Les études, présentées en sept chapitres, ont pour but d'élargir notre base de connaissances en rassemblant et en examinant systématiquement les informations disponibles sur l'utilisation et la fréquence des ONT et en analysant de façon plus détaillée certains types particuliers de mesures. Elles recensent les récentes réformes de politique commerciale et exposent les problèmes qui subsistent, notamment de possibles lacunes dans les règles. Ces travaux mettent à jour et complètent les données existantes en vue de servir éventuellement aux analystes et aux décideurs gouvernementaux. La participation à des négociations commerciales requiert généralement un examen des politiques commerciales

nationales et la fixation d'objectifs et de priorités en vue de créer de nouvelles possibilités d'accès aux marchés étrangers. Ces études, espère-t-on, pourront servir de base pour l'établissement d'un programme d'action concernant les ONT et aider les pays à définir leur position pour les négociations internationales.

## REMERCIEMENTS

Les chapitres ont été rédigés par des personnes qui sont, ou étaient au moment de la rédaction, membres de la Direction des échanges de l'OCDE. L'ensemble du projet a été coordonné par Barbara Fliess.

De nombreuses personnes et organisations ont fourni des données et des informations pour la présente étude. Les auteurs des différents chapitres souhaiteraient donc, à titre personnel et collectivement, remercier de leurs contributions et leurs commentaires en particulier : le Secrétariat de la Communauté des Andes et le ministère du Commerce du Pérou (MINCETUR), l'Association des États des Caraïbes, la Commission européenne (le Programme Cards de l'UE pour les Balkans de l'Ouest), le ministère du Commerce de l'Inde, l'Organisation des États américains (OEA), le South Centre de Genève, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEALC), la Commission économique des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CEAP), l'Institut du commerce mondial, de nombreux membres du personnel du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce, le Centre du commerce international (CCI), ainsi que Daniel Bokobza de la Commission européenne (qui travaille maintenant à la Commission des finances de l'Assemblée nationale française), Werner Soontiens, de la Curtin University of Technology, Australie, et Arne Wiig, du Chr. Michelsen Institute, Norvège. Les auteurs sont aussi très reconnaissants des commentaires et des suggestions apportés par Anthony Kleitz, Didier Campion, d'autres collègues de l'OCDE et certains pays membres de l'OCDE.

## *Table des matières*

Liste des abréviations .....	7
Résumé .....	11
<i>Chapitre 1.</i> Vue d'ensemble des obstacles non tarifaires : Résultats des enquêtes auprès des entreprises .....	19
<i>Chapitre 2.</i> Les interdictions et les contingentements à l'exportation .....	61
<i>Chapitre 3.</i> Les licences d'importation non automatiques .....	111
<i>Chapitre 4.</i> Redevances et impositions douanières sur les importations .....	147
<i>Chapitre 5.</i> Les droits à l'exportation .....	199
<i>Chapitre 6.</i> Les restrictions à l'exportation .....	227
<i>Chapitre 7.</i> Obstacles non tarifaires touchant les pays en développement .....	255
Bibliographie .....	331





## *Liste des abréviations*

ACR	Accord commercial régional
ADI	Autres droits et impositions
AEC	Association des Etats des Caraïbes
AELE	Association européenne de libre-échange
AGOA	African Growth and Opportunity Act
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALC	Bureau pour l'Amérique latine et les Caraïbes
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Accord multifibres
AMPNA	Accès aux marchés pour les produits non agricoles
ANASE	Association des nations de l'Asie du sud-est
ANCREANZ	Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale
ASS	Afrique sub-saharienne
BDP	Balance des paiements
BID	Banque interaméricaine de développement
BM	Banque mondiale
c.a.f.	Coût, assurance, fret
CA	Communauté andine
CARICOM	Marché commun des Caraïbes
CBI	Initiative transfrontières
CCEP	Conseil de coopération économique du Pacifique
CCI	Centre du commerce international
CCLO	Centre consultatif sur la législation de l'OMC
CCM	Conseil du commerce des marchandises
CE	Commission européenne
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEI	Communauté des Etats indépendants

CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe
CT	Contingents tarifaires
CTCI	Classification type pour le commerce international
CU	Cycle d'Uruguay
DSU	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (OMC)
EDI	Échange de données informatisées
EPC	Examen des politiques commerciales
f.a.b.	Franco à bord
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
LVE	Limitation volontaire des exportations
MCCA	Marché commun centraméricain
MENA	Bureau pour le Moyen-Orient et l'Afrique du nord
MERCOSUR	Marché commun du sud
MRC	Mesures de réglementation commerciale
n.d.a.	non dénommé ailleurs
n.s.a.	Non spécifié ailleurs
NAMA	Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles
NPF	Nation la plus favorisée
OEA	Organisation des États américains
OECS	Organisation des États des Caraïbes orientales
OGM	Organisme génétiquement modifié
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONT	Obstacle non tarifaire
OTC	Obstacles techniques au commerce
PDD	Programme de Doha pour le développement
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
SADC	Southern African Development Community
SH	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises
SIECA	Secrétariat permanent du Traité général d'intégration économique de l'Amérique centrale

---

SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
TEC	Tarif extérieur commun
TI	Technologies de l'information
TRAINS	Système d'analyse et d'information sur le commerce
TSD	Traitement spécial et différencié
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UDAA	Union douanière d'Afrique australe
UDEAC	Union douanière et économique de l'Afrique centrale
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UN COMTRADE	Base de données statistiques sur les échanges de marchandises
US ITC	United States International Trade Commission
WITS	World Integrated Trade Solution



## Résumé

S'attaquer aux mesures qui restreignent ou faussent les échanges de produits non agricoles est un objectif central des cycles successifs de négociations du GATT depuis les années 60. C'est ainsi que certaines politiques ou mesures ont été supprimées tandis que l'utilisation de certaines autres est maintenant régie par des règles commerciales internationales de sorte qu'il n'est plus possible d'en faire un usage abusif. Ces avancées ont permis une intégration grandissante des marchés, et l'expansion des échanges par rapport au revenu mondial en est la manifestation la plus visible. Nous sommes pourtant bien loin d'une situation théorique de libre circulation des flux de produits et de services. Nombreux sont les exemples qui montrent que les mesures non tarifaires (MNT) demeurent des obstacles importants aux échanges de produits non agricoles, mais il n'y a pas de données relevées de façon systématique. A la différence des droits de douane, pour lesquels on dispose de bases de données qui permettent de mesurer et d'analyser facilement les évolutions, la notification générale des ONT n'est pas obligatoire.

Une des raisons de l'insuffisance des données dans le domaine des ONT est le fait que, comparés aux droits de douane, ces obstacles peuvent revêtir de multiples formes et que, souvent, ils manquent de transparence. Au sens le plus large, les ONT comprennent toutes les mesures autres que les droits de douane qui restreignent ou faussent d'une autre façon les flux d'échanges. A titre d'exemple, la CNUCED gère et met à jour régulièrement une base de données TRAINS (Trade Analysis and Information System) sur plus de 100 types différents d'ONT. Pourtant, cette liste n'est pas complète (elle ne contient, par exemple, que les mesures appliquées aux importations). Par ailleurs, dans la pratique, l'utilisation des mesures évolue au fil du temps et il en apparaît de nouveaux types.

Les questions de définition ne sont pas l'objet des études regroupées dans le présent volume. Il ne s'agit pas non plus d'établir une typologie, même si l'analyse des enquêtes auprès des entreprises qui est faite dans deux des études (chapitres 1 et 7) renseigne sur la diversité des procédures, réglementations et politiques qui, selon les exportateurs, entravent l'accès aux marchés étrangers, directement ou indirectement. Les résultats de ces analyses aideront peut-être à établir des taxinomies et des inventaires des ONT reflétant bien l'ampleur des problèmes commerciaux qui se posent dans le cadre actuel d'activité des entreprises.

Toute liste des ONT est forcément longue, et il n'existe pas encore de classification sur laquelle les spécialistes des échanges s'entendent de manière générale. Pour simplifier les choses aux fins de l'analyse, on peut distinguer les mesures à la frontière des mesures intérieures. Bien que ces dernières soient tout aussi préoccupantes, sinon plus, pour de nombreuses entreprises exportatrices, comme il ressort des analyses détaillées présentées aux chapitres 1 et 7, l'étude approfondie de types spécifiques d'ONT menée dans les chapitres 2 à 6 porte sur les mesures appliquées à la frontière.

Observe-t-on une recrudescence des ONT ? Quels sont ceux qui produisent les effets les plus importants ? Il serait très utile pour les responsables de l'action gouvernementale et les négociateurs d'avoir des réponses à ces questions et à d'autres, mais cela n'est pas simple.

Il est impossible de dire avec certitude si, globalement, le recours aux ONT décroît ou augmente. Ce qui semble évident, c'est que la réduction ou la suppression des droits à l'importation résultant de la libéralisation des échanges opérée dans le passé rend les ONT relativement plus visibles. Pour certains secteurs, les obstacles non tarifaires représentent aujourd'hui la principale forme d'intervention des pouvoirs publics dans les échanges. Par ailleurs, le fait qu'un plus grand nombre de litiges est soumis à l'Organe de règlement des différends de l'OMC semblerait indiquer que les problèmes posés par les ONT s'amplifient.

Même si seuls quelques ONT font l'objet d'une étude approfondie, l'analyse offre certaines observations intéressantes, attirant par exemple l'attention des gouvernements sur le fait que les obstacles au commerce ne se limitent pas forcément aux importations mais peuvent également prendre la forme de restrictions et d'autres mesures touchant les exportations.

Si la réduction des restrictions tarifaires et non tarifaires aux importations a été un objectif majeur dans les négociations passées sur l'accès aux marchés, les mesures visant les exportations sont abordées de façon moins systématique, si bien que les règles multilatérales régissant les droits et autres restrictions à l'exportation sont moins étoffées que dans le cas des importations.

Par ailleurs, l'analyse laisse penser que la façon dont les mesures à la frontière et les mesures intérieures sont appliquées ou administrées peut devenir un « obstacle de procédure aux échanges », qui mérite attention en soi. La manière d'appliquer les procédures de classification douanière, d'évaluation en douane et de dédouanement, la longueur ou la répétition des procédures d'agrément ou de certification des produits, ou même les pratiques restrictives du secteur privé tolérées par les pouvoirs publics peuvent influencer sur les échanges. A titre d'exemple, les contingents d'importation, les normes de produit et d'autres mesures touchant directement ou indirectement les échanges peuvent être conçus, appliqués ou mis en œuvre d'une façon arbitraire ou non transparente qui désavantage les producteurs étrangers. Ces aspects de procédure peuvent être source de difficultés additionnelles sur les marchés d'exportation. Les règles de l'OMC couvrant divers types d'ONT sont des dispositions plus ou moins détaillées visant à éviter, ou du moins à réduire au minimum, les effets négatifs des facteurs liés aux procédures. Pourtant, les exportateurs et les responsables gouvernementaux continuent de percevoir les obstacles de procédure comme des entraves majeures au commerce et espèrent voir les règles existantes s'améliorer encore.

L'utilisation des ONT évolue aussi. Avant le Cycle d'Uruguay, les contingents d'importation et autres restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation étaient très courants tant dans les pays développés que dans les pays en développement, touchant des produits tels que l'acier, les textiles et l'habillement, les chaussures, les machines et les automobiles. Comme le montrent les études figurant dans le présent volume, les pays ont, depuis, supprimé de nombreux quotas et systèmes non automatiques de licences d'importation, soit dans le cadre de leurs efforts unilatéraux de libéralisation, soit en application des obligations résultant du Cycle d'Uruguay. Cette évolution est confirmée par d'autres études, notamment des travaux antérieurs de l'OCDE indiquant que la fréquence et l'importance de restrictions quantitatives telles que les contingents d'importation et les accords d'autolimitation des exportations et les mesures de contrôle des prix dans les pays membres de l'OCDE ont généralement diminué au cours des deux décennies écoulées (OCDE, 1996).

En ce qui concerne les autres mesures, la situation est moins claire. Il est fort possible que le recours à d'autres types de mesures mentionnées dans les contributions au présent volume mais non étudiées dans le détail, comme les normes techniques et sanitaires, s'étende. C'est du moins l'impression que donnent les résultats des enquêtes au sujet des préoccupations des entreprises. Aujourd'hui, les exportateurs du monde entier s'inquiètent moins des mesures traditionnelles appliquées à la frontière, comme les licences d'importation et d'exportation, les quotas et les interdictions, que des difficultés causées par les normes de produit, les évaluations de la conformité et autres mesures intérieures en vigueur dans les pays importateurs. Ces préoccupations aident à expliquer les efforts considérables déployés par les négociateurs au cours du Cycle d'Uruguay pour renforcer les règles gouvernant l'utilisation de mesures techniques et sanitaires et phytosanitaires. A l'OCDE, les travaux menés sur les aspects de la réforme de la réglementation relatifs à l'ouverture des marchés dans les pays membres ont permis d'identifier les principes à mettre en œuvre pour que la réglementation intérieure atteigne efficacement ses objectifs tout en contribuant à assurer et à améliorer l'accès aux marchés (OCDE, 2003 ; Czaga, 2004).

Le fait que l'incidence des ONT sur les échanges et le bien-être économique n'est pas facile à mesurer contribue à la difficulté de l'analyse. Non seulement ces obstacles revêtent souvent des formes non transparentes, mais il faut aussi, dans l'analyse, voir si et comment ils sont liés à des objectifs autres que ceux de politique commerciale. Certains ONT servent des objectifs importants de réglementation et sont légitimes au regard des règles de l'OMC sous des conditions clairement définies même s'ils restreignent les échanges. Par exemple, les licences d'importation peuvent être utilisées pour contrôler l'importation de produits présentant des risques potentiels pour la santé. Les pays peuvent interdire l'importation de produits agricoles pour des raisons de sécurité des aliments ou imposer des normes d'étiquetage en réponse aux exigences des consommateurs en matière d'information. La question est de savoir si les gouvernements, en poursuivant leurs objectifs légitimes, limitent les importations plus qu'il n'est nécessaire. Selon les règles multilatérales, l'objectif n'est pas de supprimer ces mesures mais de faire en sorte qu'elles soient fixées à un niveau approprié pour atteindre des objectifs légitimes, avec une incidence minimum sur les échanges. Cependant, ces mesures qui sont généralement mises en place à des fins légitimes sont difficiles à évaluer.

En fin de compte, les problèmes que pose la détermination de l'incidence économique des ONT sont très différents de ceux que soulève l'utilisation des droits de douane. D'un point de vue commercial et économique, les effets des ONT dépendent pour beaucoup des circonstances précises de leur mise en œuvre. Pour comprendre l'effet d'une mesure particulière, il faut procéder à un examen au cas par cas. Cela déborde cependant le cadre des études contenues dans le présent volume.

Il est rappelé au lecteur que la fréquence d'un ONT n'est pas un bon indicateur de sa restrictivité pour les échanges. Il serait utile que les responsables gouvernementaux sachent quels types d'ONT sont les plus néfastes pour le commerce et le bien-être économique. Cela aiderait par exemple les négociateurs à fixer des priorités, mais c'est une question très difficile dans le cadre d'une analyse quantitative et elle n'est pas abordée dans la présente étude.

Il faut bien comprendre, cependant, que les coûts de la protection sous forme d'ONT – du point de vue des flux d'échanges, de l'affectation internationale des ressources et de l'efficacité de la production – peuvent être élevés. De plus, les économistes s'accordent généralement à penser que les ONT provoquent habituellement des restrictions et des

distorsions commerciales plus marquées que les droits de douane, notamment parce que leurs effets sur les prix sont beaucoup moins transparents.

Compte tenu des contraintes de données, les travaux exposés dans les sept chapitres du présent volume s'appuient sur diverses sources, et en particulier les Examens des politiques commerciales de l'OMC réalisés depuis 1995, qui permettent généralement d'identifier, par groupes généraux de produits, les différentes politiques, mesures ou pratiques utilisées dans les divers pays sur la base de critères économiques plutôt que juridiques (conformément aux règles de l'OMC), ainsi que les notifications soumises par les membres aux organes de l'OMC, les récentes recherches universitaires et les résultats des enquêtes menées auprès des entreprises. D'autres sources fournissent parfois des informations utiles. C'est le cas, par exemple, de l'étude sur les systèmes non automatiques d'octroi de licences d'importation, qui tient compte des débats de l'OMC sur la facilitation des échanges. L'étude des ONT intéressant les pays en développement, quant à elle, rassemble et analyse des données tirées des litiges soumis à l'OMC et à certains mécanismes régionaux de règlement des différends.

Afin de déterminer l'utilité des données recueillies dans le cadre des enquêtes auprès des entreprises pour identifier des ONT, le chapitre 1 rassemble et analyse de façon générale les résultats des études menées à partir des enquêtes en vue d'identifier les obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers perçus par les exportateurs dans divers pays et régions. Dans le cadre de ces enquêtes, il est généralement demandé aux entreprises de notifier les obstacles auxquels elles se heurtent sur les marchés étrangers.

Se fondant sur la fréquence des notifications des mêmes types d'obstacles dans le cadre de différentes enquêtes, ce chapitre note que les règlements techniques, les règles et procédures douanières et, dans une moindre mesure, les taxes ou redevances intérieures et les restrictions d'accès au marché liées à la concurrence préoccupent grandement les entreprises interrogées. D'une manière plus générale, les entreprises paraissent s'inquiéter davantage des mesures intérieures que des restrictions quantitatives à l'importation et des autres types traditionnels d'ONT. Par ailleurs, les problèmes perçus sont plutôt liés aux procédures ou aux règles administratives, une observation qui peut être utile pour les négociateurs commerciaux et les travaux futurs sur l'affinement des taxinomies existantes des obstacles non tarifaires.

Dans le chapitre 2, l'analyse de deux types de restrictions quantitatives à l'importation, à savoir les interdictions et les quotas, révèle que les mesures de limitation des volumes d'importation sont peu transparentes en comparaison à bien d'autres aspects du régime commercial qui sont régis par des disciplines multilatérales. Il serait par conséquent souhaitable de trouver des moyens de renforcer les règles et la mise en œuvre du système de notification de l'OMC dans ce domaine.

En général, parmi les pays en développement, les mesures de contingentement et d'interdiction appliquées pour des raisons économiques telles que les problèmes de balance des paiements et la protection sectorielle semblent reculer. En revanche, les interdictions motivées par des *raisons non économiques*, en vue surtout de préserver l'environnement et la santé et la sécurité humaines, sont en vigueur dans presque tous les pays et semblent se multiplier. La fréquence de ces mesures semble croître plus rapidement dans les pays développés ayant des réglementations sociales plus strictes.

Les interdictions d'importation jouent un rôle particulièrement important dans les échanges de certains biens de consommation et d'équipement d'occasion tels que les automobiles, les pièces détachées automobiles, les vêtements et les machines. Les



circonstances de l'application de ces mesures paraissent parfois peu claires et les questions qu'elles soulèvent laissent penser que c'est un domaine qui mérite de faire l'objet d'une étude approfondie et, si possible, d'être examiné dans le cadre des négociations commerciales internationales.

Lorsqu'elles sont décidées pour des raisons non économiques, les interdictions d'importation sont des solutions auxquelles les gouvernements recourent pour atteindre différents objectifs de réglementation sociale. Il faut certes reconnaître la souveraineté des pays en matière de réglementation. Cependant, les dirigeants devraient tenir compte des principes existants de bonne pratique réglementaire. Ils devraient étudier si les interdictions d'importations sont les meilleures solutions réglementaires ou s'il existe d'autres moyens plus favorables aux échanges permettant d'atteindre l'objectif principal de réglementation.

Le chapitre 3 porte sur l'utilisation, dans le secteur non agricole, de systèmes non automatiques d'octroi de licences d'importation qui peuvent être appliqués à diverses fins de réglementation économique et non économique. Le recours à ces dispositifs évolue et, avec les importantes réformes entreprises au fil des années, les problèmes qu'ils posent sont perçus différemment.

Les régimes de licences d'importation mis en œuvre pour des raisons économiques, c'est-à-dire dans l'intention première de protéger les producteurs nationaux de la concurrence internationale, n'existent pratiquement plus. En revanche, les systèmes de licences mis en place afin de respecter diverses réglementations concernant, entre autres choses, la sécurité nationale et la préservation de la santé, de la sécurité et de l'environnement sont largement utilisés tant dans les pays de l'OCDE que dans les pays non membres. C'est alors du point de vue du respect des aspects de procédure que la question de l'incidence de ces systèmes de licences sur les échanges se pose.

Bien que l'OMC ait établi des règles de grande portée dans le domaine des procédures d'octroi de licences, en particulier avec l'Accord sur les procédures de licences d'importation, les préoccupations exprimées par les entreprises semblent indiquer que les négociants rencontrent toujours des problèmes liés aux modalités de mise en œuvre et d'application des systèmes de licences. Indépendamment de la nécessité de respecter pleinement les engagements existants, il semble y avoir des domaines dans lesquels il serait peut-être justifié d'améliorer encore les disciplines en matière d'octroi de licences. Ici, il existe un lien étroit entre les licences d'importation et les discussions au sujet de la facilitation des échanges en cours dans le cadre du PDD et d'autres forums.

Comme l'indique le chapitre 4, diverses redevances et impositions douanières s'ajoutent aux droits de douane frappant les importations de marchandises. Cela alourdit notablement les coûts des échanges dans de nombreuses régions du monde. Les pays à revenu faible et intermédiaire, en particulier, prélèvent des droits *ad valorem* élevés qui peuvent avoir des effets négatifs sur les échanges sud-sud aussi bien que nord-sud.

Un examen plus approfondi montre que l'utilisation des redevances et impositions douanières a aussi évolué au fil du temps. L'application de surtaxes douanières et de droits de facturation consulaire a notablement reculé au cours des deux dernières décennies, alors que davantage de pays imposent aujourd'hui des redevances aux importateurs pour diverses opérations douanières. Dans la pratique, ces prélèvements, comme la plupart des autres types de redevances et d'impositions, sont, dans leur grande majorité, appliqués sur une base *ad valorem* et non sur la base du coût sous-jacent des

services fournis. Cela vaut tout autant pour les pays à revenu élevé que pour ceux qui sont moins riches.

Même si l'article VIII du GATT prévoit que les redevances et impositions douanières seront limitées au coût approximatif des services rendus, la fréquente application de taux *ad valorem* élevés semble indiquer qu'il serait utile d'établir des lignes directrices plus claires sur le mode de calcul de ces redevances et impositions, qui lèveraient certaines doutes quant à la légalité de leur application. En outre, une définition plus précise de ce que sont les « services » dont les coûts sont censés être reflétés dans les prélèvements lèverait aussi des incertitudes dans l'interprétation de l'article et conduirait potentiellement à une réduction des coûts des échanges.

Deux chapitres du présent volume invitent les responsables gouvernementaux et les négociateurs à prêter attention non seulement aux mesures appliquées aux importations à la frontière mais aussi aux mesures qui faussent les échanges à l'exportation. Les droits et les restrictions à l'exportation, définis au sens large, sont analysés de manière approfondie aux chapitres 5 et 6.

Il est indiqué au chapitre 5 que la question des droits à l'exportation a été soulevée ces dernières années au sein du NAMA et dans divers autres cadres de négociations commerciales. A ce jour, les règles de l'OMC en matière de droits à l'exportation ne sont pas clairement définies, et aucun membre n'a pour l'instant l'obligation d'inscrire sur sa liste les droits à l'exportation qu'il applique ni de les notifier à l'OMC. En revanche, de plus en plus d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux interdisent explicitement les droits à l'exportation et, récemment, les pays candidats à l'adhésion à l'OMC ont aussi fait certaines concessions à cet égard.

Sur la base des données disponibles, l'analyse de l'utilisation des droits à l'exportation révèle certaines évolutions. Par exemple, ces dispositifs sont appliqués principalement par les pays en développement et les pays les moins avancés, et les produits touchés sont les produits forestiers, les produits de la pêche, les produits minéraux et métalliques, les articles en cuir et en pelleterie et divers produits agricoles. Les deux principaux motifs d'utilisation des droits à l'exportation sont les recettes ainsi obtenues et le soutien des industries de transformation en aval. Une autre raison avancée est la protection de l'environnement ou la préservation des ressources naturelles. On observe une tendance à l'abolition des droits à l'exportation, notamment dans des contextes bilatéraux ou régionaux, qui montre que leurs effets de distorsion des échanges sont maintenant reconnus. Ce chapitre explique ces aspects et formule des observations sur les éléments à prendre en compte lors de l'élaboration éventuelle de règles en matière de droits à l'exportation.

Le chapitre 6 donne une vue d'ensemble des disciplines actuelles régissant les restrictions à l'exportations dans le cadre du GATT/de l'OMC, notamment la portée des exceptions. Il fait aussi le point de la situation concernant la mise en œuvre des obligations de notification des restrictions quantitatives.

Quelles sont les justifications données pour les exceptions ? Les règles de transparence existantes sont-elles suffisantes du point de vue de la prévisibilité et y a-t-il lieu de renforcer les disciplines dans ce domaine, sur une base horizontale ou sectorielle ? Ce sont là quelques-unes des questions qui sont abordées dans ce chapitre.

Des données disponibles fournies par l'Examen des politiques commerciales de l'OMC sur les prix minimums à l'exportation, les quotas, les interdictions, les licences d'exportations et d'autres types de restrictions à l'exportation, il ressort essentiellement

que l'un des principaux objectifs de ces mesures de restriction appliquées pour des raisons économiques est le soutien des branches d'activité en aval. La pelletterie et le cuir, les produits forestiers, certains produits minéraux et certains produits agricoles sont des secteurs où l'on trouve ces types de mesures.

Dans l'avenir, des disciplines concernant les restrictions à l'exportation pourraient prévoir des possibilités d'inscription sur les listes, des règles horizontales ou sectorielles et des mesures de transparence. Le processus d'adhésion à l'OMC fournit des références pour d'éventuelles disciplines, comme l'établissement de listes de certains produits et les exigences de notification. Dans les accords commerciaux régionaux, les disciplines existantes se conforment pour la plupart à la structure du GATT, en autorisant des exceptions du type de celles des articles XX et XXI relatives à l'interdiction générale des restrictions quantitatives. Des efforts ont cependant été déployés, notamment pour améliorer la transparence en définissant des règlements des exportations se justifiant dans les accords et leurs annexes ou dans les règlements ultérieurs.

Les pays en développement sont hautement tributaires des marchés des pays développés pour leurs exportations de marchandises, même si leurs échanges avec les autres pays en développement sont en expansion et deviennent de plus en plus dynamiques. Le chapitre 7 termine le présent volume par un examen et une analyse des données identifiant les obstacles non tarifaires qui intéressent les pays en développement dans leurs échanges avec les pays développés et, au plan régional, entre eux-mêmes.

Étant donné que la réduction ou la suppression des ONT figure dans le Programme de Doha pour le développement et est à l'étude dans diverses instances régionales et autres qui traitent de la libéralisation des échanges, le chapitre cherche à définir de possibles objectifs de négociation. Ses conclusions peuvent aussi contribuer aux débats sur les moyens de rendre plus efficace le traitement spécial et différencié, et aider à accroître la prise de conscience générale parmi les pays en développement des ONT qu'ils maintiennent eux-mêmes mais qui entravent leurs possibilités d'échanges les uns avec les autres.

Un examen des études existantes, des notifications au NAMA, des enquêtes auprès des entreprises et d'autres données disponibles révèle que certaines catégories d'ONT définies au sens large apparaissent régulièrement comme une 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) sont les principaux ONT rencontrés par les pays en développement. Pour ce qui concerne les échanges entre pays en développement, la fréquence des obstacles techniques est moins grande. Cependant, les procédures douanières et administratives figurent aussi en bonne place parmi les préoccupations exprimées pour toutes les séries de données analysées. Parmi les problèmes identifiés dans cette catégorie de mesures, on peut citer les difficultés liées aux procédures d'octroi de licences d'importation et aux règles d'origine, qui semblent plus répandues dans les échanges avec les autres pays en développement que dans le commerce avec les pays développés. Les mesures paratarifaires, comme les redevances et impositions frappant les importations, constituent aussi des obstacles de taille, en particulier pour les échanges intra régionaux entre pays en développement.

Du point de vue des problèmes spécifiques à certains produits, les animaux vivants et les produits connexes apparaissent comme une catégorie de produits – et, à l'intérieur de cette catégorie, les produits de la pêche – qui mérite une attention particulière en raison des mesures sanitaires et phytosanitaires et des problèmes douaniers qui sont notifiés.

Parmi les ONT signalés pour les machines et appareils électroniques, les OTC arrivent en tête. Il en va de même pour les produits pharmaceutiques. Les stratégies et programmes nationaux d'exportation examinés dans ce chapitre pour un échantillon de pays confirment que ces secteurs et produits intéressent hautement les pays en développement qui cherchent à accroître et à diversifier leurs exportations dans le moyen terme.

## *Références*

- OCDE (1996), *Indicateurs des barrières tarifaires et non tarifaires*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), « Intégration de l'ouverture des marchés dans le processus de réglementation : caractéristiques des pratiques observées dans les pays de l'OCDE », TD/TC/WP(2002)25/FINAL, 17 février.
- Czaga, Peter (2004) « Comprendre la relation entre la réforme de la réglementation et l'ouverture des marchés pour améliorer les performances économiques », Document de travail n° 9 de l'OCDE sur la politique commerciale, TD/TC/WP(2004)10/FINAL, 15 décembre.

## *Chapitre 1*

### **Vue d'ensemble des obstacles non tarifaires Résultats des enquêtes auprès des entreprises**

*par*

**Barbara Fliess**

Notre connaissance des ONT, des méthodes d'évaluation de leurs effets et de leur degré de restrictivité pour les échanges est insuffisante. La simple identification des principales mesures non tarifaires est une tâche difficile à laquelle les données recueillies dans le cadre d'enquêtes auprès des entreprises peuvent contribuer. Ce chapitre rassemble et analyse de manière générale les conclusions d'études fondées sur des enquêtes, qui aident à identifier les obstacles perçus par les exportateurs de divers pays et régions sur les marchés étrangers. Il examine par ailleurs le degré de similitude des types d'obstacles recensés lors de différentes enquêtes. Les domaines les plus préoccupants mis en évidence par de nombreuses enquêtes sont les mesures techniques, les règles et procédures douanières et, dans une moindre mesure, les taxes et redevances intérieures et les restrictions d'accès au marché liées à la concurrence.

## Introduction

Les travaux visant à donner une image complète et actuelle des obstacles non tarifaires (ONT) après le cycle d'Uruguay se heurtent à de sérieux obstacles. Notre connaissance actuelle de ces obstacles, tant sur le plan empirique que sur le plan conceptuel, est limitée et entravée par l'absence d'informations ou la mauvaise qualité des données disponibles détaillées et à jour sur divers obstacles commerciaux qui touchent les produits entrant sur des marchés étrangers.

En comparaison des droits de douane, pour lesquels il existe des bases de données quantitatives qui permettent de mesurer, d'analyser et de suivre aisément la fréquence, les niveaux de protection et leurs variations, l'identification des ONT, l'évaluation de leurs effets et l'obtention d'une vue d'ensemble à jour de ces obstacles après le cycle d'Uruguay se heurtent à des difficultés considérables. La série la plus complète de données sur les mesures commerciales mises en œuvre par les pouvoirs publics a été établie par la CNUCED dans le cadre du TRAINS (Trade Analysis and Information System) ; cet ensemble de données ne couvre cependant pas tous les pays ni tous les produits et la typologie des mesures ne rend compte que partiellement de la complexité des ONT aujourd'hui.

D'autres sources possibles d'information sur les ONT après le cycle d'Uruguay comprennent les rapports sur les obstacles au commerce publiés annuellement par l'UE, le Japon et les États-Unis. Ces rapports montrent généralement un éventail large d'ONT, couvrant des types très divers de mesures frontalières et intérieures ainsi que des pratiques en matière de procédures et d'administration. Ces travaux soulèvent aussi des problèmes méthodologiques. Néanmoins, le nombre d'enquêtes indépendantes menées auprès des entreprises continue de croître, donnant des indications sur ce que les négociants perçoivent comme les obstacles les plus importants à leur commerce. Bien que ces informations soient souvent difficiles à comparer et soient de qualité douteuse ou irrégulière (voir plus loin), elles donnent quand même une image de l'expérience du monde réel qui, à bien des égards, est plus parlante que les informations tirées des textes des réglementations publiques (comme dans le cas du TRAINS).

Ce chapitre présente ce que ces enquêtes et les analyses connexes révèlent au sujet des ONT. Plus précisément, il communique les résultats d'un ensemble de 23 études ou rapports établis sur la base des enquêtes. Consignés dans l'annexe, les résultats des enquêtes portent sur les ONT, même si le champ couvert par les différentes enquêtes varie et englobe parfois des obstacles tarifaires ou autres à l'exportation qui sont enracinés dans le cadre plus général dans lequel opèrent les entreprises (pour la méthodologie, voir l'annexe 1.A1 et pour des détails sur les diverses enquêtes, voir les annexes 1.A2-1.A4). Le compendium n'a pas la prétention d'être exhaustif. Les études portant sur un secteur particulier ou sur un ensemble restreint d'ONT ne sont pas examinées mais figurent dans la bibliographie, de même que certains documents de type "inventaires" qui contiennent des informations communiquées par les entreprises.

Après avoir noté quelques-unes des limites de la méthode d'enquête utilisée pour l'analyse des ONT et des conclusions de l'enquête présentées ici, le reste du présent chapitre examine de plus près les résultats. Plus précisément, il tente d'évaluer le degré de similitude des obstacles non tarifaires mentionnés dans le cadre d'enquêtes couvrant différentes régions du monde. Les enquêtes abordent habituellement de nombreuses questions. Les réponses utilisées dans l'analyse font suite à des questions demandant aux entreprises interrogées d'identifier ou de signaler les obstacles qu'elles rencontrent sur les

marchés étrangers. En raison de la comparabilité limitée des informations fournies dans le cadre des enquêtes, les résultats de la présente étude demeurent provisoires.

## Nature et limites des enquêtes auprès des entreprises

Les enquêtes constituent une approche plus systématique de l'identification des ONT que les observations ponctuelles ou les inventaires des obstacles au commerce établis à partir de diverses sources d'information. Les études rassemblées pour ce chapitre a été réalisée à l'aide de questionnaires et/ou d'entretiens destinés à recueillir les points de vues de représentants des entreprises, d'associations et, le cas échéant, d'autres entités. Dans quelques études (enquête de l'Argentine, par exemple), les données recueillies dans le cadre de l'enquête sont complétées par d'autres sources d'information telles que des publications des institutions internationales et des chambres de commerce.

La plupart des enquêtes examinées sont réalisées pour le compte d'autorités publiques, souvent en vue d'apporter des éléments pour l'élaboration d'une politique ou la négociation de priorités. Dans certains cas, les enquêtes permettent aussi de recueillir auprès des entreprises des idées au sujet d'une action publique recommandée (enquête de l'Alberta, par exemple) ou des avis au sujet de l'efficacité des mesures prises par les pouvoirs publics pour supprimer les obstacles (enquête du CEBP, par exemple).

Dans certaines des enquêtes, le marché d'exportation est défini comme étant le marché mondial (enquêtes de l'Alberta et de la Nouvelle-Zélande). D'autres études portent sur les marchés d'exportation régionaux en Asie, en Europe, dans les Amériques et en Afrique (enquêtes de l'ALADI, de l'UE et du Brésil, par exemple). Un petit nombre d'études portent sur les obstacles rencontrés dans des pays particuliers (enquête Chine/Japon/Corée et enquête finlandaise).

Dans le cadre des enquêtes, il est demandé aux personnes interrogées d'identifier, soit librement soit à l'aide d'une série de questions définies au préalable, les mesures ou politiques qui entravent l'accès de leur entreprise aux marchés étrangers. Les réponses sont ensuite utilisées pour classer les obstacles en fonction de leur fréquence. Les enquêtes dont les données montrent la fréquence de notification de chaque obstacle sont résumées à l'annexe 1.A2. Celles qui sont réalisées à l'aide d'autres types de paramètres pour décrire les obstacles, comme le nombre de lignes tarifaires affectées par des obstacles particuliers (enquêtes de l'Argentine et de l'ASEAN) ou des indices moyens d'importance (enquête du MENA, par exemple) sont présentées en annexe 1.A3. Une troisième série d'études, regroupées dans l'annexe 1.A4, a été réalisée à partir d'informations recueillies auprès des entreprises afin simplement d'énumérer et de décrire les différents types d'obstacles (enquêtes du Taipei chinois, de l'Inde et du Zimbabwe, par exemple).

Il faut garder présent à l'esprit le fait que les enquêtes sont des outils analytiques bruts et que leurs résultats ne sont pas forcément fiables ni exacts. Le degré de sophistication des méthodologies utilisées pour les enquêtes examinées ici varie et toutes les enquêtes ne sont pas aussi systématiques. La taille de l'échantillon et le choix des personnes interrogées ne sont pas toujours une garantie de rigueur et de pertinence des résultats.

Par ailleurs, les obstacles indiqués reflètent les jugements des personnes interrogées, qui peuvent être faussés de diverses manières. Par exemple, les entreprises peuvent exagérer leurs plaintes si elles savent que les informations recueillies seront utilisées par les pouvoirs publics. Elles peuvent aussi être réticentes à faire état de problèmes concernant certains marchés d'exportation de crainte que cela ne nuise à leurs activités et

à leurs intérêts commerciaux sur ces marchés ; cela explique peut-être pourquoi les entreprises répondant aux enquêtes décrivent parfois les obstacles sans préciser les marchés sur lesquels elles les rencontrent. De même, elles considéreront probablement comme injustifiée toute mesure qui a pour effet d'alourdir notablement leurs coûts. Elles ne font généralement pas de distinction entre les mesures qui sont autorisées en vertu des règles de l'OMC et celles qui ne le sont pas – les unes et les autres pouvant, bien entendu, être restrictives pour les échanges.

L'analyse des ONT sur la base d'enquêtes comporte aussi des limitations du point de vue de la collecte des données et de leur interprétation. Le comptage du nombre de réponses faisant état d'un obstacle ou indiquant que cet obstacle pose problème révèle la fréquence des cas où les entreprises perçoivent un obstacle. Cela ne mesure pas la gravité d'un obstacle du point de vue de ses effets sur les échanges. Les obstacles identifiés par un grand nombre d'entreprises ne sont donc pas forcément les plus restrictifs pour les échanges. Certaines enquêtes tentent d'évaluer le degré de restrictivité à l'aide d'autres indicateurs.

### **Quelques observations au sujet des résultats des enquêtes**

L'impression générale qui ressort des enquêtes est que les entreprises se sentent entravées dans leur accès aux marchés étrangers par un vaste ensemble d'obstacles non tarifaires et autres.

S'il est vrai que la réduction notable des droits de douane moyens opérée dans de nombreux pays au cours du demi-siècle écoulé a focalisé l'attention sur les ONT, dans certains cas les entreprises considèrent toujours les droits de douane comme des obstacles sur certains marchés, comme l'indique, par exemple, le rang élevé attribué aux droits de douane dans certaines des enquêtes portant à la fois sur les obstacles tarifaires et les ONT (enquêtes de l'ABAC/APEC, de la Suède et du MENA, par exemple).

En ce qui concerne les problèmes non tarifaires, il y a des différences de définition des ONT selon les enquêtes, ainsi que des différences de portée des obstacles figurant dans les questionnaires et les autres instruments utilisés dans les enquêtes. Les réponses indiquent que les restrictions quantitatives à l'importation et d'autres mesures non tarifaires « importantes » restent des sources de difficultés pour les exportateurs, mais il semble que les préoccupations soient beaucoup plus grandes au sujet des mesures intérieures. Cela n'a rien de surprenant eu égard à l'efficacité du cadre du système commercial multilatéral en matière de contrôle du recours aux formes les plus directes d'intervention dans le domaine des échanges. Il reste beaucoup à faire pour supprimer d'autres types d'obstacles à l'entrée sur les marchés, même sur les marchés régionaux déjà hautement intégrés, comme l'indiquent les résultats des enquêtes réalisées par l'UE et la Suède sur le Marché unique européen.

On observe aussi que les facteurs administratifs, procéduraux et institutionnels figurent en bonne place dans l'opinion des entreprises. Les résultats des enquêtes montrent largement que les exportateurs se sentent entravés par des obstacles moins directs et moins visibles, comme les procédures utilisées pour appliquer les politiques et réglementations commerciales et intérieures, les attitudes et le comportement des autorités chargées de la réglementation et des responsables de l'action gouvernementale, les pratiques administratives déplorables (corruption, discrimination) et la faiblesse des institutions nationales (système juridique et judiciaire, par exemple). L'enquête du CEBP porte plus précisément sur les « obstacles administratifs au commerce », mais des



obstacles de ce type sont signalés également dans bon nombre des autres enquêtes examinées ici.

Certaines autres font état de facteurs influant sur l'accès aux marchés étrangers, comme l'insuffisance des infrastructures ou le coût élevé de l'emprunt intérieur (enquêtes de l'ALADI et du Zimbabwe, par exemple), qui sont considérés comme des limitations à l'exportation s'exerçant dans le pays d'origine plutôt que comme des obstacles érigés sur les marchés étrangers.<sup>1</sup> Dans un petit nombre d'enquêtes, le champ couvert par les problèmes identifiés s'étend aux attitudes culturelles, aux langues, à l'éloignement par rapport aux marchés, aux coûts de production et à d'autres obstacles « naturels » affectant le cadre commercial d'une entreprise, qui ne sont normalement pas considérés comme des ONT (enquête Chine/Japon/Corée, par exemple).

## Analyse des obstacles le plus souvent cités

En raison de la diversité des données recueillies, les possibilités de comparaison des résultats des différentes enquêtes sont limitées. L'analyse transversale des enquêtes entreprise ici porte sur un sous-ensemble d'enquêtes et compare les obstacles qui y sont le plus fréquemment mentionnés. L'annexe 1.A1 décrit la méthodologie utilisée.

Après quelques modifications apportées à la terminologie afin d'assurer la cohérence des définitions, les cinq catégories d'obstacles le plus souvent citées sont répertoriées pour chaque enquête. Ces catégories sont présentées dans le tableau 1.1. Ces d'obstacles ayant été identifiés par bon nombre des entreprises interrogées, l'on peut supposer qu'ils représentent des problèmes réels pour les exportateurs.

Certaines catégories d'ONT apparaissent plus fréquemment que d'autres dans les différentes enquêtes. Cependant, selon la conception des enquêtes ou parce que les entreprises ne sont pas concernées, bon nombre des douze enquêtes ne couvrent pas certains types d'obstacles. Par conséquent, lorsqu'on compare, dans le tableau 1.1, les informations relatives aux catégories d'ONT telles qu'elles sont fournies par les différentes enquêtes, il faut examiner seulement les enquêtes dans lesquelles des réponses ont été données pour l'obstacle en question. Cela apparaît dans les chiffres du tableau 1.2, qui indiquent combien d'enquêtes, parmi les douze examinées, couvrent une catégorie particulière d'ONT et combien donnent un taux de réponse relativement élevé (qui place la catégorie en question parmi les cinq obstacles les plus fréquemment cités).

Les dix enquêtes mentionnant les *mesures techniques* et les sept mentionnant les *règles et procédures douanières* attribuent toutes un rang élevé à ces obstacles. Ils figurent toujours parmi les cinq catégories d'obstacles les plus fréquemment citées qui sont présentées dans le tableau 1.1. Lorsqu'elles sont mentionnées, les *taxes et redevances intérieures* et les *restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence* figurent souvent aussi parmi les cinq premiers obstacles. Bien que moins souvent citées, les *restrictions aux services en général* ont un rang élevé dans trois des cinq enquêtes dans lesquelles elles sont citées.

Le classement élevé assez régulièrement observé pour ces trois catégories d'obstacles ne se retrouve pas dans d'autres catégories d'ONT comme les pratiques en matière de marchés publics ou les subventions, même si elles sont mentionnées dans un nombre non négligeable d'enquêtes.

**Tableau 1.1. Préoccupations au sujet des ONT : catégories le plus souvent mentionnées par les entreprises lors des enquêtes**

<i>Enquête</i>					
Enquête de l'UE (2000) sur : le Marché unique européen	Enquête danoise (1997) sur : pays de l'UE, Norvège, Suisse, Hongrie, République tchèque, pays baltes, Pologne	Enquête suédoise (2000) sur 10 pays de l'UE ; marchés tiers		Enquête australienne (2000) <sup>1</sup> sur : Pourtour de l'Océan indien (18 pays de l'IOR-ARC + l'Égypte)	Enquête néo-zélandaise (2001) sur le marché mondial
<b>Catégories d'obstacles non tarifaires au commerce, par ordre d'importance</b>					
	<i>UE</i>		<i>Marchés tiers<sup>1</sup></i>		
Mesures techniques	Mesures techniques	Mesures techniques	Règles et procédures douanières	Règles et procédures douanières	Mesures techniques
Subventions	Procédures et administration (en général)	Restrictions aux services	Mesures techniques	Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	Règles et procédures douanières
Taxes et redevances intérieures	Réglementations locales en matière de commercialisation	Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	Restrictions aux services	Pratiques en matière de marchés publics	Restrictions quantitatives à l'importation
Mécanismes d'appel juridiques inadaptés	Taxes et redevances intérieures	Taxes et redevances intérieures	Restrictions à l'investissement	Restrictions à l'investissement	Réglementations ou coûts des transports
Aucune garantie juridique des contrats/transactions transfrontières		Pratiques en matière de marchés publics	Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	Mesures techniques	Taxes et redevances intérieures

<i>Enquête</i>					
Enquête du CEBP (1997) sur la région Asie-Pacifique	Enquête de l'ABAC/APEC (2000) <sup>1</sup> sur 21 pays de l'APEC	Enquête brésilienne (2001) sur : Argentine, Paraguay, Uruguay	Enquête chilienne (2000) sur : UE, Chine, Corée, États-Unis, Japon, Taipei chinois et 8 pays d'Amérique latine	Enquête de l'ALADI (2001) sur : pays de l'ALADI (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie et autres)	Enquête du Zimbabwe (1995) sur : marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA)
Restrictions à l'investissement	Règles et procédures douanières	Réglementations ou coûts des transports	Politiques d'importation (en particulier les systèmes de licences d'importation et les contingents d'importation)	Mesures techniques	Politique économique
<b>Catégories d'obstacles non tarifaires au commerce, par ordre d'importance</b>					
Procédures et administration (en général)	Procédures et administration (en général)	Règles et procédures douanières	Mesures techniques	Règles et procédures douanières	Absence de dispositif d'incitation à l'exportation
Restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre et des hommes d'affaires	Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	Mesures techniques	Restrictions aux services	Mécanismes financiers et de paiement	Aucune connaissance du marché régional
Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	Restrictions quantitatives à l'importation	Restrictions quantitatives à l'importation	Subventions	Obstacles non tarifaires (non précisés)	Règles et procédures douanières
Taxes et redevances intérieures	Mesures techniques	Taxes et redevances intérieures	Instruments de protection commerciale	Concurrence en matière de coûts et de production	Réglementations ou coûts des transports

Notes : Les droits de douane sont volontairement omis des listes présentées ici. De plus, lorsqu'une enquête ventile les mesures non tarifaires en plusieurs mesures connexes et appartenant à la même catégorie générale et indique des fréquences de réponse distinctes pour différentes mesures, c'est la mesure la plus fréquemment mentionnée qui a été retenue dans la liste et les mesures les moins souvent citées n'ont pas été prises en compte. De ce fait, les mesures indiquées dans ce tableau pour chaque enquête et leur rang peuvent différer de ceux de la série de données présentée en annexe.

1. La liste tient compte des réponses pour les ONT et pour les obstacles à la facilitation des échanges.

**Tableau 1.2. Catégories d'ONT les plus fréquemment citées dans les enquêtes**

Catégories d'ONT	Nombre d'enquêtes (sur 12)	
	qui couvrent la catégorie	qui font apparaître la catégorie parmi les 5 les plus fréquemment citées
Mesures techniques	10	10
Taxes et redevances intérieures	8	6
Règles et procédures douanières	7	7
Restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence	7	5
Restrictions quantitatives à l'importation	7 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>
Procédures et administration (en général)	7	3
Pratiques en matière de marchés publics	7	2
Subventions et aides publiques connexes	7	2
Restrictions ou exigences en matière d'investissement	6	3
Réglementations ou coûts des transports	6	3
Restrictions aux services (en général)	5	3
Restrictions à la mobilité des hommes d'affaires ou de la main-d'œuvre	4	1
Instruments de protection commerciale (droits antidumping/compensateurs, sauvegardes)	4	1
Réglementations locales en matière de commercialisation	2	1

*Note* : Les mesures qui suivent, classées à un rang élevé, ne sont pas indiquées dans ce tableau car elles n'ont été mentionnées que dans une seule enquête : mécanismes d'appel juridiques inadaptés ; absence de garantie juridique des contrats/transactions transfrontières ; mécanismes financiers et de paiement ; politique économique ; absence de dispositifs d'incitation à l'exportation ; aucune connaissance du marché régional ; concurrence en matière de coûts et de production ; et une référence générale aux obstacles non tarifaires.

1. Y compris l'enquête du Chili, qui utilise l'expression « politiques en matière d'importation », décrivant principalement les systèmes de licences d'importation non automatiques et les contingents d'importation.

Enfin, bien que les entreprises, dans près de la moitié des douze enquêtes, mentionnent des problèmes liés à la protection des droits de propriété intellectuelle et à des mesures financières et qu'un nombre moins important d'enquêtes révèlent l'existence de mesures de contrôle des prix, de prélèvements à l'importation et d'autres mesures paratarifaires, ces catégories d'obstacles ne figurent pas parmi les plus fréquemment citées.

## Préoccupations particulières concernant les types de mesures le plus fréquemment cités

Les catégories d'obstacles présentées dans le tableau 1.1 sont générales et ne révèlent pas les aspects ou problèmes particuliers qui préoccupent les entreprises. Afin d'en savoir davantage sur les caractéristiques spécifiques des obstacles, les dix enquêtes dans lesquelles les mesures techniques occupent un rang élevé ont été examinées pour ce qui

concerne les réponses spécifiques à ces mesures. Les résultats en sont présentés dans le tableau 1.3. De même, pour les enquêtes donnant un rang élevé aux procédures douanières, on a étudié le type de préoccupations évoquées, qui sont présentées dans le tableau 1.4.

**Tableau 1.3. Préoccupations et problèmes évoqués au sujet des mesures techniques**

Marchés (enquête)	Spécifications et normes	Procédures d'évaluation de la conformité	Principaux secteurs/industries mentionnés
Marché unique européen (UE)	•Coûts supplémentaires de mise en conformité des produits ou services avec les spécifications nationales	Procédures inhabituelles d'essai, de certification et d'agrément	Aucune information fournie
Pays de l'UE, Norvège, Suisse, Hongrie, République tchèque, Pologne, pays baltes (Danemark)	•Problèmes liés aux normes locales •Problèmes liés aux obligations de contenu et de conception	Problèmes liés aux procédures d'essai et de certification	Aucune information fournie
UE (Suède)	Obstacles techniques		Aucune information fournie
Marchés n'appartenant pas à l'UE (Suède)	Obstacles techniques, et plus particulièrement règles techniques contraignantes prenant la forme d'exigences concernant le produit ou de normes en matière d'essais, de certification et d'étiquetage		Pour le secteur non agricole seulement : machines et matériel électrique ; transports ; métaux non précieux et ouvrages en métaux non précieux
Pourtour de l'Océan indien (18 pays IOR-ARC + Égypte) (Australie)	ONT : •Étiquetage •Normes d'assurance qualité •Questions de quarantaine (pas d'autres détails)  OFE : •Aspects des besoins d'information des entreprises : respect des normes techniques ou de sécurité ; normes d'étiquetage OFE : •Aspects des normes, (harmonisation des normes sur les marchés d'exportation, transparence/cohérence des normes, coûts et retards dans les procédures d'essai ; essais multiples)	OFE : •Aspects des services de quarantaine (notamment le manque de transparence/cohérence des normes dans les services de quarantaine, les coûts et les retards)	Pour les secteurs primaire et manufacturier seulement <i>Étiquetage</i> : Textiles, habillement ou chaussures, produits alimentaires transformés. <i>Normes d'assurance qualité</i> : agriculture ; industries extractives ; produits alimentaires transformés. <i>Aspects des normes</i> : industries extractives ; produits alimentaires transformés ; automobile ; métaux et ouvrages en métaux. <i>Aspects des services de quarantaine</i> : agriculture ; industries extractives ; produits alimentaires transformés ; produits chimiques ou connexes ; automobile. <i>Aspects des besoins d'information des entreprises</i> : industries extractives, agriculture ; produits alimentaires transformés.
Mondial (Nouvelle-Zélande)	Principaux obstacles identifiés : •Normes en matière de certification des données et d'essais •Problèmes d'étiquetage, de marquage ou de conditionnement •Normes sanitaires et de sécurité des aliments •Application arbitraire des normes ou des procédures •Non-utilisation des normes internationales	•Retards d'obtention des agréments •Dépenses pour l'obtention des agréments •Non-reconnaissance des résultats des essais réalisés à l'étranger •Restrictions de quarantaine fondées sur des bases non scientifiques	<i>Obstacles liés aux normes et aux procédures de certification</i> : produits alimentaires et boissons  <i>Normes sanitaires et de sécurité des aliments</i> : produits alimentaires et boissons.  <i>Restrictions de quarantaine fondées sur des bases non scientifiques</i> : produits forestiers ; produits primaires ; produits alimentaires et boissons.
21 pays de l'APEC (ABAC/APEC)	Problèmes liés aux normes pour le secteur manufacturier (classés dans l'enquête par ordre décroissant de gravité) : •Réglementations trop complexes en matière de normes •Manque de transparence des normes •Normes nationales différentes	•Retards dans les essais ou les autorisations •Coût des procédures d'essai •Absence de programmes de formation sur les normes •Nécessité d'essais multiples	Aucune information fournie

**Tableau 1.3. Préoccupations et problèmes évoqués au sujet des mesures techniques (suite)**

Marchés (enquête)	Spécifications et normes	Procédures d'évaluation de la conformité	Principaux secteurs/industries mentionnés
Argentine, Paraguay, Uruguay (Brésil)	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Normes d'étiquetage</li> <li>•Normes d'inspection et d'essai</li> <li>•Normes sanitaires et phytosanitaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Certification technique</li> <li>•Inspection avant expédition</li> <li>•Enregistrement des produits</li> <li>•Obligations d'enregistrement de l'exportateur</li> </ul>	<i>Normes d'étiquetage</i> : chaussures ; habillement, viande. <i>Inspection et essais</i> : Textiles, chaussures ; matériel électrique ; viande. <i>Normes sanitaires et phytosanitaires</i> : Viande ; autres produits alimentaires. <i>Certification technique</i> : Chaussures ; matériel électrique ; minéraux d'extraction. <i>Inspection avant expédition</i> : Produits en matière plastique ; matériel électrique, textiles ; viande ; chaussures. <i>Enregistrement des produits</i> : Chaussures ; viande. <i>Enregistrement de l'exportateur</i> : Viande ; chaussures Aucune information fournie
UE, , Chine, Corée, Japon, Etats-Unis, Taipei chinois et 8 pays d'Amérique latine (Chili)	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Disparité des normes de qualité pour les produits nationaux et importés</li> <li>•Réglementations sanitaires telles que les obligations de vaccination</li> <li>•Réglementations coûteuses applicables au poisson et aux produits de la mer</li> </ul>		Aucune information fournie
Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay (ALADI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Normes relatives aux produits : manque d'information au sujet des normes</li> <li>•Normes sanitaires et phytosanitaires et mesures techniques hétérogènes</li> </ul>		Aucune information fournie

*Note* : Les enquêtes qui ne mentionnent pas cette catégorie (CEBP, Zimbabwe) ne sont pas présentées dans le tableau.

1. Selon la fréquence du mécontentement exprimé par les entreprises interrogées.

Comme le montrent ces tableaux, le niveau de détail dans la description varie sensiblement. Pour les mesures techniques, les réponses à l'enquête révèlent que les entreprises sont préoccupées au sujet des spécifications techniques ou des normes ainsi qu'au sujet des procédures d'évaluation de la conformité. Par ailleurs, les références faites au manque de transparence, au manque d'information et aux retards semblent indiquer que, tant pour les mesures techniques que pour les règles et procédures douanières, des facteurs procéduraux et administratifs contribuent aux difficultés dont les entreprises font état. Il arrive que des secteurs ou industries particuliers soient mentionnés mais la plupart des enquêtes révèlent très peu de choses au sujet des produits les plus touchés par ces deux catégories d'ONT et, partant, au sujet de la valeur des échanges concernés.

Tableau 1.4. Problèmes et préoccupations notifiés en ce qui concerne les règles et procédures douanières

Marchés (enquête)	Règles et procédures douanières	Principaux secteurs/industries mentionnés
Marchés n'appartenant pas à l'UE (Suède)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trop de documentation exigée</li> <li>• Procédures trop longues</li> <li>• Manque de prévisibilité</li> </ul>	Machines et matériel électrique ; métaux non précieux et ouvrages en métaux non précieux ; transports. Ces 3 catégories de produits couvrent environ 75 pour cent de l'ensemble des notifications dans ce domaine.
Pourtour de l'Océan indien (18 pays IOR-ARC + Égypte) (Australie)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lenteur des procédures de dédouanement</li> <li>• Aspects des services douaniers : <ul style="list-style-type: none"> <li>– absence d'harmonisation et de simplification des procédures de dédouanement ;</li> <li>– obligation de produire des documents sur support papier et/ou impossibilité d'utiliser les moyens de communication électroniques dans les services douaniers ;</li> <li>– manque de cohérence et de transparence des décisions dans les services douaniers</li> </ul> </li> </ul>	<i>Lenteur des procédures de dédouanement</i> : Produits alimentaires transformés ; machines, matériel électrique ou équipements de communication ; automobiles ; industries extractives.  <i>Aspects des services douaniers</i> : industries extractives ; produits alimentaires transformés ; produits chimiques ou connexes ; textiles, habillement ou chaussures ; automobiles.
Mondial (Nouvelle-Zélande)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principaux obstacles liés aux classifications douanières et aux procédures de dédouanement : <ul style="list-style-type: none"> <li>– application arbitraire des règles ;</li> <li>– erreurs de classification des produits ou de l'origine des produits ;</li> <li>– exigences en matière d'informations et de documentation ;</li> <li>– information insuffisante au sujet des prescriptions</li> <li>– retards dus à l'absence d'automatisation</li> <li>– paiements supplémentaires irréguliers pour l'obtention du dédouanement</li> </ul> </li> </ul>	Aucune information fournie
21 APEC économies (ABAC/APEC)	<p>Problèmes pour le secteur manufacturier (classés dans l'enquête par ordre décroissant de gravité) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réglementations douanières trop complexes</li> <li>• Manque d'information sur la législation douanière, les réglementations, les directives administratives et les règlements</li> <li>• Problèmes avec le mécanisme d'appel des décisions douanières</li> <li>• Pas d'harmonisation des procédures douanières avec celles des pays partenaires</li> <li>• Les autorités douanières ne protègent pas les DPI à la frontière</li> <li>• Problèmes d'évaluation des marchandises</li> <li>• Problèmes avec l'importation temporaire de marchandises</li> </ul>	Aucune information fournie
Argentine, Paraguay, Uruguay (Brésil)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droits et taxes de dédouanement</li> <li>• Frais de dédouanement</li> <li>• Procédure douanière excessive</li> </ul>	<i>Frais de dédouanement</i> : chaussures ; métaux non ferreux ; matériel électrique ; machines et tracteurs. <i>Procédures douanières excessives</i> : chaussures ; matériel électrique, viande.
Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay (ALADI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procédures douanières et bureaucratiques</li> </ul>	Aucune information fournie
Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA) (Zimbabwe)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Blocages administratifs à la frontière, dus à un raccourcissement de la journée de travail, à un manque d'efficacité, à des pannes du matériel, à une pénurie de formulaires spéciaux pour la documentation et aux exigences en matière de documents et aux taxes de transit.</li> </ul>	Aucune information fournie

*Note* : Les enquêtes dans lesquelles cet obstacle n'est pas mentionné (UE, Danemark, Suède [concernant le Marché unique européen], Chili) ne sont pas présentées dans ce tableau.

Il n'a pas été tenté ici de voir ce que les enquêtes auprès des entreprises révèlent au sujet de l'incidence sur les échanges des obstacles non tarifaires identifiés. Certaines des enquêtes examinées visent à recueillir des données sur l'incidence ou le coût de ces obstacles. Dans certaines, il est demandé aux personnes interrogées d'évaluer sur une échelle l'« importance » ou la « restrictivité » d'un obstacle ou le « coût » ou la « difficulté » subis pour surmonter un obstacle (enquête Chine/Japon/Corée et enquête du MENA, par exemple, et données supplémentaires non présentées ici dans les enquêtes de la Nouvelle-Zélande et de l'ABAC/APEC). Un autre indicateur de l'ampleur relative des obstacles cités dans l'enquête de l'UE fait apparaître les taux de fréquence relative en regard des taux de satisfaction des entreprises. Rares sont les enquêtes qui vont plus loin et demandent aux entreprises d'estimer, du point de vue des coûts, l'effet qu'un ONT produit sur l'activité des négociants. Dans l'étude du CEBP, il est demandé aux personnes interrogées de quantifier les coûts d'exploitation occasionnés par l'ensemble des obstacles dits « administratifs » aux échanges et d'estimer la variation des bénéfices en cas de suppression de la totalité des obstacles administratifs au commerce (OAC). Dans l'enquête du MENA, il était demandé aux entreprises de quantifier aussi les coûts administratifs du point de vue du nombre d'heures et de jours de travail, et les contraintes informelles telles que les paiements irréguliers aux agents des douanes et du fisc.

Les difficultés inhérentes à ce genre d'évaluation tiennent souvent au fait que les personnes interrogées ne trouvent pas toujours facile de noter des degrés sur une échelle et qu'elles ont rarement sous la main le type d'estimations des coûts qui leur est demandé. Les questions posées et les méthodes de classement employées différant d'une enquête à l'autre, les données ne sont pas directement comparables.

## Conclusions

Il ressort clairement de l'examen ci-dessus des études réalisées à partir d'enquêtes que les entreprises ont l'impression que de nombreux obstacles non tarifaires entravent leur accès aux marchés étrangers. Les diverses enquêtes réalisées auprès du secteur privé rendent bien compte des types de contraintes rencontrées par les entreprises exportatrices d'une région ou d'un pays particulier. L'analyse transversale fait ressortir la dimension mondiale des obstacles lorsque des enquêtes différentes menées dans différentes parties du monde révèlent toutes que ces obstacles sont assez souvent mentionnés par les entreprises interrogées. Plus précisément, certaines préoccupations des entreprises semblent largement partagées dans les différents pays et régions.

## Note

1. Les enquêtes visant à recueillir des informations concernant les obstacles à l'exportation dans le pays d'origine ne sont pas prises en compte dans le présent examen. Pour un examen des études portant sur cette catégorie d'obstacles, voir, par exemple, Moïni (1997).

## *Annexe 1.A1*

### **Note relative à la méthodologie**

En ce qui concerne le choix des enquêtes prises en compte pour l'analyse transversale, seules sont retenues celles qui couvrent un éventail suffisant d'obstacles, qui examinent des marchés d'exportation régionaux ou mondiaux et qui classent les obstacles en fonction d'une mesure de la fréquence des réponses. Les douze enquêtes, qui, au total, couvrent un grand nombre de marchés d'exportation représentant la plupart des régions géographiques du monde, ont été choisies à partir des documents présentés en annexe 1.A2. Les enquêtes visant à identifier les obstacles pour des marchés d'exportation considérés isolément ont été exclues, ce qui a été le cas pour l'enquête finlandaise figurant dans ladite annexe. L'enquête de l'Alberta a été aussi omise parce que la série d'obstacles étudiés est limitée et le nombre d'entreprises interrogées varie selon les questions.

Ont été exclues de l'analyse transversale toutes les enquêtes figurant à l'annexe 1.A4 car elles utilisent des paramètres différents pour classer les obstacles, ainsi que les enquêtes résumées dans cette même annexe, qui n'appliquent pas de méthodologie de classement.

Il n'a pas été tenté de contrôler la taille des échantillons ou la représentativité sectorielle des entreprises interrogées (dans certaines enquêtes, il s'agit de producteurs de biens et de services et les résultats des enquêtes ne sont pas ventilés par secteur) car cela aurait réduit encore la série d'enquêtes.

Les résultats des enquêtes sont difficilement comparables aussi du fait que dans certaines, il est demandé aux personnes interrogées d'évaluer séparément les différentes mesures ou les différents aspects d'une mesure appartenant à une catégorie d'ONT alors que d'autres portent sur des domaines généraux de l'action gouvernementale. Par conséquent, les mesures ou les problèmes mentionnés par les treize enquêtes ont été convertis ici, en tant que de besoin, en catégories générales d'ONT correspondantes. Par exemple :

- Lorsqu'il a été mentionné des réglementations sanitaires et phytosanitaires, des normes et des réglementations industrielles et de sécurité, des réglementations en matière de conditionnement ou d'étiquetage, ces mesures ont été redéfinies comme mesures techniques.
- Lorsqu'il a été mentionné des problèmes d'évaluation en douane, de classification et de dédouanement et d'inspection avant expédition, ces mesures ont été classées comme *règles et procédures douanières*.
- Les problèmes de taxes intérieures sur les ventes, d'accises ou d'autres types de taxes ou de redevances ont été classés comme *taxes ou redevances intérieures*.



- La catégorie des *restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence* comprend les mesures commerciales monopolistiques (comme le commerce d'État), les restrictions à la distribution et les pratiques commerciales restrictives.
- Les *restrictions quantitatives à l'importation* désignent les contingents d'importation, les interdictions d'importation, les systèmes de licences d'importation et les limitations volontaires des exportations.
- Les *réglementations ou coûts des transports* regroupent les obligations, les procédures ou les coûts concernant la manutention des marchandises, l'utilisation des ports, l'assurance maritime et la logistique.

Dans la mesure du possible, les catégories sont définies et les obstacles identifiés lors des enquêtes sont convertis à l'aide de la classification de la base de données TRAINS de la CNUCED. Certains types d'obstacles (principalement économiques) ont été laissés tels quels parce qu'il était difficile de déterminer dans quelle catégorie générale les regrouper.

Une règle simple a été appliquée pour classer les catégories en fonction de leur fréquence d'apparition dans les résultats des différentes enquêtes concernant différents types de mesures ou de problèmes. Lorsque des enquêtes mentionnent plusieurs obstacles parmi les cinq premiers de la même catégorie d'ONT, l'obstacle le plus fréquemment cité a été retenu pour figurer dans la liste des cinq catégories les plus souvent mentionnées. Les obstacles ayant un rang moins élevé n'ont pas été pris en compte car aucune méthode n'a été trouvée pour convertir les résultats des enquêtes en les pondérant par le nombre et le classement relatif des différents obstacles appartenant à la même catégorie. De ce fait, les cinq premières catégories présentées dans le tableau 1.1 ne sont pas toujours identiques aux cinq premiers obstacles (non convertis) identifiés dans une enquête mais elles contiennent parfois des obstacles de rang moins élevé cités dans l'enquête. Les droits de douane ont aussi été exclus du classement des catégories. Le rang des catégories indiquées dans le tableau 1.1 est donc approximatif. Par ailleurs, les obstacles et le classement présentés dans le tableau 1.1 peuvent être affectés par la couverture du secteur des services, ainsi que des biens, dans certaines des enquêtes. Cela peut accroître la fréquence de notification d'un obstacle et donner un rang plus élevé à des catégories telles que les mesures techniques, les restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence ou les restrictions à l'investissement.

Néanmoins, bien que les enquêtes soient différentes à bien des égards, le fait que certaines catégories particulières d'obstacles soient classées régulièrement à un rang élevé reflète un haut degré de convergence de vues parmi les entreprises, ce qui montre bien que ces obstacles sont un problème majeur pour les entreprises du monde entier.

## Annexe I.A.2

# ENQUÊTES UTILISANT LA FRÉQUENCE DES RÉPONSES POUR INVENTORIER LES OBSTACLES

### Enquête de l'UE (2000)

<b>I. Informations générales</b>		
Titre de l'enquête	Tableau d'affichage du marché intérieur	
Auteur de l'enquête	Commission européenne	
Marché(s) d'exportation	Marché unique de l'UE	
Séries de données	Enquêtes (sous forme d'entretiens) auprès de 3 240 responsables d'entreprises dans les secteurs des services, de la distribution, des industries manufacturières et de la construction	
Présentation de l'enquête	Questions précises	
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	16 mesures intérieures	
Mesures/méthodologie de classement	Nombre de réponses (%) notifiant un obstacle, indice de satisfaction des entreprises ou degré de satisfaction de entreprises au sujet du marché interne	
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisées	
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet	
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>		
1 Coûts additionnels supportés pour rendre les produits ou services conformes aux spécifications nationales (33 %)	7 Absence de garantie juridique dans les contrats/transactions transfrontières (23 %)	13 Difficultés d'affectation temporaire de personnel à l'étranger (13 %)
2 Procédures inhabituelles d'essai, de certification ou d'approbation (31 %)	8 Restrictions d'accès aux marchés : existence de réseaux exclusifs (20 %)	14 Obligation d'établir une succursale dans un autre État membre (13 %)
3 Aides publiques favorisant les concurrents (subventions ou allègements fiscaux) (27 %)	9 Absence de protection contre le piratage et la contrefaçon (18 %)	15 Autres obstacles législatifs ou réglementaires (10 %)
4 Difficultés liées aux systèmes et procédures de TVA (26 %)	10 Montages financiers coûteux pour les transactions transfrontières (18 %)	16 Interdiction de commercialiser un produit/service commercialisé légalement dans un autre État membre (9 %)
5 Mécanismes d'appel juridique inadaptés (ruptures de contrat) (24 %)	11 Pratiques discriminatoires des autorités chargées de l'adjudication des marchés publics (16 %)	
6 Traitement fiscal discriminatoire des opérations (24 %)	12 Droits ou licences exigés entre les mains des concurrents locaux (13 %)	

## Enquête du Danemark (1997)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Handelshindringer for Dansk Eksport
Auteur de l'enquête	Gallup Research Institute, Oxford Research & Ronne & Lundgren
Marché(s) d'exportation	Pays de l'UE et Norvège, Suisse, Hongrie, République tchèque, États baltes, Pologne
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 600 exportateurs (sur 2 000 contactés)
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	12 mesures intérieures
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises (%) déclarant avoir rencontré l'obstacle, et aussi coefficient de probabilité d'apparition en l'espace d'un an
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Transports (y compris les chantiers navals), bâtiment et construction, matériel électronique, alimentation, produits chimiques
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1	Normes de produit (56 % des entreprises). Parmi ces entreprises, 40 % ont rencontré des problèmes liés à l'essai et à la certification, 35 % des problèmes liés aux normes locales, 25 % des problèmes liés aux prescriptions en matière de contenu et de conception, et 1 % d'autres problèmes.
2	Administration et bureaucratie (19 % des entreprises). Parmi ces entreprises, 40 % se sont heurtées à des procédures peu claires et compliquées, 20 % à des procédures lentes et à des délais d'attente, 20 % à des problèmes liés à la représentation locale, 20 % à d'autres problèmes.
3	Commercialisation (15 % des entreprises). Parmi ces entreprises, 50 % ont rencontré des problèmes liés aux marques locales et aux déclarations, 25 % des problèmes liés aux prescriptions en matière de traduction et de langue, et 25 % des problèmes liés à des contraintes locales concernant l'application/l'utilisation des produits.
4	Discriminations du point de vue de la TVA et des taxes (10 % des entreprises). Parmi ces entreprises, 33 % ont été confrontées à des taxes plus élevées pour les produits étrangers que pour les produits locaux, 33 % ont rencontré des problèmes liés au paiement et au remboursement de la TVA, et 33 % ont eu à payer des taxes spéciales pour obtenir une autorisation.

### Enquêtes de la Suède (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Obstacles aux échanges rencontrés par les entreprises suédoises sur le marché unique et dans les pays tiers
Auteur de l'enquête	Conseil national du commerce ( <i>Kommerskollegium</i> ), pour le compte du ministère des Affaires étrangères de la Suède
Marché(s) d'exportation	(1) 10 pays de l'UE et (2) reste du monde (marchés tiers)
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 189 exportateurs suédois de produits non agricoles
Présentation de l'enquête	Liste préétablie de nombreux obstacles, dressée avec la coopération d'un groupe de référence de représentants des entreprises
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Gamme étendue de mesures tarifaires et non tarifaires
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisées
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises notifiant un obstacle (cas où les entreprises décrivent un obstacle comme étant de moyenne ou haute importance) ; et degré d'importance (« élevé » ou « moyen »)
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
<i>UE</i>	<i>Marchés tiers</i>
1 Obstacles techniques (28 cas)	1 Procédures douanières (111 cas). Parmi ces obstacles, 64 % ont été perçus comme étant très importants. Type de problème le plus courant : trop de documentation exigée (47 cas, soit 42 %) ; procédures trop longues (34 cas, soit 31 %) ; et manque de prévisibilité (30 cas, soit 27 %).
2 Restrictions aux services (16 cas)	2 Obstacles techniques (99 cas). Parmi ces obstacles, 41 ont été perçus comme étant très importants. Type de problème le plus courant : règlements techniques contraignants prenant la forme de prescriptions concernant le produit, les essais, la certification et l'étiquetage (69 cas, soit 70 %).
3 Problèmes de concurrence (6 cas)	3 Restrictions aux échanges de services (84 cas). Parmi ces obstacles, 70 % ont été perçus comme étant d'importance moyenne. Problèmes les plus courants : réglementations intérieures (15 cas) et reconnaissance des normes/diplômes/titres étrangers (13 cas), restrictions d'accès au marché (11 cas), pratiques anticoncurrentielles (10 cas) et autres problèmes.
4 Taxes et redevances (5 cas)	4 Droits de douane élevés (48 cas). Parmi ces obstacles, 73 % ont été perçus comme étant très importants. La moitié des notifications concernant le niveau élevé des droits de douane portent sur les machines et le matériel électrique ; le deuxième groupe le plus courant de notifications porte sur les métaux non précieux et les articles en métaux non précieux.
5 Marchés publics (3 cas)	5 Restrictions à l'investissement (41 cas). Parmi ces obstacles, 61 % ont été perçus comme étant très importants. Problèmes les plus courants : obligation de contenu national dans la production (11 cas) et restrictions directes à l'IDE (8 cas).
6 Aides publiques (2 cas)	6 Problèmes de concurrence (34 cas). Parmi ces obstacles, 65 % ont été perçus comme étant d'importance moyenne. Problèmes les plus courants : abus de position dominante (11 cas) et collusion, ententes etc. (8 cas).
7 Autres obstacles (4 cas)	7 Procédures de passation des marchés publics (23 cas). Parmi ces obstacles, 65 % ont été perçus comme étant d'importance moyenne. Problème le plus courant : manque d'ouverture/informations (9 cas), discrimination (7 cas) et obligations de contenu local etc. (5 cas).
	8 Taxes et redevances (20 cas). Parmi ces obstacles, 70 % ont été perçus comme étant très importants. Problème le plus courant : discrimination (10 cas).
	9 Restrictions de change (18 cas). Parmi ces obstacles, 44 % ont été perçus comme étant très importants. Problème le plus courant : restrictions d'entrée et de sortie des capitaux.
	10 Règles d'origine (16 cas). Parmi ces obstacles, 50 % ont été perçus comme étant très importants.
	11 Aide publique aux entreprises nationales (14 cas). Parmi ces obstacles, 50 % ont été perçus comme étant très importants. Les problèmes ont été décrits comme étant liés à la fois à la discrimination et aux restrictions commerciales.
	12 Restrictions quantitatives à l'importation (13 cas). Parmi ces obstacles, 70 % ont été perçus comme étant très importants.

**Enquêtes de la Suède (2000) (suite)**

<i>II. Classement par fréquence de notification</i>	
<i>UE</i>	<i>Marchés tiers</i>
13	Classification douanière (13 cas).
14	Mesures antidumping (11 cas). Parmi ces obstacles, 77 % ont été perçus comme étant très importants.
15	Évaluation en douane (11 cas). Parmi ces obstacles, 77 % ont été perçus comme étant très importants.
16	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (10 cas). Parmi ces obstacles, 60 % ont été perçus comme étant très importants.
17	Restrictions à l'exportation (8 cas).
18	Avantages tarifaires sous forme de suspension de droits de douane et de contingents tarifaires (7 cas).
19	Entreprises de commerce de l'État (5 cas).
20	Réglementations environnementales (2 cas).
21	Arrangements concernant les prix et le marché (1 cas).
22	Réglementations sanitaires et phytosanitaires (1 cas).

## Enquête de la Finlande (2001)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	La Pologne et l'Estonie sur la voie de l'adhésion à l'UE – expérience des entreprises finlandaises sur les marchés des pays candidats
Auteur de l'enquête	Chambre de commerce centrale de Finlande.
Marché(s) d'exportation	Estonie et Pologne
Séries de données	Enquête auprès des entreprises finlandaises opérant en Pologne et en Estonie : entretiens téléphoniques avec 168 entreprises, complétés par des entretiens approfondis avec des représentants d'autres entreprises. Les entreprises interrogées représentent principalement l'industrie, et quelques-unes les services et le commerce.
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête.
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	9 domaines de problèmes dans les conditions offertes aux entreprises et 7 obstacles administratifs (manière dont les autorités procèdent).
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisées
Mesures/méthodologie de classement	(1) % d'entreprises indiquant qu'un problème particulier dans les conditions offertes aux entreprises touche leurs opérations « de façon importante » ou « à certain degré ». (2) % d'entreprises indiquant que les procédures des autorités ralentissent leurs activités
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet
<b>II. Classement</b>	
<i>Problèmes dans les conditions offertes aux entreprises</i>	
<i>Estonie</i>	
1 Niveau d'infrastructure (34 % des entreprises)	1 Autorités douanières et de contrôle aux frontières (24 % des entreprises)
2 Corruption (23 %)	2 Autorités chargées de l'inspection et de la certification (21 %)
3 Agrément, inspections techniques et normalisation des produits (23 %)	3 Autorités locales et régionales (15 %)
4 Conditions économiques offertes (20 %)	4 Police (9 %)
5 Divergences dans l'interprétation des lois (18 %)	5 Autorités chargées de la concurrence (7 %)
6 Problèmes de concurrence (15 %) : entreprises de l'État, aides publiques, monopole	6 Tribunaux (5 %)
7 Droit des sociétés (15 %)	7 Fisc (5 %)
8 Problèmes de fiscalité (5 %)	
9 Problèmes liés aux droits d'auteur (5 %) : brevets, marques déposées, etc.	
<i>Pologne</i>	
1 Niveau d'infrastructure (41 %)	1 Douanes et contrôles aux frontières (52 %)
2 Agrément, inspections techniques et normalisation des produits (35 %) : obstacles perçus comme un effort de protection de la production nationale ; difficiles et demandant du temps	2 Autorités chargées de l'inspection et de la certification (38 %)
3 Conditions économiques offertes (34 %)	3 Autorités locales et régionales (19 %)
4 Divergences dans l'interprétation des lois (29 %) : problèmes avec les autorités gouvernementales et locales qui interprètent différemment les mêmes réglementations	4 Fisc (14 %)
5 Corruption (27 %) : obstacle apparaissant dans les marchés publics, ou dans le degré de priorité donné à une décision par les autorités, entre autres ; organismes publics perçus comme ayant une grande influence sur les activités des entreprises	5 Tribunaux (10 %)
6 Problèmes de fiscalité (23 %) : procédures différentes de celles des pays occidentaux	6 Autorités chargées de la concurrence (10 %)
7 Problèmes de concurrence (21 %) : entreprises de l'État, aides publiques, monopole	7 Police (9 %)
8 Droit des sociétés (16 %)	
9 Problèmes liés aux droits d'auteur (3 %) : brevets, marques déposées etc.	

## Enquête de l'Australie (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Améliorer les conditions des échanges et de l'investissement dans la région du pourtour de l'Océan indien
Auteur de l'enquête	Australia South Asia Research Centre, RSPAS et Australian National University
Marché(s) d'exportation	Région du pourtour de l'Océan indien (18 pays IOR-ARC + Égypte)
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 146 entreprises australiennes dans les secteurs primaire, manufacturier et des services (sur 1 500 contactées). Utilisation également de données publiées par l'OMC, de la base de données de la CNUCED et de données du Ministère australien des affaires étrangères et du commerce (DFAT)
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail de mesures frontalières et autres (19 ONT, 4 obstacles tarifaires et 9 obstacles à la facilitation des échanges). Parmi les obstacles à la facilitation des échanges (OFE) figurent ceux qui ont été identifiés lors du Symposium de l'OMC sur la facilitation des échanges organisé à Singapour.
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	La facilitation des échanges est définie comme étant la simplification et l'harmonisation des procédures commerciales internationales, ou la réduction de la bureaucratie dans les échanges transfrontières de biens. Dans cette enquête sont considérés comme obstacles courants à la facilitation des échanges les délais d'attente à la douane, les procédures d'évaluation en douane, les OTC, les restrictions volontaires et les procédures de passation des marchés publics. Les ONT sont définis comme étant des instruments qui entravent les échanges et faussent la production nationale, constituant généralement des obstacles à la frontière et jouant le rôle de restrictions à l'importation et/ou à l'exportation. Dans cette enquête sont considérés comme « ONT de base » les contrôles des changes, les contingents tarifaires, les licences et autorisations d'importation, les enquêtes antidumping, les normes et règlements techniques, et les pots-de-vin.
Mesures/méthodologie de classement	Proportion d'entreprises se déclarant mécontentes d'un obstacle (l'expression d'un mécontentement est considérée comme représentant un obstacle) ; et degré de mécontentement (calculé pour chaque type d'obstacle en additionnant le nombre de questions ou d'aspects d'une même question au sujet desquels un mécontentement est exprimé)
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Automobile, machines et outillage, produits chimiques et produits connexes, textiles, habillement et chaussures
<b>II. Classement (pour les ONT et les OFE seulement) par proportion d'entreprises exprimant un mécontentement</b>	
ONT	OFE
1 Lenteur du dédouanement (57 % des entreprises concernées)	1 Insuffisance des lois, ou du contrôle de l'application des lois, relatives aux pratiques anticoncurrentielles telles que les ententes, les accords de partage du marché, les boycotts, la fixation de prix d'éviction, et accès insuffisant aux filières de distribution (55 % des entreprises)
2 Absence de reconnaissance de la propriété intellectuelle (49 %)	2 Marchés publics : difficultés d'accès aux informations concernant les prescriptions (53 %)
3 Prélèvements à l'importation/exportation (47 %)	3 Restrictions à la participation étrangère (52 %)
4 Aides publiques/subventions à la production (45 %)	5 Services de quarantaine : manque de transparence/cohérence des prescriptions (49 %) ; transports : problèmes d'accès aux systèmes de transport intérieurs (IOR-ARC) et problèmes de coût et d'efficacité de ces systèmes (49 %)
5 Surtaxes à l'importation (45 %)	5 Obstacles réglementaires à l'IDE (48 %)
6 Systèmes arbitraires d'octroi de licences d'importation/exportation (41 %)	6 Marchés publics : manque de transparence des procédures d'adjudication (47 %)
7 Taxe sur les ventes (39 %)	7 Transports : coût élevé des services régionaux et internationaux de transport (46 %)
8 Gestion des contingents tarifaires (39 %)	8 Services douaniers : absence d'harmonisation et simplification des procédures de dédouanement (44 %)
9 Documentation exigée (38 %)	9 Normes : nécessité d'harmoniser ou d'aligner plus précisément les normes sur les principaux marchés (43 %) ; services douaniers : documents papier exigés et/ou impossibilité d'utiliser la communication électronique dans les services douaniers (43 %)

## Enquête de l'Australie (2000) (suite)

<i>II. Classement (pour les ONT et les OFE seulement) par proportion d'entreprises exprimant un mécontentement</i>			
	<i>ONT</i>		<i>OFE</i>
10	Problèmes de quarantaine (36 %)	10	Transports : manque d'efficacité des services de transport régionaux et internationaux (42 %)
11	Droits d'accise (35 %)	11	Absence d'accès à des informations à jour sur les prescriptions en matière d'importations (42 %)
12	Restrictions à l'investissement (34 %)	12	Restrictions d'octroi de licences liées à l'investissement et à la concurrence (40 %)
13	Subventions à l'exportation ((34 %)	13	Services douaniers : manque de cohérence et de transparence des décisions dans les services douaniers (38 %) ; marchés publics : prescriptions en matière de localisation (38 %)
14	Étiquetage ((33 %)	14	Marchés publics : impossibilité de soumettre des offres pour des marchés publics étrangers (37 %)
15	Dépôt à l'importation obligatoire (31 %)	15	Normes : Longueur des procédures d'essai (36 %) ; services de quarantaine : coût des procédures d'essai (36 %)
16	Prescriptions en matière d'assurance qualité (30 %)	16	Normes : coût élevé des procédures d'essai (35 %)
17	Restrictions quantitatives à l'importation/exportation (29 %)	17	Transports : prescriptions en matière de localisation des entreprises (35 %)
18	Prix minimum à l'importation (27 %)	18	Niveau élevé des droits de douane (35 %)
19	Limitation volontaire des exportations (20 %)	19	Difficultés à identifier les obstacles à l'entrée sur les marchés d'exportation (34 %) ; besoin d'informations sur les droits de douane (34 %)
		20	Services de quarantaine : manque d'harmonisation ou d'alignement des normes sur les marchés d'exportation (33 %)
		21	Normes : nécessité de procéder à des essais multiples (33 %) ; nécessité d'avoir des informations sur le respect des normes techniques et de sécurité (32 %) et sur les prescriptions en matière d'étiquetage (32 %)
		22	Services de quarantaine : harmonisation des procédures de réglementation (31 %) ; limites à la mobilité des personnes dues à l'inefficacité des procédures (31 %)
		23	Services de quarantaine : longueur des procédures d'essai (30 %) ; besoin d'informations sur les modifications apportées aux réglementations (en général) (30 %) ; mobilité des entreprises : coût élevé des visas (30 %)
		24	Services de quarantaine : délais d'attente pour l'acceptation de la certification sur les marchés d'exportation (29 %)
		25	Restrictions imposées par des organismes professionnels, dans des domaines comme l'éducation, les services juridiques, médicaux, financiers et comptables (27 %)
		26+	Autres



## Enquête de la Nouvelle-Zélande (2001)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Évaluation de la présence d'obstacles non tarifaires aux échanges et de leur impact sur les exportateurs
Auteur de l'enquête	ACNielsen, pour le compte de Standards New Zealand (SNZ), en partenariat avec le Ministère des affaires étrangères et du commerce (MFAT), le ministère du Développement économique (MED), le ministère de l'Agriculture et de la Sylviculture (MAF) et Trade NZ
Marché(s) d'exportation	Monde entier
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 381 entreprises néo-zélandaises exportant des biens et/ou des services afférents à des biens (sur 1 591 contactées)
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	19 mesures frontalières et autres de définition large
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Les obstacles aux échanges sont très divers, certains étant de nature tarifaire et d'autres de nature non tarifaire. Les obstacles tarifaires peuvent être des taux de droits de douane et des quotas d'importation. Les obstacles non tarifaires sont divers et comprennent les réglementations techniques, sanitaires ou phytosanitaires, les normes de produit et les prescriptions en matière de conformité, et d'autres obstacles tels que les procédures douanières, les procédures de passation des marchés publics et les procédures administratives.
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises (%) déclarant avoir rencontré un obstacle au cours des 3 années passées ; et évaluation du degré de gravité de l'obstacle selon une échelle de 1 à 4.
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Alimentation et boissons (92 % de l'ensemble des exportateurs de produits alimentaires et de boissons rencontrent un obstacle quelconque aux échanges), produits manufacturés, produits forestiers.
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1	Normes et certification (50 %) : certification des données et prescriptions en matière d'essai ; problèmes liés à l'étiquetage, au marquage ou à l'emballage ; délais d'attente pour l'obtention d'un agrément
2	Procédures douanières (48 %) : réglementations arbitraires ; erreur de classification ; documentation excessive exigée ; délais d'attente dus à l'absence d'automatisation
3	Prescriptions en matière de sécurité et d'hygiène des aliments (30 %)
4	Quotas d'importation ou interdictions d'importation (28 %)
5	Manutention du fret et procédures et prescriptions portuaires (26 %)
6	Niveau élevé des taxes ou prélèvements intérieurs (26 %)
7	Subventions ou avantages fiscaux accordés aux entreprises nationales concurrentes (22 %)
8	Restrictions sous forme de mesures de quarantaine sans fondement scientifique (22 %)
9	Contraintes liées à la distribution dans les pays importateurs (21 %)
10	Systèmes de licences d'importation (20 %)
11	« Paiements additionnels » irréguliers (pots-de-vin) touchant probablement les importations (18 %)
12	Protection insuffisante de la propriété intellectuelle (17 %)
13	Procédures de passation des marchés publics (15 %)
14	Allocation restrictive de devises officielles aux importateurs (14 %)
15	Contrôle des importations par le commerce d'État ou un monopole d'État (13 %)
16	Campagnes anti-importations menées par les pays importateurs (13 %)
17	Manque général d'infrastructure juridique (10 %)
18	Contrôle des prix intérieurs ou prix réglementés (9 %)
19	Boycotts intérieurs (8 %)

### Enquête du CEBP (1997)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Rapport sur les obstacles administratifs aux échanges
Auteur de l'enquête	City University of Hong Kong (Department of Economics and Finance & Faculty of Business) pour le Pacific Basin Economic Council (PBEC), qui est une association de hauts dirigeants d'entreprises de la région du Bassin du Pacifique
Marché(s) d'exportation	Pays du PBEC (Hong Kong [Chine], Japon, Taipei chinois, Australie, Nouvelle-Zélande, Chine, Corée, Thaïlande, Malaisie, Philippines, Fiji, Indonésie, États-Unis, Canada, Mexique, Colombie, Chili, Équateur, Pérou et Russie)
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 145 entreprises du PBEC dans les secteurs des biens et des services (sur 1 000 contactées), complétée par des entretiens avec des conseillers commerciaux et des chambres de commerce, et d'autres investigations
Présentation de l'enquête	L'enquête consiste pour partie en un questionnaire spécifiant des obstacles divisés en 3 catégories : type A : obstacle imposé aux entreprises par le gouvernement étranger ; type B : obstacle imposé par l'administration locale aux partenaires commerciaux des entreprises ; et type C : obstacle imposé par l'administration locale aux activités des entreprises avec les autres pays de PBEC
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	10 obstacles administratifs, tirés de la liste des obstacles établie par des institutions telles que la CNUCED et l'OMC
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Les obstacles administratifs au commerce (OAC) sont définis comme étant des problèmes pratiques découlant de l'interprétation ou de l'application de réglementations relatives aux échanges et à l'investissement qui interdisent indirectement les échanges. Dans l'enquête, les AOC sont considérés comme une forme d'obstacle non tarifaire et classés dans les catégories (1) restrictions d'accès au marché, (2) restrictions touchant le personnel, et (3) transparence de l'information relative à la réglementation, autant de mesures qui interdisent ou restreignent indirectement les échanges et l'investissement étranger
Mesures/méthodologie de classement	% d'entreprises notifiant l'obstacle, et évaluation du degré de difficulté à surmonter l'obstacle selon une échelle de 1 à 5
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Type A : les OAC touchent davantage le secteur des services que le secteur manufacturier
<b>II. Classement par fréquence de notification (obstacles de type A seulement)</b>	
1	Restrictions aux participations étrangères (42.1 % des entreprises)
2	Incohérence/confusion dans les réglementations (40.7 %)
3	Difficulté d'obtention de visas (40.0 %)
4	Incohérence/confusion dans la mise en œuvre des réglementations (37.2 %)
5	Monopoles/ententes officiellement sanctionnés (35.2 %)
6	Documentation excessive exigée (35.2 %)
7	Absence de publicité des réglementations (33.8 %)
8	Droits de propriété et règles de présence commerciale restrictifs (32.4 %)
9	Traitement fiscal inéquitable (31.7 %)
10	Quotas de travailleurs étrangers/locaux (25.5 %)
11+	Autres obstacles (non précisés dans le compte rendu de l'enquête)

## Enquête de l'ABAC/APEC (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Enquête sur les douanes, les normes et la mobilité des entreprises dans la région de l'APEC
Auteur de l'enquête	Fondation Asie-Pacifique du Canada, pour le Business Advisory Council de l'APEC (ABAC)
Marché(s) d'exportation	21 pays de l'APEC
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 461 exportateurs de l'APEC (produits manufacturés, services, produits primaires et quelques autres). Résultats présentés aussi séparément pour les entreprises du secteur manufacturier ayant répondu au questionnaire (198) seulement.
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	9 catégories d'obstacles frontaliers et autres, indépendamment des droits de douane
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Dans l'enquête, la terminologie utilisée est celle des mesures de facilitation des échanges, de définition large, et elle est particulièrement détaillée pour trois principaux « domaines de facilitation des échanges » : procédures douanières, normes et conformité, et mobilité des hommes d'affaires
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises (%) considérant un obstacle aux échanges comme « très grave » ou « grave » ; nombre d'entreprises considérant un obstacle aux échanges comme « pas très grave » ou « pas grave »
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet
<b>II. Classement par nombre d'entreprises (secteur manufacturier seulement) considérant une mesure comme « très grave » ou « grave »</b>	
1	6 Normes de produits différentes (40 %). Problèmes particuliers considérés comme graves : réglementations trop complexes en matière de normes ; manque de transparence des normes ; problèmes liés à des normes de produit différentes d'un pays à l'autre
2 Procédures douanières (55 %). Problèmes particuliers considérés comme graves : manque d'information sur la législation douanière, les réglementations, les directives et règles administratives, et problèmes de classification des produits	7 Marchés publics (39 %)
3 Règles administratives restrictives (53 %)	8 Obstacles à la mobilité des hommes d'affaires (30 %). Problèmes particuliers considérés comme graves : procédures de demande trop complexes et trop longues pour les visas d'affaires, permis de travail et permis de résidence temporaire ; prescriptions et/ou restrictions trop sévères concernant les visas d'affaires, les permis de travail et les permis de résidence temporaire
4 Pratiques commerciales restrictives (48 %)	9 Mesures antidumping (29 %)
5 Restrictions quantitatives (44 %)	10 Restrictions à l'investissement étranger (26 %)

### Enquête de l'Alberta (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Étude de l'Alberta sur les obstacles non tarifaires au commerce
Auteur de l'enquête	Western Centre for Economic Research & University of Alberta (Faculty of Business), Canada
Marché(s) d'exportation	Marché mondial
Séries de données	Enquête (sous forme d'entretien téléphonique structuré) auprès de 197 exportateurs de produits manufacturés de l'Alberta
Présentation de l'enquête	Questions précises au sujet de types particuliers d'obstacles et questions ouvertes au sujet d' « autres obstacles »
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Essentiellement les procédures douanières, les mesures techniques, les systèmes de licences d'importation
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Les ONT sont définis de façon générale : le terme englobe les mesures non tarifaires traditionnelles, comme les normes, ainsi que les obstacles « invisibles » au commerce, comme les retards dans les procédures, la documentation excessive exigée, et le manque de transparence et de prévisibilité dans l'application des règles et réglementations publiques
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises notifiant un obstacle. Pourcentages calculés sur la base du nombre d'entreprises ayant répondu aux questions précises, qui est variable
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Aucune information fournie à ce sujet
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1	Difficultés à déterminer les règles douanières nécessaires (paperasserie, droits, etc.) (73 entreprises sur 197, soit 38 %)
2	Problèmes avec les autorités douanières (délais d'attente, corruption, inaptitude etc.) (67 entreprises sur 197 ayant répondu à cette question, soit 38 %)
3	Redevances douanières trop élevées (62 entreprises sur 176 ayant répondu à cette question, soit 35.2 %)
4	Octroi arbitraire des licences d'importation (15 entreprises sur 43 déclarant qu'elles exigent des licences d'importation, soit 34.8 %)
5	Difficulté à déterminer s'il existe des règlements ou des normes techniques (62 entreprises sur 197, soit 31 %). Une assistance technique est exigée par 57 entreprises (28.9 %)
6	Problèmes liés aux procédures d'évaluation de la conformité (37 entreprises sur 197, soit 18.8 %)
7	Traitement préférentiel ou discriminatoire accordé aux produits d'autres pays (par les autorités douanières, dans les marchés publics, etc.) (32 entreprises sur 177 ayant répondu à cette question, soit 18.1 %)
8	Règlements techniques discriminatoires (26 entreprises sur 197, soit 13.2 %)
9	Normes incompatibles avec les normes internationales (16 entreprises sur 92 confirmant l'existence de normes internationales pour leur produit, soit 8.1 %)
10	Quotas d'importation (15 entreprises sur 197, soit 7.6 %)
11	Normes volontaires privées ayant des effets négatifs sur les ventes (11 entreprises sur 32 se déclarant touchées par des normes privées, soit 5.6 %)

**Enquête du Brésil (2001)**

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Identificação das Barreiras ao Comércio no Mercosul : A Percepção das Empresas Exportadoras Brasileiras
Auteur de l'enquête	Instituto de Pesquisa Economica Aplicada (IPEA), Ministerio do Planejamento, Orcamento e Gestào
Marché(s) d'exportation	Argentine, Paraguay, Uruguay (3 pays Membres du Mercosur)
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 412 entreprises exportatrices brésiliennes (principalement du secteur manufacturier)
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	16 ONT, divisés en obstacles « visibles » et obstacles « invisibles »
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises (%) notifiant un obstacle ; et importance perçue d'un obstacle pour l'entreprise, selon une échelle de 1 à 6
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pour les obstacles « visibles » (coûts de fret et assurance, frais et redevances de dédouanement) : chaussures, produits miniers, métaux non ferreux, produits chimiques, matériel électrique. Pour les obstacles « invisibles » : produits animaux, articles en matière plastique, chaussures, métaux non ferreux, matériel électrique et textiles
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1	Coûts de fret et assurance (49 % des entreprises)
2	Frais et redevances de dédouanement (48 %)
3	Prescriptions en matière d'étiquetage (48 %)
4	Formalités douanières excessives (35 %)
5	Inspection avant expédition (32 %)
6	Prescriptions en matière d'inspection et d'essai (31 %)
7	Systèmes de licences d'importation (23 %)
8	Enregistrement des produits (21 %)
9	Certification technique (19 %)
10	Fiscalité indirecte (17 %)
11	Prescriptions en matière d'enregistrement des exportateurs (16 %)
12	Réglementations dans le secteur des transports (15 %)
13	Mesures sanitaires et phytosanitaires (14 %)
14	Prescriptions en matière de contenu régional (12 %)
15	Prescriptions en matière de brevets (9 %)
16	Marchés publics (8 %)

### Enquête du Chili (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Catastro nacional sobre barreras externas al comercio (Segunda Version)
Auteur de l'enquête	Ministère du commerce, Ministères de l'économie, des mines et de l'énergie
Marché(s) d'exportation	14 marchés (UE, Taipei chinois, Chine, Corée, Japon, États-Unis et 8 pays d'Amérique latine)
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 220 exportateurs chiliens de biens et de services
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	7 mesures frontalières et autres de définition large
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises (%) notifiant un obstacle (notifications)
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Viande, poisson et produits de la mer, raisin, kiwis, cosmétiques et produits pharmaceutiques, engrais, cuivre
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1	Politiques d'importation (34 % des entreprises). Problèmes particuliers mentionnés : délais d'attente dans l'octroi automatique de licences, dus en partie à la centralisation de l'administration ; grand nombre de secteurs couverts par des systèmes de licences non automatiques ; quotas d'importation trop stricts
2	Mesures techniques (30 %). Problèmes particuliers mentionnés : réglementations sanitaires telles que la vaccination obligatoire ; réglementations coûteuses appliquées au poisson et aux produits de la mer ; interdiction d'importation de certains produits considérés comme dangereux ; disparités dans les normes de qualité pour les produits locaux et les produits importés
3	Restrictions aux services (8 %). Problèmes particuliers mentionnés en ce qui concerne les services professionnels : restrictions à l'utilisation de main-d'œuvre étrangère
4	Subventions (6 %). Problèmes particuliers mentionnés : subventions à l'exportation non conformes aux règles de l'OMC
5	Instruments de défense commerciale (6 %) : mesures antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde, niveaux minimums d'importation obligatoires
6	Frais supplémentaires (4 %). Problèmes particuliers mentionnés : obligation de contracter une assurance maritime avec le pays importateur, qui est souvent plus coûteuse
7	Droits de propriété intellectuelle (1 %). Problèmes particuliers mentionnés : délais excessifs d'enregistrement des marques déposées et des brevets

### Enquête de l'ALADI (2001)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Informe sobre los requerimientos de las PYMES para impulsar el comercio intraregional que podría desarrollar la ALADI
Auteur de l'enquête	Association latino-américaine d'intégration (ALADI)
Marché(s) d'exportation	Pays membres de l'ALADI (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela)
Séries de données	Enquêtes (sous forme d'entretiens) auprès de 30 PME des pays membres de l'ALADI (sur 220 contactées)
Présentation de l'enquête	Pas d'informations à ce sujet
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles tarifaires et non tarifaires
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises notifiant un problème rencontré par leurs exportateurs (notifications)
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet
<b>II. Classement par fréquence de notification</b>	
1 Normes de produit : manque d'information sur les prescriptions (17 notifications)	7 Manque d'information sur les réglementations concernant la commercialisation et les accords régionaux (7 notifications)
2 Procédures douanières et administratives (12 notifications)	8 Mesures SPS et mesures techniques hétérogènes (5 notifications)
3 Mécanismes de financement et de paiement (11 notifications)	9 Asymétries dans l'infrastructure physique et technologique des pays (5 notifications)
4 Obstacles non tarifaires – non précisés (9 notifications)	10 Instabilité politique et économique (1 notification)
5 Concurrence dans le domaine des coûts et de la production (9 notifications)	11 Subventions (1 notification)
6 Transports : coûts, fréquence et insécurité ; logistique insuffisante (9 notifications)	

## Enquête du Zimbabwe (1995)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Performances et contraintes du secteur manufacturier du Zimbabwe dans les échanges intra-COMESA ; stratégie d'exportation/importation et limitations technologiques
Auteur de l'enquête	Centre du commerce international
Marché(s) d'exportation	Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA)
Séries de données	Enquêtes (sous forme d'entretiens) auprès de 41 entreprises manufacturières du Zimbabwe (sur 60 contactées)
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	12 obstacles frontaliers et autres
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Dans l'enquête, une distinction est faite entre <i>i)</i> les obstacles directs au commerce : licences et quotas d'importation, et <i>ii)</i> les obstacles indirects au commerce : droits de douane, coûts de transport, manque de connaissance du marché régional, dumping, incapacité de payer (prescriptions en matière de change), retards de paiement et créances douteuses, procédures administratives, manque de qualifications, absence de demande, coûts élevés du financement, manque de financement et délais d'attente à la frontière
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises considérant un obstacle comme « grave », « d'importance moyenne » ou « peu important » pour les exportations régionales
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Textiles et habillement, ouvrages métalliques, produits alimentaires de base
<b>II. Classement par nombre d'entreprises considérant un obstacle comme « grave » ou « d'importance moyenne »</b>	
1 Incapacité de payer (95 % des entreprises) : obstacle perçu principalement comme résultant du manque de devises et du manque de financement pour les échanges dans toute la région	7 Droits de douane (59 %) : en dépit de l'intention d'établir un marché commun, le niveau moyen des droits de douane pour les différentes exportations serait d'environ 20 %
2 Coût élevé de l'emprunt intérieur (93 %) : obstacle perçu comme érodant l'avantage coûts dont les entreprises pourraient autrement bénéficier	8 Licences d'importation (59 %) : dans les années 80, les licences d'importation étaient un moyen important pour l'État de rationner les rares devises étrangères mais cet obstacle touche maintenant principalement les exportations de produits alimentaires de base
3 Absence de dispositif d'incitation à l'exportation (88 %) : la suppression des incitations à l'exportation ainsi que les systèmes de rétention des exportations sont perçus comme touchant gravement la plupart des entreprises qui ont établi de lignes de production en vue de l'exportation, en particulier pour bénéficier de ces dispositifs	9 Absence de demande (56 %)
4 Manque de connaissance du marché régional (80 %) : le manque d'information sur le marché régional a été signalé comme difficulté majeure (il est plus facile d'obtenir des informations au sujet du Japon, de l'Europe et de l'Amérique qu'au sujet de marchés régionaux voisins)	10 Dumping (54 %) : le dumping de certains produits manufacturés par les nouveaux pays industrialisés d'Asie du sud-est est perçu comme une sévère contrainte ; d'autres cas de concurrence déloyale sont le fait d'entreprises zimbabwéennes locales et implantées à l'étranger
5 Blocage administratif et délais d'attente à la frontière (80 %) : les raisons données pour expliquer ces délais d'attente sont la durée plus courte de la journée de travail, la faible efficacité, les pannes d'équipements et parfois la pénurie de formulaires spéciaux pour la documentation	11 Retards de paiement et créances douteuses (48 %) : les problèmes de paiement et plus particulièrement les créances douteuses sont perçus comme érodant gravement la détermination des entreprises à exporter
6 Coûts de transport, à l'exclusion de ceux dus aux délais d'attente administratifs et à la frontière (68 %) : la plupart des entreprises perçoivent les coûts de transport comme un problème « d'importance moyenne » plutôt que « grave »	12 Surévaluation du NZD (20 %)



## Annexe 1.A.3

### Enquêtes utilisant des mesures autres que la fréquence des réponses pour notifier l'existence ou l'importance estimée des obstacles

#### Enquête du Maroc (2001)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Les exportateurs marocains face aux barrières non tarifaires dans le cadre inter-islamique
Auteur de l'enquête	Association marocaine des exportateurs (ASMEX) & M. Ahmed Azirar
Marché(s) d'exportation	56 pays de l'est de l'Asie, d'Afrique et des régions arabes du Golfe qui sont membres de l'Organisation de la conférence islamique (OCI)
Séries de données	Enquêtes (sous forme de questionnaire) auprès de 3 associations marocaines et de 29 entreprises du secteur des biens (sur la totalité des entreprises membres de l'ASMEX contactées), plus des analyses distinctes des données relatives aux MNT pour certains pays de l'ASMEX tirées de la base de données de la CNUCED
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles intérieurs et à la frontière
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Les ONT sont les mesures restrictives appliquées aux importations et destinées à compenser la suppression des droits de douane résultant de divers accords commerciaux
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises déclarant rencontrer l'obstacle
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Aucune information à ce sujet
<b>II. Classement (par nombre de pays cités)</b>	
1 Réglementations administratives : problèmes concernant la certification des documents d'exportation au Maroc (12 pays). Procédures compliquées entraînant des frais de MAD 3 000 par conteneur ; délais d'attente importants	12 Risque pays (3 pays)
2 Évaluations en douane (10 pays) : perçues comme arbitraires, sans référence aux factures	13 Documentation supplémentaire requise (3 pays)
3 Procédures de dédouanement (9 pays) : certains pays n'ont pas de législation appropriée en matière et réglementations et procédures douanières, d'où des interprétations subjectives et des décisions arbitraires. Cela provoque des retards et des dégâts pour les marchandises	14 Problèmes avec les procédures douanières (3 pays)
4 Inspection avant expédition (5 pays) : même si l'inspection est justifiée, dans la pratique elle est assimilée à un obstacle paratarifaire en ce sens qu'elle entraîne des frais supplémentaires pour l'exportateur. Cette procédure nuit aussi à la bonne foi de l'agent économique et provoque des retards	15 Réglementations nationales (3 pays)
5 Subventions et aides publiques aux produits locaux (4 pays)	16 Inspections d'échantillons (3 pays)
6 Frais supplémentaires d'enregistrement des produits (4 pays) : les taxes sont parfois arbitraires et ne correspondent à aucun service rendu	17 Dumping (3 pays)
7 Problèmes de taux de change	18 Problèmes de visas ((3 pays)
8 Système de licences d'importation et déclarations préalables à l'importation (3 pays)	19 Règles d'origine (3 pays)
9 Mesures sanitaires et phytosanitaires (3 pays)	20 Non-respect des accords (2 pays)
10 Procédures d'évaluation de la conformité (3 pays)	21 Pas d'assurance pour les exportations (2 pays)
11 Obstacles tarifaires (3 pays) : certains exportateurs ont abandonné le marché islamique lorsque, par exemple, un pays a appliqué subitement une taxe de 250 % sur le produit en question afin de protéger sa production intérieure	22+ Autres : transport et entrée dans les ports, quotas, essai, obstacles à l'investissement, politique de l'investissement fondée sur des listes négatives, classification douanière, corruption

### Enquête de l'ASEAN (1995)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Obstacles non tarifaires
Auteur de l'enquête	Secrétariat de l'ASEAN
Marché(s) d'exportation	Pays de l'ASEAN
Séries de données	Données communiquées par les pays membres, les Chambres de commerce et d'industrie de l'ASEAN (CCI-ASEAN), et informations tirées des Examens des politiques commerciales du GATT et du Trade Analysis and information System (TRAINS) de la CNUCED. Les secteurs couverts sont les produits minéraux, les appareils électriques et les machines, qui représentent la majeure partie des échanges dans la région
Présentation de l'enquête	Ouverte
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles non tarifaires
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Définitions du TRAINS pour les mesures de limitation des échanges
Mesures/méthodologie de classement	Nombre d'entreprises touchées par un ONT
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Aucune information à ce sujet
<b>II. Classement (par nombre de lignes tarifaires touchées par un ONT)</b>	
1	Surtaxes douanières (2 683 lignes tarifaires)
2	Mesures techniques (568 lignes tarifaires)
3	Prescriptions en matière de caractéristiques des produits (407 lignes tarifaires)
4	Redevances supplémentaires (126 lignes tarifaires)
5	Filière unique d'importation (65 lignes tarifaires)
6	Administration du commerce de l'État (10 lignes tarifaires)
7	Prescriptions en matière de commercialisation (3 lignes tarifaires)
8	Règlements techniques (3 lignes tarifaires)

## Enquêtes de l'Argentine (1999)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Enquête I : Informe de barreras a las exportaciones argentinas en el NAFTA Enquête II : Informe de barreras a las exportaciones argentinas en la Union Europea
Auteur de l'enquête	Commission nationale du commerce (Unité des études sur la concurrence et les échanges internationaux), Argentine
Marché(s) d'exportation	(I) 3 marchés de l'ALENA et (II) UE
Séries de données	Enquêtes (sous forme de questionnaire) auprès de 224 entreprises argentines (sur 2 391 contactées, complétées par des données provenant de la base de données permanente dans laquelle les exportateurs argentins enregistrent leurs plaintes, les rapports d'organismes nationaux et internationaux, des ambassades et des consulats. La base de données couvre 43 mesures ; la typologie s'inspire de celle de la base de données de la CNUCED. Secteur des biens.
Présentation de l'enquête	Ouverte
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	5 catégories de mesures classifiées par objectif de l'action des pouvoirs publics
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Les ONT sont définis comme étant les lois, réglementations, mesures ou pratiques d'un pays qui restreignent l'accès des produits importés à ce marché. On a utilisé aussi dans l'enquête le concept d'« obstacles de base » de la CNUCED, qui englobe les mesures antidumping et les mesures compensatoires, les interdictions, les quotas, les systèmes non automatiques d'octroi de licences et les droits de douane élevés d'application saisonnière
Mesures/méthodologie de classement	3 « indicateurs d'inventaire » : « indicateur mondial » (nombre d'ONT appliqués sur le marché importateur) ; « indicateur de fréquence » (lignes tarifaires touchées par les ONT) ; « indicateur de portée » (quantité d'importations relevant des lignes tarifaires touchées par les ONT)
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Viande, poisson, céréales

<b>II. Classement (par nombre de lignes tarifaires touchées par un ONT et faisant apparaître des exportations pour la période 1992-96)</b>		
	<i>ALENA</i>	<i>UE</i>
1	Mesures sanitaires et phytosanitaires (36.3 %) dont 17 % sont des « obstacles de base » (c'est-à-dire de la catégorie mesures antidumping et mesures compensatoires, interdictions, quotas, systèmes non automatiques d'octroi de licences, droits de douane élevés d'application saisonnière)	1 Mesures sanitaires et phytosanitaires (49.5 %) dont 1 % sont des « obstacles de base »
2	Mesures restreignant les importations (34.7 %) dont 47 % sont des « obstacles de base ». La plupart des mesures restrictives à l'importation : octroi non automatique de licences, suivi des quotas	2 Mesures restreignant les importations (45.5 %) dont 60 % sont des « obstacles de base ». La plupart des mesures restrictives à l'importation : protection conjoncturelle, suivie de systèmes non automatique d'octroi de licences
3	Mesures techniques (15.6 %) dont 1 % sont des « obstacles de base »	3 Mesures environnementales (3.7 %) dont 6 % sont des « obstacles de base »
4	Mesures environnementales (7.2 %) dont 47 % sont des « obstacles de base »	4 Mesures techniques (1.2 %) dont 0 % sont des « obstacles de base »
5	Mesures discriminatoires prises par les pouvoirs publics (5.9 %) dont 0 % sont des « obstacles de base »	

### Enquête conjointe de la Chine, du Japon et de la Corée (2001)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Rapport et recommandations d'action sur le renforcement des relations commerciales entre la Chine, le Japon et la Corée
Auteur de l'enquête	Étude trilatérale conjointe effectuée par le Centre d'étude sur le développement (DRC) de la Chine, l'Institut national pour l'avancement de la recherche (NIRA) du Japon et l'Institut coréen pour la politique économique internationale (KIEP)
Marché(s) d'exportation	Chine, Japon et Corée
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 115 entreprises chinoises (sur 2 500 contactées), 236 entreprises japonaises (sur 1 500 contactées) et 331 entreprises coréennes (sur 1 000 contactées). Secteurs des produits primaires et industriels
Présentation de l'enquête	Types d'obstacles spécifiés dans l'enquête
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	15 mesures non tarifaires, ayant trait principalement à la facilitation des échanges
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non spécifiées
Mesures/méthodologie de classement	Mesure de l'importance des obstacles non tarifaires, selon une échelle de 1 à 5 : 5 points pour « tout à fait d'accord », 4 points pour « d'accord », 3 points pour « ni d'accord ni pas d'accord », 2 points pour « pas d'accord » et 1 point pour « absolument pas d'accord ».
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Aucune information à ce sujet

<b>II. Classement</b>	<b>Chine</b>		<b>Japon</b>		<b>Corée</b>	
	Japon	Corée	Chine	Corée	Chine	Japon
Restrictions et quotas	3.00	3.16	3.27	2.59	2.90	2.80
Mesures sanitaires et phytosanitaires	3.05	2.83	3.47	2.69	3.54	2.41
Mesures sanitaires et phytosanitaires	3.05	3.30	3.51	2.80	2.77	2.65
Obstacles techniques au commerce	3.00	3.09	2.93	2.56	2.61	2.64
Licences	2.63	2.85	3.18	2.63	3.09	2.64
Absence de politique	3.17	3.42	3.50	2.67	3.34	2.63
Protectionnisme	3.38	3.32	3.46	2.93	3.57	2.75
Complexité de la structure des administrations publiques	3.03	2.94	3.60	2.65	3.66	2.59
Lenteurs administratives	2.97	2.76	3.51	2.65	3.93	2.39
Inéquité et corruption	2.66	3.05	3.43	2.65	3.54	2.30
Différences culturelles	2.82	3.37	3.36	2.82	3.21	2.66
Différences dans les pratiques commerciales	2.89	3.24	3.88	3.11	3.53	2.93
Difficultés linguistiques	3.08	3.18	3.47	3.02	3.32	2.60
Manque d'information	3.47	3.45	3.44	2.85	3.53	2.84
Culture exclusive	2.88	2.72	2.92	2.97	3.03	2.64

## Enquête du MENA (2000)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Mettre les échanges au service du développement et de la croissance au Moyen-Orient
Auteur de l'enquête	Conseil chargé des relations extérieures, Groupe d'étude sur les possibilités commerciales au Moyen-Orient (2002)
Marché(s) d'exportation	9 marchés dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du nord (MENA) : Égypte, Cisjordanie et bande de Gaza, Israël, Jordanie, Liban, Arabie saoudite, Syrie, Tunisie et Émirats arabes unis
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 250 entreprises des secteurs manufacturiers et des services, complétée par des entretiens
Présentation de l'enquête	Questionnaire structuré
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Série de mesures commerciales et de contraintes réglementaires et administratives qui créent des charges supplémentaires pour les exportateurs dans la région du MENA
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non spécifié
Mesures/méthodologie de classement	Estimation par les entreprises des coûts commerciaux par type de contrainte, selon une échelle de 1 à 4, où 1 signifie que la contrainte n'est pas coûteuse et 4 signifie que la contrainte est prohibitive. Les contraintes obtenant une note moyenne égale ou supérieure à 1.8 ont été retenues dans les résultats finals de l'enquête. Il a aussi été demandé séparément aux entreprises d'évaluer les coûts administratifs (du point de vue du nombre d'heures et de jours de travail) et les contraintes informelles.
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Aucune information à ce sujet
<b>II. Classement</b>	
1	Redevances douanières (note moyenne = 3.2)
2	Taxes intérieures (note moyenne = 2.6)
3	Dédouanement (note moyenne = 2.5)
4	Corruption dans le secteur public (note moyenne = 2.4)
5	Inspection, certification de la conformité (note moyenne = 2.2)
6	Mesures réglementaires concernant le transbordement (note moyenne = 2.1)
7	Restrictions de visas d'entrée pour les entreprises (note moyenne = 1.8)

## *Annexe I.A.4*

### **Inventaires identifiant les ONT sans les classer**

#### **Enquête du Taipei chinois (2001)**

<b><i>I. Informations générales</i></b>	
Titre de l'enquête	2001 : Les obstacles au commerce rencontrés par les exportateurs chinois (Taipei chinois)
Auteur de l'enquête	Fédération nationale chinoise des industries (CNFI)
Marché(s) d'exportation	Est de l'Asie, Amériques, Europe, Afrique
Séries de données	Enquête (sous forme de questionnaire) auprès de 125 exportateurs taiwanais (principalement du secteur manufacturier)
Présentation de l'enquête	Ouverte
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles tarifaires et non tarifaires
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non spécifié
Mesures/méthodologie de classement	Plaintes précises des exportateurs au sujet d'obstacles injustifiés au commerce. Pas de classement
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Produits chimiques, acier, électronique, pneus et matériaux de construction
<b><i>II. Liste des principaux obstacles notifiés</i></b>	
Non-adhésion à l'OMC : les exportateurs se plaignent de ce que leurs produits sont soumis à des droits de douane plus élevés du fait que leur pays n'est pas membre de l'OMC	
Règles et procédures douanières : discrimination politique dans certains pays, procédures arbitraires et non transparentes	
Mesures techniques : non-reconnaissance de la certification locale	
Restrictions quantitatives : contingents tarifaires et systèmes de licences d'importation	
Frais supplémentaires : droits excessifs à payer pour l'obtention d'un visa ou d'autres documents requis ; redevances portuaires et de transport maritime excessives	
Droits de douane : droits de douane élevés sur certains produits	

## Enquête de l'Inde (1999)

<b>I. Informations générales</b>		
Titre de l'enquête	Obstacles non tarifaires (ONT) rencontrés par l'Inde. Rapport préliminaire	
Auteur de l'enquête	Ministère du commerce, Division économique, Inde	
Marché(s) d'exportation	États-Unis, UE et Japon	
Séries de données	Réunions (collectives ou individuelles) avec les Conseils de promotion des exportations et les exportateurs, et réponses reçues de leur part concernant les ONT rencontrés par leur secteur sur les principaux marchés. L'étude réunit aussi séparément des données pour ces 3 partenaires commerciaux, tirées du TRAINS et communiquées par la Direction générale des statistiques et renseignements commerciaux de l'Inde (DGCI&S). Produits agricoles et manufacturiers	
Présentation de l'enquête	Ouverte	
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail de mesures frontalières et autres	
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisés	
Mesures/méthodologie de classement	Inventaire général. Pas de classement	
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Produits agricoles, textiles, produits à base de poisson, produits chimiques, machines électriques	
<b>II. Liste des principaux ONT par destination</b>		
<i>États-Unis</i>	<i>UE</i>	<i>Japon</i>
Contingents tarifaires (tabac et produits laitiers) : les contingents tarifaires appliqués au tabac sont perçus comme étant plus restrictifs que nécessaire ; rigidités signalées dans le système de licences pour les produits laitiers	Restrictions d'accès au marché pour les fourrures	Le système de fixation de prix de référence proposé crée des difficultés d'entrée sur le marché (surtout pour les produits pharmaceutiques)
Documents et renseignements supplémentaires indument exigés par les douanes lors du dédouanement : documents trop détaillés ; problèmes avec les règles d'origine	Restrictions concernant les pratiques de production : seuls les vins importés produits selon les pratiques œnologiques de l'UE sont autorisés	Obstacles à l'accès aux filières de distribution
Redevances excessives (redevances douanières, portuaires, installations à l'arrivée, transport, etc.)	Établissement de normes pour certains groupes de produits, fondées sur les normes minimales d'hygiène et de sécurité : exportations de suppléments nutritionnels touchées par des mesures SPS strictes	Manque de transparence des pratiques administratives et nature pesante et imprévisible du processus de demande ; prévalence de directives informelles
Interdictions d'importation frappant les produits laitiers et les crevettes	Retards dans les exportations dus aux rapports tardifs sur les essais en laboratoire : les rapports sur les essais sont soumis à des procédures d'approbation très longues par les filiales européennes qui sont touchées par des préoccupations politiques ; interdictions de commercialisation frappant les organismes génétiquement modifiés (OGM), contraires aux réglementations européennes	Système discriminatoire de droits d'accise (alcools distillés importés)
Procédures strictes de certification appliquées aux fixations industrielles : normes internationales strictes ; prévalence d'essais et de certifications réalisés par des tierces parties au lieu de la partie intéressée elle-même	Problèmes d'étiquetage : étiquetage de tous les nouveaux produits ou ingrédients alimentaires transformés ; l'étiquetage indiquant que le produit est recyclable ou réutilisable pose des problèmes pour les conteneurs en verre et en plastique ; éco-étiquetage	Prescriptions pesantes en matière d'inspection sur place, de politique de fumigation etc. pour les produits horticoles : cela crée des difficultés d'accès au marché pour les légumes-feuilles, les fraises, certains agrumes et les avocats
Étiquetage (en particulier pour les pièces automobiles, les fourrures, le vin) et prescriptions détaillées en matière de description des produits	Interdiction d'utiliser des « matières présentant des risques spécifiques » dans certains produits	Étiquetage des produits issus de la biotechnologie
Prescriptions sanitaires et phytosanitaires strictes pour les fruits et les légumes	Mesures sanitaires strictes : l'équivalence sanitaire vétérinaire doit obligatoirement être égale ou supérieure aux normes de l'UE	Quotas d'importation (poisson)
Différences dans les réglementations nationales	La suppression précoce des hydrochlorofluorocarbones touche les exportations d'appareils de réfrigération et de climatisation	Des procédures strictes de certification restreignent la concurrence
Autres obstacles : taxes (maintenance portuaire, taxes sur les produits de luxe, pénalités, taxation avec remise et droits d'accise, droits ad valorem) ; sanctions unilatérales ; application de la législation intérieure hors des frontières	La reclassification par les États de l'UE augmente les taux des droits de douane pour certains produits	Autres obstacles : lois sur l'hygiène des aliments (vitamines) ; restriction de l'accès au marché et des débouchés (automobile) ; normes et spécifications (services d'utilité publique) ; utilisation de normes techniques étroites au lieu de normes fondées sur les résultats ; inégalité d'accès aux informations concernant les marchés publics pour les entreprises locales et étrangères

## Enquête du Brésil (2000)

<b>I. Informations générales</b>			
Titre de l'enquête	Obstáculos ao acesso das exportações do Brasil ao Mercado Comunitario		
Auteur de l'enquête	Missao do Brasil, avec la collaboration des Communautés européennes		
Marché(s) d'exportation	Marché de l'UE (15 pays)		
Séries de données	Informations sur les obstacles recueillies auprès des ambassades brésiliennes à Athènes, Dublin, Londres et Paris. Secteurs des produits agricoles et industriels examinés séparément		
Présentation de l'enquête	Ouvverte		
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles tarifaires et non tarifaires. Utilisation des définitions de la CNUCED pour certains obstacles		
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé		
Mesures/méthodologie de classement	Liste des obstacles tarifaires et non tarifaires identifiés. Pas de classement		
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet		
<b>II. Liste des principaux obstacles par secteur</b>			
<i>Secteur agricole</i>		<i>Secteur industriel</i>	
<i>Obstacles tarifaires</i>	<i>Obstacles non tarifaires</i>	<i>Obstacles tarifaires</i>	<i>Obstacles non tarifaires</i>
Pics tarifaires (droits de douane ad valorem supérieurs à 12 %) : ces taux concernent les oranges et les jus d'oranges, les fruits tropicaux, les bananes, le thon, les huiles végétales, la viande, les produits laitiers, le tabac	Contingents tarifaires : touchent en particulier le sucre, les bananes, la viande et le poisson	Droits de douane élevés	Restrictions quantitatives touchant certains produits/secteurs : textiles
Progressivité des droits de douane : thon, soja, sucre, café, cigares	Obstacles sanitaires et phytosanitaires : la procédure d'autorisation exigée par la Commission européenne pour l'importation de produits animaux est perçue comme étant lente et trop stricte (prescriptions plus strictes que celles du Codes Alimentarius)		Normes : le programme d'éco-étiquetage reflète les méthodes et procédures utilisées dans l'UE, opérant une discrimination à l'encontre des autres procédés de production utilisés dans les pays tiers
SGP : perte de parts de marché pour certains produits (café, melons, tabac, mangues) en raison des droits de douane moins élevés accordés aux principaux concurrents des PMA dans le cadre du Système généralisé de préférences de l'OMC	Mesures de contrôle des prix : tous les fruits et légumes qui pénètrent dans l'UE à un prix inférieur à celui stipulé par la Commission sont pénalisés par l'application d'un droit de douane équivalent, ce qui nuit à la compétitivité des exportations du Mercosur		Certification et autres obstacles techniques : entraînent des coûts élevés et entravent les exportations. Exemples : nécessité d'utiliser des accessoires spéciaux afin de réduire le bruit des machines ; prescriptions en matière d'étiquetage pour les produits recyclables ; difficultés avec les procédures d'inspection et d'agrément des produits réglementés
	Droits de douane saisonniers et spécifiques à certains produits : résultent essentiellement du processus de tarification des ONT et touchent plus particulièrement les céréales, le sucre, le lait, la viande et l'huile		
	Subventions à l'exportation		



## Enquête du COMESA (1999)

<b>I. Informations générales</b>	
Titre de l'enquête	Obstacles non tarifaires sur le Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe – développements récents (examen des résultats)
Auteur de l'enquête	Secrétariat du COMESA
Marché(s) d'exportation	Marché régional du COMESA (Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Congo, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Namibie, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Ouganda, Zambie et Zimbabwe)
Séries de données	Études réalisées par le COMESA en 1999 afin d'identifier et de documenter les informations relatives aux obstacles non tarifaires et autres restrictions dans les échanges intra-COMESA
Présentation de l'enquête	Ouverte
Types d'ONT/MNT sur lesquels porte l'enquête	Large éventail d'obstacles non tarifaires et autres
Définitions des ONT/MNT utilisées dans l'enquête	Non précisé
Mesures/méthodologie de classement	Liste non exhaustive d'obstacles. Pas de classement
Groupes de produits/branches d'activité le plus souvent mentionnés comme étant touchés	Pas d'informations à ce sujet
<b>II. Liste des obstacles</b>	
Difficultés d'obtention de passeports et de visas, surtout pour les petites et moyennes entreprises exportatrices	Application incohérente des normes
Délais d'attente administratifs dans le traitement de la documentation pour le dédouanement des marchandises à la frontière	Non-acceptation des certificats d'origine
Inspection avant expédition	Centralisation des procédures d'octroi d'autorisations et de licences
Insécurité du trafic de transit, notamment examen non autorisé des produits en transit	Application incohérente des prescriptions sanitaires et phytosanitaires
Redevances et procédures pesantes de transit	Horaires d'ouverture des frontières différenciés
Application incohérente des redevances de fret aérien	Restrictions de change
Infrastructure physique et de communications insuffisante	Redevances et droits de passage élevés pour le transit
Interdictions d'importation injustifiées	Pas de standardisation de la documentation douanière
Redevances de transit restrictives	Obstacles linguistiques
Absence d'harmonisation des limites de charge à l'essieu	

## *Bibliographie*

### *(par région exportatrice)*

#### I. ASIE-PACIFIQUE

**China's myriad customs regimes and their implications for openness (with reference to steel imports)**, *University of Adelaide, School of Economics, Chinese Economies Research Centre* ([www.adelaide.edu.au/CIES/CERS/wrkpprs/97\\_18.pdf](http://www.adelaide.edu.au/CIES/CERS/wrkpprs/97_18.pdf)).

**China's steel imports: An outline of recent trade barriers**, *University of Adelaide Department of Economics*, juillet 1996 ([www.adelaide.edu.au/CERU/wrkpprs/96\\_6.pdf](http://www.adelaide.edu.au/CERU/wrkpprs/96_6.pdf)).

**Enhancing the trade and investment environment in the Indian Ocean Rim**, *Australia South Asia Research Centre, RSPAS, the Australian National University*, décembre 2000 ([www.dfat.gov.au/trade/iorarc/enhancing\\_trade.html](http://www.dfat.gov.au/trade/iorarc/enhancing_trade.html)).

**Identification and analysis of trade barriers in Indonesia, Thailand, Malaysia and the Philippines: Final report**, établi par *PricewaterhouseCoopers*, Londres, Royaume-Uni, pour la Direction générale du commerce, Commission des Communautés européennes, septembre 2001.

**Market access analysis to identify barriers in China and Russia affecting the EU textiles industry**, *Centre d'Etudes Economiques et Institutionnelles (CEEI), Bruxelles*, 10/04/2000 ([http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/mka\\_text\\_rus.pdf](http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/mka_text_rus.pdf)).

**Non-tariff barriers**, *AFTA Reader*, Volume 3, septembre 1996 (Secrétariat de l'ASEAN).

**Report and policy recommendations on strengthening trade relations between China, Japan and Korea**, *Development Research Center (DRC) of China, National Institute for Research Advancement (NIRA) of Japan, and Korea Institute for International Economic Policy (KIEP)*, octobre 2001 ([www.nira.go.jp/newse/paper/joint/english.htm](http://www.nira.go.jp/newse/paper/joint/english.htm)).

**Report on administrative barriers to trade**, *Pacific Basin Economic Council (PBEC)*, 1997 ([www.pbec.org/publications/policy.htm](http://www.pbec.org/publications/policy.htm)).

**Selected non-tariff barriers (NTBs) to trade faced by the Philippines**, *Bureau of International Trade Relations (BITR)*, Makati City, Philippines, 2001.

**Survey on customs, standards and business mobility in the APEC region**, *Asia Pacific Foundation of Canada for the APEC Business Advisory Council (ABAC)*, septembre 2000 ([www.asiapacific.ca/analysis/pubs/listing.cfm?ID\\_Publication=111](http://www.asiapacific.ca/analysis/pubs/listing.cfm?ID_Publication=111)).

**Vietnam's integration with ASEAN: Survey of non-tariff measures affecting trade,** *United Nations Development Project*, janvier 1999  
([www.undp.org.vn/projects/vie95015/](http://www.undp.org.vn/projects/vie95015/)).

## II. AMÉRIQUE DU SUD

**Audiovisual industry; trade and investment barriers in third country markets: Final report,** établi par *Solon Consultants* pour la Commission européenne, DG1 Market Access Unit, novembre 1998  
([www.obs.coe.int/online\\_publication/reports/00002413.pdf](http://www.obs.coe.int/online_publication/reports/00002413.pdf)) [Sont aussi couverts les États-Unis et le Mexique].

**Evaluation de restricciones al comercio interno del Mercosur, Su perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay (Síntesis de tres documentos nacionales),** Proyecto desarrollado en el marco de la Red-Mercosur (*ITDT, Argentina; IPEA, Brasil; De/FCS, Uruguay*) con el apoyo del IDRC-CIID, *Julio Berlinski*, Versión preliminar, novembre 2000 (en espagnol).  
([www.redmercosur.org.uy/espanol/proyectos/berlinski/comercio\\_interno.htm](http://www.redmercosur.org.uy/espanol/proyectos/berlinski/comercio_interno.htm))

**Identificacao das barreiras ao comercio no Mercosul, A percepcao das empresas exportadoras brasileiras,** *Honorio Kume, Patricia Anderson, & Márcio de Oliveira, Jr., Institute of Applied Economic Research (IPEA)*, Rio de Janeiro, IPEA Discussion Paper No. 789, mai 2001 (en portugais).  
([www.ipea.gov.br/pub/td/td\\_2001/td0789.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/td0789.pdf)).

**Informe sobre los requerimientos de las PYMES para impulsar el comercio intrarregional que podría desarrollar la ALADI,** *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*, juin 2001 (en espagnol).

**Medidas contrarias al libre comercio intrarregional aplicadas después de la resolución No. 41 – 99 (COMIECO XIII),** *Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica*, décembre 2001 ([www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/centroamerica/obstaculos/2001/noviembre.pdf](http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/centroamerica/obstaculos/2001/noviembre.pdf)) (en espagnol)

**Barreiras não-tarifárias às exportações brasileiras no Mercosul: O caso de calçados,** *Patricia Anderson, Institute of Applied Economic Research (IPEA)*, Rio de Janeiro, IPEA Discussion Paper No. 791, mai 2001 (en portugais).  
([www.ipea.gov.br/pub/td/td\\_2001/td0791.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/td0791.pdf)).

**Restrições comerciais às exportações de produtos siderúrgicos no Mercosul,** *Marcio De Oliveira, Jr., Institute of Applied Economic Research (IPEA)*, Rio de Janeiro, IPEA Discussion Paper No. 792, mai 2001 (en portugais).  
([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=290269](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=290269))

## III. AMÉRIQUE DU NORD

**Informe de barreras a las exportaciones argentinas en el NAFTA,** *Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional (UECCI), Comisión Nacional de Comercio Exterior*, Buenos Aires, Argentine, mai 1999 (en espagnol).  
([www.mecon.gov.ar/cnce/publicaciones/barreras/nafta\\_actual.pdf](http://www.mecon.gov.ar/cnce/publicaciones/barreras/nafta_actual.pdf)).

**U.S. barriers to Brazilian goods and services,** *Brazilian Embassy (Washington, D.C.)*, octobre 2001. ([www.brasilemb.org/barriers2001.pdf](http://www.brasilemb.org/barriers2001.pdf)).

#### IV. EUROPE

**Handelshindringer for Dansk Eksport**, *Institut Gallup pour le compte du gouvernement danois*, Danemark, novembre 1997 (en danois).  
([www.efs.dk/publikationer/rapporter/handelsh/](http://www.efs.dk/publikationer/rapporter/handelsh/)).

**Informe de barreras a las exportaciones argentinas en la Unión Europea**, *Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional (UECCI), Comisión Nacional de Comercio Exterior*, Buenos Aires, Argentine, octobre 1999 (en espagnol).  
([www.mecon.gov.ar/cnce/publicaciones/barrerasue/bar\\_default.htm](http://www.mecon.gov.ar/cnce/publicaciones/barrerasue/bar_default.htm)).

**Non-tariff barriers to trade in the core countries of the stability pact for South Eastern Europe**, étude établie par le *Dr. Hanspeter Tschäni and Dr. Lawrence Wiedmer* pour le Bureau Arthur Dunkel, Genève (non daté).

**Obstáculos ao acesso das exportacoes do Brasil ao Mercado Comunitário**, *Missao do Brasil*, Bruxelles, 2000, Doc.barreiras/Brasil/2000/rev.1 (en portugais).

**Poland and Estonia on the road to EU membership, Finnish companies' experiences in the applicant country markets**, *Chambre de commerce centrale de Finlande*, Helsinki, août 2001 ([www.keskuskauppakamari.fi?kv-asiat/3\\_Poland\\_and\\_Estonia.pdf](http://www.keskuskauppakamari.fi?kv-asiat/3_Poland_and_Estonia.pdf)).

**Single Market Scoreboard. Business survey headline results**, *Commission européenne, Bruxelles, Belgique, novembre 2000*, No. 7, p.14-19.  
([http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/update/score/score7en.pdf](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/score/score7en.pdf)).

**Trade and investment obstacles in the European Union**, *Japan Business Council in Europe (JBCE)*, octobre 1999 (en japonais).

**Trade barriers faced by Swedish firms on the Single Market and in third countries**, *Kerstin Berglöf, National Board of Trade (Kommerskollegium)*, Stockholm, avril 2001 ([www.snee.org/b1berg.pdf](http://www.snee.org/b1berg.pdf)).

#### V. AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

**Harnessing trade for development and growth in the Middle East**. Report by the Council on Foreign Relations Study Group on Middle East Trade Option, *Council on Foreign Relations, Inc.*, New York, États-Unis, 2002.

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

**Non tariff barriers in Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)**, *Secretariat du COMESA*, Lusaka, Zambie, décembre 2001.

**Performance and constraints to Zimbabwe's manufacturing sector in intra-COMESA trade; export/import strategy and technology limitations**, *Moses Tekere*, 1995. Report available through COMESA's electronic Regional Integration Research Project. ([www.comesa.int/finance/tekere.htm](http://www.comesa.int/finance/tekere.htm)).

## VI. MARCHÉ MONDIAL

**Alberta non-tariff trade barriers study, 2000**, *Western Centre for Economic Research Faculty of Business, University of Alberta, Canada*, septembre 2000. ([www.alberta-canada.com/statpub/pdf/non\\_tariff.pdf](http://www.alberta-canada.com/statpub/pdf/non_tariff.pdf)).

**Assessing the presence and impact of non-tariff trade barriers on exporters**, *ACNielsen consultants on behalf of Standards New Zealand, the Ministry of Foreign Affairs and Trade, the Ministry of Economic Development, the Ministry of Agriculture and Forestry, and TradeNZ*, Wellington, Nouvelle-Zélande, juin 2001. ([www.standards.co.nz/exportsuccess/](http://www.standards.co.nz/exportsuccess/)).

**2001 - Barriers to Exports: A survey of Taiwanese investment overseas**, *Chinese National Federation of Industries (Taipeh chinois)*, 2001 (en taïwanais).

**Comparative trade policy analysis to assess barriers to trade**, *Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry (FICCI)*, New Delhi, Inde, 1999. ([www.ficci.com/ficci/trade-barriers.htm](http://www.ficci.com/ficci/trade-barriers.htm)).

**Global assessment of standards barriers to trade in the information technology industry**, *Office of Industries, US International Trade Commission*, Washington, D.C., États-Unis, novembre 1998. (<ftp://ftp.usitc.gov/pub/reports/studies/PUB3141.PDF>)

**Non-tariff barriers (NTBs) faced by India**. Preliminary Report. *Ministry of Commerce, Economic Division*, New Delhi, Inde, novembre 1999.

**Registro de barreras a las exportaciones argentinas**, *Comisión Nacional de Comercio Exterior*, Buenos Aires, Argentine. Mis à jour périodiquement – dernière version 1999 (en espagnol). ([www.mecon.gov.ar/cnce/default1.htm](http://www.mecon.gov.ar/cnce/default1.htm)).

**Segundo catastro nacional sobre barreras externas al comercio y la Inversión – 2000**, *Gobierno de Chile, Ministerios de Economía, Minería Y Energía*, 2000 (en espagnol). Mis à jour en 2002. ([www.economia.cl/minecon/decoex/catastro.htm](http://www.economia.cl/minecon/decoex/catastro.htm)).

## VII. AUTRES

**Evaluation des coûts liés au respect des contraintes réglementaires dans les échanges internationaux**, TD/TC/WP(99)8/FINAL, OCDE, Paris, 1999.

**Impact of sanitary and phytosanitary measures on developing countries**, *Department of Agricultural and Food Economics, University of Reading*, avril 2000 [results from survey of country officials]. ([www.apd.rdg.ac.uk/AgEcon/research/workingpapers/SPS%20FINAL%20REPORT%20\(2\).pdf](http://www.apd.rdg.ac.uk/AgEcon/research/workingpapers/SPS%20FINAL%20REPORT%20(2).pdf)).

**The impact of sanitary and phytosanitary measures on developing country exports of agricultural and food products**, *Spencer Henson, Rupert Loader, Alan Swinbank et Maury Bredahl*, Draft for Discussion, presented at the Conference on Agriculture and the New Trade Agenda in the WTO 2000 Negotiations, Genève, 1-2 octobre, 1999 ([wbln0018.worldbank.org/trade/DECagridoc.nsf/cd1d51b0730b98388525657c007c9eb2/f9bf12819fa25cbf852568a300518455](http://wbln0018.worldbank.org/trade/DECagridoc.nsf/cd1d51b0730b98388525657c007c9eb2/f9bf12819fa25cbf852568a300518455)).

## *Chapitre 2*

### **Les interdictions et les contingentements à l'exportation**

*par*

**Peter Czaga**

Le présent document étudie l'utilisation et les effets sur les échanges de deux types spécifiques de restrictions quantitatives à l'importation : les prohibitions et les contingents. Il s'appuie sur les informations disponibles sur ces mesures et contenues dans les Examens des politiques commerciales de l'OMC, les notifications à l'OMC et divers autres rapports sur les échanges. Il a pour objet de fournir des informations générales supplémentaires utiles pour les discussions relatives aux mesures non tarifaires du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles ou dans d'autres contextes. Une tendance générale à la baisse peut être observée dans l'application de contingents et de prohibitions instaurés pour des motifs économiques, mais des interdictions sont appliquées dans la plupart des pays pour protéger l'environnement ainsi que la sécurité et la santé des personnes, et elles semblent être de plus en plus nombreuses. Le commerce bénéficierait de mesures plus transparentes. Par ailleurs, des interdictions d'importation font obstacle aux échanges de biens usages ; les circonstances et la justification de ces mesures en termes d'efficacité réglementaire méritent un examen attentif.

## Introduction

Le Cycle d'Uruguay a remis en avant l'objectif poursuivi par le GATT qui était de discipliner l'utilisation des restrictions quantitatives aux échanges, et s'est conclu avec des résultats significatifs. Les règles qui permettent l'application de ces restrictions dans certains cas ont été rendues plus rigoureuses, par exemple les restrictions appliquées pour des motifs liés à la balance des paiements, et les membres de l'OMC ont été contraints de supprimer progressivement les mesures qui différaient de ces nouvelles règles. Malgré cette évolution, de nombreux membres de l'OMC ont notifié des mesures non tarifaires au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, dans le cadre du mandat du Programme de développement de Doha (PDD) pour les négociations visant à réduire encore ou à éliminer les droits de douane et à s'attaquer aux mesures non tarifaires, mentionnent des « restrictions quantitatives ». De même, divers rapports nationaux ou du secteur privé sur les obstacles au commerce font état de plaintes concernant des mesures qui entrent dans la catégorie générale des restrictions quantitatives à l'importation. Cela signifie que les restrictions quantitatives, notamment les prohibitions et les contingents, demeurent une source de préoccupation pour les négociants et les gouvernements et ont des répercussions sur les relations commerciales internationales. En parallèle, on note un manque d'informations quant à la nature et à la fréquence de ces mesures. Ce chapitre vise à mieux comprendre l'utilisation des prohibitions et des contingents ainsi que leurs retombées commerciales et économiques.

Le chapitre s'articule en quatre sections : la première définit les mesures qui sont examinées en détail et aborde quelques questions de méthodologie. La deuxième replace l'étude dans le contexte du système commercial multilatéral, en présentant les disciplines et les règles existantes du GATT/OMC qui régissent l'application de restrictions quantitatives à l'importation. Elle comprend également quelques exemples de la façon dont les prohibitions et les contingents sont traités dans de grands accords commerciaux régionaux et bilatéraux. La section suivante résume les conclusions des études menées sur les répercussions de ces deux types de restriction à l'importation, ainsi que sur leur rôle et leurs profils d'utilisation. Dans la mesure où les interdictions jouent un rôle important dans les échanges internationaux de biens de consommation et d'équipement d'occasion, une section est consacrée à l'examen détaillé de cette question. Enfin, l'incidence commerciale et économique des prohibitions et des contingents sur le plan conceptuel est analysée et des données quantitatives issues des recherches effectuées dans ce domaine sont présentées.

## Définitions des mesures et observations relatives à la méthodologie

Selon la terminologie de l'OMC, les prohibitions et les contingents, de même que d'autres restrictions quantitatives à l'importation, sont des mesures appliquées à la frontière et qui ont un effet direct sur les importations. Ils ont pour objectif explicite soit de limiter le volume de produits importés spécifiques entrant sur le marché national, soit d'interdire complètement leur importation (Goode, 2003).

- Les prohibitions sont des interdictions absolues d'importation. Elles peuvent parfois contenir des dispositions fixant les conditions dans lesquelles les marchandises sont autorisées à entrer dans le pays.

- Les contingents restreignent l'importation de produits donnés en fixant un volume ou une valeur maximale aux marchandises dont l'importation est autorisée. Il existe différents types de contingents : contingents mondiaux, bilatéraux, saisonniers, contingents associés aux résultats d'exportation, à l'achat de marchandises locales, contingents portant sur des catégories de produits sensibles, et contingents pour des motifs politiques.

Les analyses spécialisées soulignent à quel point il est difficile de mesurer les retombées commerciales et économiques réelles des restrictions quantitatives. La présente étude applique une méthode similaire à celle employée lors de recherches antérieures sur les mesures non tarifaires. Pour mettre en évidence l'incidence des prohibitions et des contingents, elle s'appuie sur les notifications à l'OMC et sur divers rapports sur les échanges. Les premières n'offrent qu'un nombre limité d'informations. L'accès à la base de données détaillée sur les restrictions quantitatives est réservé aux membres de l'OMC, et les notifications inverses ne sont généralement pas très circonstanciées. L'étude s'est essentiellement fondée sur les Examens des politiques commerciales (EPC) de l'OMC, dont 85, rédigés entre 1998 et 2004, ont été examinés. Ces informations ont été complétées par les données recueillies dans le cadre de l'examen d'autres sources, comme la base de données sur l'accès au marché de l'UE, le *Report on WTO Consistency and Trading Policies by Major Trading Partners* publié chaque année par le gouvernement japonais et le *National Trade Estimate Report of Foreign Trade Barriers* publié tous les ans par le gouvernement américain. Pour la partie concernant les biens d'occasion, quelques rapports spécialisés ont été examinés. Les annexes à ce chapitre présentent un choix de données recueillies dans ces sources complémentaires d'information.

Les sources susmentionnées apportent certes de nombreux renseignements sur les prohibitions et les contingents, mais présentent des déficiences importantes. Les informations ne sont pas toujours claires et complètes. Elles ne sont pas non plus traitées avec la même profondeur par les différents pays, et certaines sont parfois caduques. Compte tenu des difficultés dérivant de l'insuffisance des données, il a été décidé de ne pas procéder à une analyse quantitative. Il est toutefois possible, à partir des renseignements disponibles, de distinguer et d'analyser les profils d'utilisation des prohibitions et contingents dans différents pays, la nature et la gamme des produits concernés, les types de justifications invoquées (économiques et non économiques) et, sur la base de cet examen, de dégager quelques tendances mondiales.

Par le passé, les produits agricoles faisaient l'objet d'un traitement distinct des produits industriels dans le cadre du système commercial multilatéral, et ils sont aujourd'hui négociés séparément dans celui du PDD. C'est pour ces raisons, et pour que cette étude restent gérable, que les produits agricoles et alimentaires ont été en grande partie écartés de la présente étude. Étant donné la forte incidence des prohibitions et contingents appliqués dans ce domaine (les contingents tarifaires en particulier), ces produits mériteraient une analyse séparée, à laquelle il sera éventuellement procédé ultérieurement.

Ce chapitre examine par ailleurs sommairement d'autres types de restrictions quantitatives, telles que les « restrictions quantitatives appliquées par le biais d'activités de commerce d'État », les « réglementations concernant les mélanges » et les « prix minimum déclenchant une restriction quantitative ». Un bref résumé des conclusions, à la fin de la section sur les résultats de la présente étude, indique que ces mesures semblent nettement moins souvent utilisées que les prohibitions et contingents.



## Panorama des disciplines de l'OMC relatives aux restrictions quantitatives

Le GATT établit pour règle fondamentale qu'il est interdit d'appliquer des restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation de produits en stipulant à l'article XI qu'« aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra ... de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé ». Il existe néanmoins plusieurs exceptions à cette règle générale. Elles autorisent l'imposition de mesures quantitatives pour des objectifs précis, sous réserve que celles-ci ne soient pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays, soit une restriction déguisée au commerce international.

### *Exceptions consenties pour des raisons non économiques :*

- L'article XI autorise les prohibitions ou restrictions à l'importation ou à l'exportation, nécessaires pour l'application de normes ou réglementations concernant la classification, le contrôle de la qualité ou la commercialisation de produits destinés au commerce international<sup>1</sup>.
- L'article XX autorise les mesures nécessaires à la réalisation de certains objectifs publics tels que la protection de la moralité publique et la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou la préservation des végétaux.
- L'article XXI autorise une dérogation générale aux obligations de l'OMC dans les cas où les intérêts de la sécurité d'un pays sont concernés. Les restrictions quantitatives sont donc admises pour le commerce de produits qui porteraient préjudice aux intérêts de la sécurité d'un pays, les armes et les munitions par exemple.

### *Exceptions consenties pour des raisons économiques :*

- Les articles XII et XVIII:B du GATT de 1994 autorisent un pays membre à appliquer des restrictions quantitatives aux importations pour préserver sa position financière extérieure et sa balance des paiements. Pour limiter les risques d'abus, l'Accord précise les conditions permettant d'invoquer ces dispositions. Les mesures restrictives à l'importation ne peuvent être imposées que pour réguler le niveau général des importations et ne pourront pas dépasser ce qui est nécessaire pour remédier à la situation de la balance des paiements. Les pays qui font appel à de telles mesures doivent spécifier les produits concernés et le calendrier pour l'élimination des mesures. Enfin, le GATT établit que, dans toute la mesure du possible, les pays membres devront donner la préférence aux restrictions fondées sur les prix, sauf en période de crise.
- L'article XVIII:C autorise les pays en développement à déroger aux dispositions de l'Accord quand une aide de l'État est nécessaire pour faciliter la création d'une branche de production déterminée. Dans de tels cas, les restrictions quantitatives sont également autorisées. L'imposition de mesures est soumise à notification et à des consultations préalables avec les membres concernés ou/et à l'accord du Conseil général<sup>2</sup>.
- L'article XIX autorise les mesures nécessaires pour empêcher que l'augmentation brutale des importations ne cause un dommage grave aux producteurs nationaux ou pour soulager ceux qui en ont été victimes.

L'OMC autorise aussi les restrictions à l'importation par le biais d'une « levée des obligations » consentie dans des circonstances exceptionnelles par la Conférence ministérielle. L'article XXV:5 du GATT de 1947 autorise une levée partielle des obligations avec le consentement des autres parties contractantes. Quand une telle dérogation est accordée à une partie contractante, celle-ci est autorisée à imposer des restrictions aux importations. Les dérogations consenties au titre de l'Accord de 1947 et toujours en vigueur lorsque l'Accord sur l'OMC est entré en application ont pu être prolongées dans le cadre de ce dernier.

Quand des prohibitions et contingents sont effectivement appliqués, le GATT recommande des méthodes pour procéder à leur établissement. Dans toute la mesure du possible, les contingents fixés doivent être « globaux », c'est-à-dire qu'ils représentent le montant total des importations autorisées. Ils peuvent être répartis entre les pays fournisseurs. Dans ce cas, ils doivent l'être en fonction de la part des exportations assurée par ces pays au cours d'une période représentative antérieure. Dans les cas où il est impossible de fixer des contingents, les restrictions peuvent revêtir la forme de licences ou de permis d'importation.

S'agissant de l'application des dispositions, les procédures en vigueur pour actualiser les documents de l'OMC sur les mesures non tarifaires se fondent sur deux décisions (G/L/59 et G/L/60) adoptées en décembre 1995 par le Conseil du commerce des marchandises. Ces décisions ont pour objet de relever la transparence de l'application des restrictions quantitatives, notamment par le biais d'un inventaire des mesures non tarifaires mis à la disposition des pays membres pour consultation. Toutes les restrictions quantitatives doivent être notifiées au titre de la décision G/L/59, qui en présente une liste en annexe<sup>3</sup>. Les membres ont aussi le droit de présenter une notification inverse. En vertu de la décision G/L/60, les mesures non comprises dans la liste complète de la décision G/L/59 peut être notifiées par la partie lésée<sup>4</sup>.

### ***Traitement des restrictions quantitatives dans les accords commerciaux régionaux***

En général, les accords commerciaux régionaux (ACR)<sup>5</sup> traitent également des restrictions quantitatives, prohibitions et contingents compris, imposées sur la totalité ou sur une partie des marchandises importées. Il apparaît que plusieurs des principaux ACR mondiaux ont supprimé les restrictions quantitatives sur les échanges entre les parties participantes, suppression qui a pris effet soit immédiatement, soit progressivement.

L'OMC a établi un inventaire des dispositions non tarifaires dans les ACR en se fondant sur les informations dégagées de 69 accords notifiés au GATT/OMC (voir le tableau 2.1). Les analyses des données examinent les dispositions relatives aux restrictions quantitatives de tous ces ACR, mais le rapport de l'OMC ne contient aucune information quant aux types particuliers de mesures employés. L'étude révèle qu'en ce qui concerne les restrictions quantitatives à l'importation, le commerce entre les parties aux accords commerciaux régionaux s'est nettement orienté, ces dernières années, vers une libéralisation plus ample et plus rapide de l'accès aux marchés. Les ACR signés dans les années 90 prévoient beaucoup plus souvent que les ACR antérieurs l'abolition totale des restrictions quantitatives à l'importation de tous les produits (c'est-à-dire aussi bien agricoles qu'industriels). Il a également été relevé que, en comparaison aux accords de libre-échange (ALE), les unions douanières tendent à favoriser une libéralisation plus rapide des restrictions quantitatives à l'importation.

**Tableau 2.1. Traitement des restrictions quantitatives à l'importation dans les ACR**

	Restrictions quantitatives abolies à la date d'entrée en vigueur		Élimination progressive des restrictions quantitatives pour les produits industriels	Les parties conservent le droit d'imposer de nouvelles restrictions quantitatives à l'importation <sup>1</sup>
	Pour tous les produits	Pour les produits industriels seulement		
<b>Accords commerciaux régionaux</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>23</b>	<b>12</b>
Unions douanières	4	1	2	3
<i>Antérieures à 1990</i>	2	-	1	3
<i>Postérieures à 1990</i>	2	1	1	-
<b>Zones de libre-échange</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>21</b>	<b>9</b>
<i>Antérieures à 1990</i>	-	-	4	9
<i>Postérieures à 1990</i>	8	13	17	-

1. À moins qu'un accord ne dispose expressément que les parties ne peuvent pas imposer de nouvelles restrictions quantitatives, on suppose qu'elles conservent ce droit.

Source : Inventaire des dispositions non tarifaires des accords commerciaux régionaux, WT/REG/W/26

Quelques exemples du traitement des restrictions quantitatives dans les principaux ACR :

- L'ALENA prévoit l'interdiction complète des restrictions quantitatives (pour les nouveaux produits), et les contingents en vigueur au titre des accords régionaux multilatéraux (ARM) ont été supprimés pour les parties à l'Accord (bien qu'il existe des clauses de sauvegarde pour le secteur des textiles et de l'habillement qui autorisent de telles restrictions).
- Les accords de libre échange que la CE a conclus avec le Mexique et l'Afrique du Sud suppriment toutes les restrictions quantitatives aux importations et aux exportations bilatérales et interdisent l'instauration de toute nouvelle mesure de cette nature.
- L'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande prévoyait l'élimination de la totalité des droits de douane et des restrictions quantitatives sur les marchandises avant le 1<sup>er</sup> juillet 1990.
- Les pays parties à l'Accord de libre échange (AFTA) de l'Association des nations de l'Asie du Sud-est (ANASE) se sont engagés à supprimer toutes les restrictions quantitatives sur les produits couverts par le régime de tarifs préférentiels communs effectifs bien avant l'élimination des autres types de mesures non tarifaires. Des dispositions spéciales s'appliquent aux produits dits « sensibles » et « très sensibles », en vertu desquelles les pays membres les plus développés de l'AFTA ont convenu d'éliminer toutes les restrictions quantitatives avant le 1<sup>er</sup> janvier 2010, leurs partenaires moins développés bénéficiant de délais encore plus longs.
- Plusieurs accords de libre échange bilatéraux (Singapour-Australie, Singapour-Japon, Chili-Canada par exemple) n'autorisent pas les restrictions quantitatives, à moins qu'elles ne soient conformes à l'Article XI du GATT.

Il arrive toutefois que le recours à certaines restrictions quantitatives reste autorisé pour des produits particuliers, comme les textiles et les automobiles. Ainsi, des contingents tarifaires continuent de limiter le commerce d'automobiles entre les pays membres du Mercosur<sup>6</sup>. De la même manière, l'accord de libre échange entre le Chili et la Corée autorise le maintien ou l'instauration de telles restrictions sur l'importation de véhicules d'occasion.

Parfois, les ACR autorisent l'application de restrictions quantitatives dans des circonstances dont la définition est si floue qu'elle peut aisément donner lieu à des abus. L'Union douanière d'Afrique australe (SACU) permet à ses membres d'interdire ou de limiter l'importation ou l'exportation de tout produit pour des « raisons économiques, sociales, culturelles ou toute autre raison dont peut décider le Conseil » des Ministres, qui est son organe directeur suprême (Article 25.1).

Enfin, les ACR suivent les règles du commerce multilatéral et y sont conformes en ce que leurs membres se réservent le droit d'agir et de prendre les mesures qu'ils jugent nécessaires pour des objectifs réglementaires non économiques associés à la protection de la santé et de la vie des personnes, des animaux et des végétaux, de la sécurité nationale ou de la moralité publique.

### ***Résultats des recherches***

Les sections qui suivent analysent les pratiques observées en matière de prohibitions et de contingents en s'appuyant sur les informations relatives à ce type de mesures non tarifaires contenues dans les études portant sur les restrictions commerciales. Comme indiqué, l'évaluation est limitée pour trois raisons. Primo, les divers rapports commerciaux pertinents traitent de mesures et de pays différents de manière plus ou moins détaillée ; les observations présentées ci-après ne peuvent donc être considérées exhaustives. Secundo, les rapports signalent que dans la plupart des pays, les prohibitions et les contingents évoluent incessamment et rapidement ; certains renseignements peuvent donc avoir perdu toute actualité. Tertio, plusieurs études soulignent qu'il est difficile d'obtenir des informations fiables sur les composantes exactes du régime d'importation appliqué par certains pays. De ce fait, il est probable que les données traduisent des préoccupations concernant l'accès aux grands marchés mondiaux et des politiques plus aisément définissables. Il se peut donc que les restrictions quantitatives appliquées sur les marchés plus étroits et dans les pays en développement soient sous-représentées, de même que les mesures moins transparentes.

### ***Études existantes portant sur l'incidence des restrictions quantitatives***

Il existe quelques études fondées sur des inventaires des restrictions quantitatives observées appliquées par certains pays dans différents secteurs ou catégories d'échange. Bon nombre d'entre elles regroupent les mesures non tarifaires ou les restrictions quantitatives dans une même catégorie, ce qui rend difficile d'observer l'utilisation spécifique des prohibitions et des contingents. On trouvera ci-dessous quelques conclusions dégagées des études qui classent les différentes restrictions quantitatives dans des catégories distinctes :

- Une étude de la Banque mondiale (Michalopoulos, 1999) s'est penchée sur l'évolution des mesures non tarifaires dans les pays en développement entre 1989 et 1998 et a conclu que les licences d'importation non automatiques sont de loin la

mesure la plus fréquemment appliquée aux produits importés, suivie des prohibitions<sup>7</sup>.

- Michalopoulos a également observé que le recours aux prohibitions et contingents, à l'instar d'autres mesures non tarifaires, a diminué dans une vaste majorité de pays au cours de la période examinée.
- Finger et Schuknecht (1999) ont examiné dans le détail 33 notifications relatives aux restrictions quantitatives qui ont été soumises à l'OMC entre 1996 et 1998. Ils ont observé que les mesures le plus souvent signalées étaient les prohibitions, suivies des licences et des contingents<sup>8</sup>.
- D'après une étude engagée par l'USITC (*US International Trade Commission*) en vue de quantifier les mesures non tarifaires et pour laquelle des données provenant de différents rapports commerciaux sont rassemblées, les prohibitions sont la troisième mesure la plus souvent appliquée aux importations, précédées des « licences d'importation » et des « normes, tests, homologation et étiquetage »<sup>9</sup>.

Cette section a pour ambition d'évaluer la validité des tendances décelées dans les études existantes en ce qui concerne l'utilisation et l'incidence relative des différentes restrictions quantitatives, et d'apporter d'autres informations recueillies auprès de différentes sources de données.

### ***Observations dégagées des notifications à l'OMC***

Comme indiqué plus haut, les pays membres de l'OMC sont tenus de notifier les restrictions quantitatives, ainsi qu'une déclaration sur leurs effets commerciaux, et la Division de l'accès aux marchés du Secrétariat est censée tenir un répertoire central de ces restrictions. L'accès au répertoire est exclusivement réservé aux membres de l'OMC, mais le Secrétariat publie régulièrement un document contenant une liste des membres ayant soumis une notification. La dernière liste disponible a été publiée en mars 2004 et révèle que, depuis 1996, 39 pays ont soumis des notifications de restrictions quantitatives, et 16 ont soumis des notifications de modifications à leurs restrictions quantitatives (voir l'annexe 2.A1). En outre, 33 pays membres ont notifié l'OMC qu'ils n'en appliquent pas. Il semble que dans ces derniers cas, l'obligation de notification ait été généralement interprétée comme ne portant que sur les restrictions quantitatives incompatibles avec l'OMC, tandis que dans d'autres, les pays membres ont peut-être notifié les détails des restrictions quantitatives en vigueur même si elles se justifient au titre des exemptions prévues par les dispositions de l'OMC. La liste de notifications publiée par l'OMC ne précise pas le type de restrictions signalées par les pays membres.

Il est également possible de recueillir des informations sur les prohibitions, les contingents et d'autres formes de restrictions quantitatives dans les notifications portant sur les mesures non tarifaires au Groupe de négociation de l'OMC sur l'accès aux marchés. Les MNT notifiées ne sont pas décrites en grand détail ; les informations communiquées portent sur les produits visés, la nature et les effets commerciaux de la mesure en question, et la disposition de l'OMC correspondant à la mesure notifiée. Un examen plus approfondi de ces données aboutit aux observations suivantes :

- La plupart des restrictions quantitatives ont été signalées par les pays développés.
- Quand des produits sont mentionnés, les catégories les plus souvent notifiées sont les textiles, les véhicules et les produits forestiers. Le matériel électrique, les produits

sidérurgiques, les produits chimiques, les biens d'occasion, les tapis, les cuirs et les pièces d'automobiles sont également mentionnés à plusieurs reprises.

- S'agissant du type de restrictions quantitatives, les notifications font le plus souvent état d'interdictions d'importation, suivies des contingents et du commerce d'État. Dans plusieurs cas, elles évoquent simplement des restrictions quantitatives, sans préciser le type de mesure appliquée (prohibition, contingent ou licence) (tableau 2.2).

**Tableau 2.2. Notifications de restrictions quantitatives soumises au Groupe de négociations de l'OMC sur l'accès aux marchés en vertu des instructions du PDD**

Nature de la mesure	Incidence
Restriction quantitative non spécifiée	9
Interdictions	17
Contingents	9
« Interdictions ou contingents »*1	15
Commerce d'État	5
Total	55

*Note* : En mai 2004, les pays qui avaient soumis des notifications étaient les suivants : Argentine, Bangladesh, Chine, Égypte, Japon, Corée, Mexique, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Norvège, Philippines, Suisse, Taiwan, et Uruguay. Le chiffre correspondant aux interdictions prend en compte le nombre inhabituellement élevé de mesures notifiées par un membre.

1. Un pays a utilisé l'expression « Interdictions ou contingents » pour décrire les mesures notifiées.

*Source* : OCDE, établi à partir des notifications de mesures non tarifaires soumises au Groupe de négociations de l'OMC sur l'accès aux marchés (TN/MA/A\*)

Étant donné que seuls quelque 39 membres de l'OMC ont soumis des notifications relatives aux restrictions quantitatives (à l'exportation et/ou l'importation) et que les informations communiquées ne sont pas très détaillées, les sources de l'OMC ne fournissent pas de renseignements suffisants sur les différents types de restrictions appliqués par ses pays membres. Ces données indiquent qu'en pratique, l'obligation de notification de l'OMC n'atteint pas entièrement son objectif d'accroître la transparence dans ce domaine.

### ***Questions relatives aux restrictions quantitatives dans le cadre du processus de règlement des différends de l'OMC***

Depuis 1995, un nombre substantiel de demandes de consultations associées aux restrictions à l'importation ont été soumises à l'organe de règlement des différends de l'OMC. La grande majorité de ces demandes ont cependant trait aux produits agricoles, et seuls quelques conflits portent sur les produits non agricoles. Le tableau 2.3 présente les cas relativement peu nombreux ayant trait aux prohibitions et contingents.

**Tableau 2.3. Synthèse des plaintes à l'OMC**

Mesure	Partie plaignante	Problème
Mesures concernant l'amiante et les produits contenant de l'amiante (CE)	Canada	Les mesures prises par la France pour interdire l'importation d'amiante et de produits contenant de l'amiante afin de protéger la santé et la sécurité humaine.
Interdiction d'importation de polyéthylène et de polypropylène (Malaisie)	Singapour	L'imposition d'interdictions à l'importation de polyéthylène et de polypropylène afin protéger la santé et la sécurité humaine.
Restrictions quantitatives sur les importations de produits agricoles, textiles et industriels (Inde)	Australie, Canada, CE, Nouvelle-Zélande, Suisse, États-Unis	Les restrictions quantitatives (y compris des interdictions d'importation) maintenues sur plus de 2 700 lignes tarifaires de produits agricoles et industriels pour des raisons de balance des paiements.
Contingents d'importation instaurés par la Turquie sur certains produits textiles et d'habillement.	Hong Kong, Chine, Inde, Thaïlande	Les contingents sur les produits textiles et d'habillement instaurés par la Turquie dans le cadre de la mise en œuvre de l'union douanière entre ce pays et la Communauté européenne.

Source : OCDE, établi à partir des documents WT/DS135/AB/R, WT/DS1/1, WT/DS91/3, WT/DS29/2 de l'OMC.

### *Le recours aux prohibitions et contingents pour des raisons économiques*

Le recours aux prohibitions et contingents pour des raisons économiques a sensiblement fléchi ces dernières années. Les États invoquent bien plus souvent les questions de santé, de sécurité, d'environnement et d'autres problèmes pour appliquer ce type de restrictions. La majorité des pays qui appliquaient des mesures de cette nature pour des motifs économiques dans les années 90 y ont par la suite renoncé, ou ont substantiellement limité leur utilisation. Ils ont dans l'ensemble remplacé les interdictions par des licences d'importation, lesquelles peuvent être automatiques ou non automatiques. Quelques exceptions demeurent toutefois, qui sont décrites dans les sections qui suivent.

### *Restrictions appliquées à des fins de balance des paiements*<sup>10</sup>

Les archives du Comité des restrictions appliquées à des fins de balance des paiements de l'OMC et les examens des politiques commerciales indiquent que l'application de restrictions quantitatives à des fins de balance des paiements a considérablement diminué au cours de la décennie écoulée. Cette évolution tient en grande partie au resserrement des règles en vigueur du GATT à la suite du Cycle d'Uruguay et de la surveillance plus rigoureuse associée à l'utilisation de ces mesures.

Le Mémorandum d'accord sur les dispositions relatives à la balance des paiements du Cycle d'Uruguay a apporté plusieurs clarifications aux articles XII et XVIII du GATT de 1947 et de 1994 qui traitent de la balance des paiements : les mesures fondées sur les prix, à savoir les surtaxes à l'importation, sont préférées aux restrictions quantitatives ; ces dernières ne sont autorisées que dans des circonstances exceptionnelles, et les mesures adoptées pour des raisons de balance des paiements ne peuvent l'être que pour réguler le niveau global des importations (autrement dit, elles doivent s'appliquer à toutes les importations et ne doivent pas protéger des secteurs particuliers de la concurrence). Par ailleurs, le Mémorandum établit des délais de notification rigoureux et des obligations explicites en matière de documentation, et autorise les membres concernés par les mesures instituées, mais non notifiées, par d'autres membres à soumettre une « notification inverse ».

Conformément aux termes du GATT de 1947 et de 1994, tout membre qui impose des restrictions à des fins de balance des paiements est tenu de consulter le Comité de la balance des paiements afin de déterminer si l'application de mesures restrictives est nécessaire ou souhaitable pour résoudre ses problèmes. Conformément aux dispositions relatives à la balance des paiements, le Comité travaille en étroite collaboration avec le Fonds monétaire international (FMI) dans la conduite de ces consultations<sup>11</sup>.

Ces clarifications se sont avérées très utiles pour assurer que les dispositions relatives à la balance des paiements soient utilisées aux fins visées à l'origine, à savoir pour permettre aux pays confrontés à une crise de la balance des paiements d'imposer des mesures temporaires jusqu'à ce que la situation s'améliore. Auparavant, les pays appliquaient souvent des restrictions quantitatives ou des interdictions de manière sélective à des secteurs particuliers et les maintenaient sur de longues périodes. À l'heure actuelle, ils sont moins nombreux à faire appel aux restrictions quantitatives pour sauvegarder l'équilibre de leur balance des paiements et les maintiennent moins longtemps en vigueur.

L'examen des EPC et des rapports annuels du Comité des restrictions appliquées à des fins de balance des paiements révèle que ces dernières années, très peu de pays ont appliqué des mesures de restriction à l'importation et que la majeure partie d'entre eux les ont maintenant abolies. En général, les pays optent soit pour les surtaxes à l'importation, soit pour des restrictions quantitatives<sup>12</sup>. Depuis 1995, huit pays seulement (Burundi, Nigeria, Bangladesh, Inde, Pakistan, Égypte, Philippines et Tunisie) ont notifié à l'OMC le recours à des interdictions d'importation à des fins de balance des paiements. La majorité d'entre eux ont appliqué ces mesures restrictives à quelques produits seulement, le plus souvent aux produits agricoles, aux textiles et aux vêtements et, dans une moindre mesure, aux automobiles<sup>13</sup>.

Actuellement, le Bangladesh est le seul membre de l'OMC à appliquer des mesures notifiées relatives à la balance des paiements. Le pays fait depuis longtemps appel à des restrictions à l'importation pour des raisons de balance des paiements. En 2000, quelque 2.2 % des lignes tarifaires à quatre chiffres du SH étaient assujetties à des interdictions ou restrictions touchant au commerce<sup>14</sup>, mais les listes d'importations interdites et limitées ont depuis lors été réduites. Les restrictions qui touchent au commerce s'appliquaient ou continuent de s'appliquer essentiellement à certains produits agricoles, matériaux d'emballage et produits de l'industrie textile, les interdictions d'importation concernant pour leur part les tissus, et les importations de tissu écru sont limitées à l'industrie de la confection.

L'Inde offre un cas intéressant de recours aux restrictions quantitatives pour des raisons de balance des paiements. Depuis les années 50, dans le cadre de sa politique commerciale, le pays avait recours à ces mesures pour des motifs économiques. En 1991, il a engagé une réforme commerciale, mais maintenu les restrictions sur les importations de 1 429 articles en invoquant des problèmes de balance des paiements. À partir de 1995, dans le cadre du Comité de la balance des paiements puis, en 1997, d'une procédure de règlement des différends, les membres de l'OMC ont contesté la nécessité pour l'Inde de maintenir ces mesures. En 1999, une décision de l'OMC rendue en réponse à une plainte déposée par les États-Unis a enjoint l'Inde à mettre un terme aux restrictions sur tous les produits avant le 1<sup>er</sup> avril 2001, au motif que la position de sa balance des paiements s'était redressée<sup>15</sup>. Les restrictions appliquées aux 715 derniers articles ont été levées dans les délais imposés. Sur les 715 produits couverts par la dernière vague de



libéralisation, 342 étaient des produits textiles, 147 des produits agricoles, et les 226 restants des produits manufacturés, les automobiles notamment.

### *Protection industrielle*

Tout comme les mesures visant à sauvegarder l'équilibre de la balance des paiements, les restrictions à l'importation (prohibitions et contingents) pour des raisons de protection industrielle sont rares,<sup>16</sup> à l'exception notable des textiles et des vêtements, analysée plus loin. L'article XVIII:C du GATT, qui autorise les restrictions quantitatives à ces fins, n'a été invoqué qu'en trois occasions depuis l'entrée en vigueur de l'Accord instituant l'OMC<sup>17</sup>.

Comme l'indiquent les EPC, un nombre restreint d'autres pays utilisent les prohibitions et contingents afin de protéger l'industrie locale. Dans la plupart des cas, néanmoins, le recours à ces mesures diminue. Les États y renoncent souvent en faveur de licences d'importation non automatiques et d'autres types de mesures généralement moins préjudiciables au commerce.

À titre d'exemple, la Papouasie Nouvelle-Guinée est un pays moins avancé (PMA) qui faisait appel à des interdictions pour protéger les producteurs locaux de la concurrence étrangère. Les autorités ont de fait accordé à ceux-ci un statut de monopole en établissant à l'origine des prohibitions et des contingents d'importation, mais elles ont récemment remplacé ces restrictions par des droits de douane élevés, et souvent prohibitifs. On citera parmi les secteurs ainsi protégés par le passé l'industrie du ciment et certaines industries alimentaires (sucre, poisson et bœuf).

Le Nigeria interdit toujours l'importation de nombreux produits, essentiellement des produits agricoles, mais aussi de textiles, de bicyclettes, de pâte dentifrice, de crayons et de stylos billes, etc. Les autorités soutiennent que ces mesures sont motivées par des raisons économiques. Leur compatibilité avec les règles de l'OMC n'est pas claire<sup>18</sup>.

Les EPC indiquent par ailleurs que l'Indonésie et la Malaisie utilisent plusieurs sortes de restrictions quantitatives (contingents, prohibitions et licences d'importation) pour protéger certains secteurs de l'industrie nationale, mais ces régimes évoluent rapidement et les conclusions des différents rapports commerciaux sont souvent contradictoires. Il est souvent difficile de savoir quels produits sont assujettis à de telles restrictions et quelle forme exacte celles-ci revêtent. L'Indonésie a maintenu une interdiction d'importation et des restrictions quantitatives sur divers produits afin de protéger les industries nationales, par exemple une interdiction type d'importation sur les automobiles et les motocyclettes et des contingents d'importation sur les véhicules commerciaux. Par suite de la déréglementation récente, le nombre de produits concernés diminue chaque année. Les autorités ont indiqué au Secrétariat de l'OMC qu'en décembre 2002, l'importation de 170 produits à neuf chiffres du SH était limitée, et celle de 41 autres était interdite. La Malaisie fait aussi appel à la fois à des licences d'importation et à des contingents sur une base discrétionnaire pour réguler les flux d'importation en vue de développer certaines industries embryonnaires ou stratégiques et d'intensifier les liens en aval et en amont<sup>19</sup>. Ainsi, des contingents d'importation et des mécanismes de licence sont appliqués aux pièces d'automobile importées.

Le recours aux prohibitions et contingents est également observé dans le secteur automobile. D'après les EPC, le Venezuela et le Brésil ont ainsi tous deux fait appel à des restrictions quantitatives pour protéger leurs industries nationales. Le Venezuela interdit l'importation d'automobiles équipées de châssis et de moteurs usagés (véhicules de

transport public ou taxis exceptés) dans l'intention déclarée de jeter les bases réglementaires nécessaires au fonctionnement et au développement d'une industrie automobile nationale. Le Brésil a supprimé ses contingents d'importation sur les produits automobiles en 1999, quand le régime automobile en vigueur a pris fin. On trouvera au tableau 2.4 d'autres exemples de pays qui appliquent des prohibitions et contingents aux importations de véhicules et de pièces automobiles.

**Tableau 2.4. Prohibitions et contingents appliqués aux importations de nouveaux véhicules automobiles**

Argentine	Les véhicules étrangers sans équivalent national sont assujettis à des contingents d'importation. Ce système limite les importations à un pourcentage de la production totale nationale.
Brésil	L'importation des automobiles particulières fonctionnant au diesel est interdite.
Chine	Les contingents appliqués aux automobiles seront progressivement supprimés d'ici à 2005, avec un montant initial de 6 milliards d'USD, montant supérieur au niveau réel des échanges avant la mise en œuvre de la politique industrielle automobile de 1994. Les contingents augmenteront de 15 % par an jusqu'à leur suppression.
Taipei Chinois	L'importation de véhicules diesel (à l'exception des Jeeps) et des automobiles équipées de moteurs à deux temps est interdite.
Colombie	L'importation de véhicules neufs des années précédentes est interdite.
Équateur	L'importation de véhicules neufs des années précédentes est interdite.
Malaisie	L'importation des véhicules automobiles d'Israël est interdite.
Mexique	Les véhicules qui entrent dans le cadre de l'accord de libre échange entre le Mexique et l'UE sont assujettis à des contingents jusqu'à 2007. Les importations au-delà de ce contingent (15 % du marché total de l'année précédente pour des véhicules similaires) sont assujetties à un droit de 10 %. L'entrée de jusqu'à 50 000 nouveaux véhicules fabriqués au Brésil est autorisée chaque année au taux tarifaire de 8 %, les véhicules supplémentaires étant soumis à un droit de 20 %.
Singapour	Le mécanisme de contingentement des véhicules prédétermine le nombre d'automobiles qui sera immatriculé au cours de l'année. Ce nombre est calculé d'après celui de l'année précédente, augmenté de 3 % et ajouté au nombre d'automobiles qui devraient être mises au rebut.
Thaïlande	L'importation d'autobus de plus de 30 places est interdite.
Venezuela	L'importation de nouveaux véhicules des années précédentes est interdite.

Source : Département américain du commerce, International Trade Administration, Office of Automotive Affairs, *Compilation of Foreign Motor Vehicle Import Requirements*, décembre 2003.

En parallèle, les pays plus développés ont aussi fait appel aux restrictions quantitatives aux fins de protection industrielle. À une certaine époque, la Corée a mis en place un dispositif de restrictions aux importations pour des motifs économiques industriels, dispositif qui n'a été abandonné qu'à la fin des années 90. Celui-ci, connu sous le nom de « mécanisme de diversification des importations », avait été établi en 1978 pour remédier au déséquilibre commercial excessif avec le Japon et favoriser une structure d'importation équilibrée sur le plan géographique. Conformément à ses engagements envers l'OMC et à l'ensemble de mesures de stabilisation du FMI, la Corée a avancé la levée des interdictions d'importation du 31 décembre 1999 au 30 juin 1999. Le mécanisme a été supprimé en trois phases. Les derniers articles à 10 chiffres du SH (tous retirés de la liste de produits sur lesquels portait le mécanisme à la fin de juin 1999) couvraient certains types d'automobiles (dont les jeeps), les pneus radiaux pour automobiles, les pièces automobiles, les excavatrices, les centres d'usinage, les téléviseurs en couleur (de plus de 25 pouces), les magnétoscopes, les appareils radiotéléphoniques portables, les cuiseurs de riz électrique et les appareils photos (pellicules de 35 mm)<sup>20</sup>.

Beaucoup de pays ont remplacé leurs prohibitions et contingents par des procédures de licences non automatiques. Les données contenues dans les EPC indiquent cependant que plusieurs de ces licences d'importation sont de fait des interdictions puisqu'il est jugé impossible de recevoir une réponse affirmative à une demande de licence. Ainsi, l'EPC de la Thaïlande signale qu'il est pratiquement impossible de recevoir des licences pour l'importation de certains véhicules et pour les pierres monumentales et les pierres de construction ouvrées.

En vertu de son accord d'accession à l'OMC, la Chine est contrainte de réduire les contingents et prohibitions d'importation auxquels elle avait coutume de faire appel pour limiter les échanges. Elle a donc progressivement levé bon nombre de ces mesures, sur plusieurs années. Quelques rapports commerciaux indiquent néanmoins que pour certains produits, comme les automobiles, la mise en œuvre du dispositif de contingentement requis a été marquée par des retards, un manque de transparence et des allocations inappropriées en 2002 comme en 2003.

### *Le cas des textiles et des vêtements*

Les textiles et les vêtements sont le seul groupe de produits (produits agricoles exceptés) qui ont souvent fait l'objet de restrictions quantitatives, sous forme de contingents d'importation, à des fins de protection industrielle. La plupart de ces restrictions seront toutefois abolies à l'horizon 2005, date à laquelle l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) entrera pleinement en vigueur.

Pendant plusieurs décennies, le commerce international des textiles a été assujéti à un mécanisme complexe de restrictions quantitatives bilatérales que certains pays développés ont instauré et maintenu afin de protéger leurs propres industries textiles et de la confection de la concurrence croissante des producteurs des pays en développement. Ces contingents s'inscrivent dans le cadre de l'Arrangement multifibres (AMF). Si certaines nations entretenant des liens politiques solides avec les pays développés ont bénéficié d'accords préférentiels qui augmentaient leurs contingents ou les éliminaient, bon nombre de pays en développement ont pâti d'un accès au marché rigoureusement limité. Conclu en 1995, l'ATV, issu des négociations du cycle de l'Uruguay, assujéttit le commerce des textiles et des vêtements aux principes fondamentaux de l'OMC de non-discrimination et de traitement national. L'accord stipule que les membres de l'OMC doivent l'appliquer pendant dix ans, du 1<sup>er</sup> janvier 1995 au 1<sup>er</sup> janvier 2005. À compter de cette dernière date, les contingents sur les textiles et les vêtements ne seront utilisés qu'à des fins de balance des paiements (c'est par exemple le cas du Bangladesh), mais pas de protection industrielle.

Il existe un nombre considérable d'analyses des effets économiques et commerciaux des contingents sur les produits textiles et les vêtements. Un rapport antérieur de la Direction des échanges de l'OCDE présente un examen des études quantitatives portant sur la libéralisation des marchés dans ce secteur (OCDE, 2003). Le rapport conclut que toutes les études examinées prévoient une amélioration du bien-être mondial par suite des réformes engagées au titre de l'ATV, mais les conclusions diffèrent quant à la répartition de ses retombées favorables. Certains analystes voient dans les pays en développement les principaux bénéficiaires de ces réformes, d'autres faisant observer pour leur part que les effets varieront vraisemblablement d'un pays à l'autre. Les pays développés (Canada, Union européenne et États-Unis) devraient en tirer des avantages substantiels compte tenu de la baisse des prix à la consommation et de l'allocation plus efficace des ressources.

### *Prohibitions d'importation pour des motifs non économiques*

Les pays soumettent en général un nombre de produits importants à des interdictions pour des raisons autres qu'économiques – par exemple pour des motifs de santé (hygiène et assainissement), de sûreté, d'environnement (protection des espèces animales et végétales), de moralité, de culture, de religion et de sécurité. Il ressort de notre étude que ce nombre a légèrement augmenté ces dernières années. Il est néanmoins impossible de quantifier cette évolution. Dans de nombreux pays, l'interdiction d'importation pour des motifs non économiques s'applique aux produits suivants :

- Marchandises de contrefaçon et matériel de production associé (pièces de monnaie et billets compris).
- Articles contrevenant aux brevets et autres droits de propriété intellectuelle (DPI).
- Narcotiques.
- Articles interdits pour des raisons de sécurité (armes, munitions, explosifs par exemple).
- Produits contenant des substances interdites à des fins de protection de l'environnement et/ou de santé et de sécurité publiques.
- Documents susceptibles de heurter la moralité publique, la culture ou la religion.
- Certaines espèces animales et végétales protégées.
- Certains produits usagés.

Les trois premières catégories (marchandises de contrefaçon, articles contrevenant aux DPI et narcotiques) sont inscrits sur la liste des produits interdits de quasiment tous les 85 pays examinés par l'OMC entre 1998 et 2004. Les armes, munitions et explosifs figurent dans bien des cas parmi les produits interdits, et dans d'autres sont assujettis à des licences d'importation ou ne peuvent être importés que par des entreprises publiques.

Les interdictions ont en majorité été instaurées pour des motifs de protection de l'environnement et de santé et sécurité publiques, ou les deux à la fois. Ces produits entrent généralement dans deux catégories. D'abord, les pays interdisent le plus souvent les produits qui contiennent des substances qu'ils jugent dangereuses pour l'environnement et pour la santé humaine et animale. L'incidence de ces interdictions semble augmenter, surtout dans les pays développés qui appliquent des réglementations plus rigoureuses en matière d'environnement, de santé et de sécurité que les pays en développement. Différents pays imposent souvent des licences ou des interdictions d'importation aux mêmes types de substances ou de produits. Les rapports commerciaux signalent que les interdictions ayant la plus haute incidence portent sur différentes sortes d'amiante et sur les déchets humains, animaux et industriels<sup>21</sup>.

Les bases de données sur l'environnement de l'OMC, publiées chaque année de 1997 à 2001, offrent d'autres sources possibles d'informations sur les restrictions quantitatives introduites pour des raisons liées à l'environnement. Ces documents rassemblent toutes les notifications à l'OMC dans ce domaine, groupées en fonction des accords au titre desquels elles ont été publiées. Il en ressort que le nombre de mesures d'ordre environnemental notifiées en vertu de l'Accord sur les restrictions quantitatives est bien inférieur à celui des mesures adoptées au titre d'autres accords, comme l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC), l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), l'Accord sur les subventions et mesures

compensatoires (SMC) ou l'Accord sur l'agriculture<sup>22</sup>. Seules les éditions de 2000 et 2001 de la base de données contenaient assez d'informations permettant de déterminer le type exact des mesures restrictives concernées. Il a par ailleurs été observé que les mesures notifiées en vertu de l'Accord OTC mentionnent également des prohibitions et contingents dans quelques cas. L'annexe 2.A2 présente les prohibitions et contingents associés à l'environnement signalés en 2000 et 2003. La deuxième catégorie par ordre d'importance est constituée de biens usagés que certains pays jugent préjudiciables à l'environnement, de même qu'à la santé et à la sécurité humaines. Ce sont essentiellement les pays en développement qui les interdisent ; autrement, ce commerce pourrait représenter un marché d'exportation considérable pour les pays développés. Les politiques commerciales appliquées à cette catégorie soulèvent de nombreuses questions. Dans ce domaine, le commerce international est souvent limité par des restrictions quantitatives et d'autres mesures commerciales, et les justifications données par les autorités quand elles interdisent ce commerce ou y interviennent d'une façon ou d'une autre sont variées et souvent vagues. Les restrictions quantitatives qui pèsent sur les marchandises d'occasion seront examinées séparément plus loin.

Il ressort des rapports des EPC que plusieurs pays développés ont établi un système complexe qui régit l'importation de substances dangereuses par le biais d'interdictions ou de licences obligatoires. L'Union européenne a ainsi mis en œuvre un dispositif qui vise à protéger le public en réglementant la localisation et l'utilisation des substances dangereuses sur le marché communautaire, y compris dans le cadre des importations. La liste des substances concernées est régulièrement actualisée de manière à tenir compte des avancées techniques<sup>23</sup>. L'Union européenne applique par ailleurs la procédure de consentement préalable en connaissance de cause (procédure PIC) établie par le Programme des Nations Unies pour l'environnement et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Les interdictions pour des raisons liées à l'environnement et à la santé et à la sécurité humaines sont appliquées unilatéralement et aussi, souvent, dans le cadre d'accords multilatéraux ou de conventions. L'encadré 2.1 présente la question de la relation entre les accords de l'OMC et les accords multilatéraux. Les accords multilatéraux le plus souvent invoqués comme justification aux interdictions d'importation sont les suivants (voir aussi le tableau 2.5) :

- Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction.
- Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination.
- Convention de Stockholm sur les polluants organiques persistants.
- Convention de Rotterdam sur la procédure de consentement préalable en connaissance de cause applicable à certains produits chimiques et pesticides dangereux qui font l'objet d'un commerce international.
- Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone.

### Encadré 2.1. Compatibilité des accords environnementaux multilatéraux et de l'OMC

La relation entre les accords de l'OMC et les mesures commerciales en vigueur au titre des accords environnementaux multilatéraux (AEM) présente un problème qui fait actuellement l'objet de discussions au sein de l'OMC. Selon cette dernière, seuls 20 des plus de 200 AEM en vigueur comportent des dispositions relatives au commerce. Certaines de ces mesures sont des restrictions quantitatives à l'importation.

Comme l'indique l'OMC, « les Membres de l'OMC sont principalement convenus de clarifier la relation juridique existant entre les règles de l'OMC et les AEM, plutôt que de laisser à l'Organe de règlement des différends de l'OMC la charge de résoudre cette question ponctuellement (au cas où un différend formel lui serait soumis). Cependant, ils ont explicitement déclaré que ces négociations devraient se limiter à l'applicabilité des règles de l'OMC aux Membres de l'OMC qui sont parties à un AEM. En d'autres termes, il ne s'agit pas d'aborder l'applicabilité de ces règles aux différends entre un pays partie à un AEM et un autre pays qui ne l'est pas. Cette restriction s'explique par le fait que les Membres de l'OMC étaient prêts à ce que des négociations définissent la relation entre les règles de l'OMC et des AEM auxquels ils sont parties, mais n'étaient pas disposés à ce que des négociations modifient leurs droits et obligations au titre de l'OMC à l'égard d'AEM dont ils n'étaient pas parties. De plus, les négociations à mener au titre du paragraphe 31 i) et ii) sont minutieusement délimitées au paragraphe 32 de la Déclaration de Doha : « Les négociations menées au titre du paragraphe 31 i) et ii) seront compatibles avec le caractère ouvert et non discriminatoire du système commercial multilatéral, n'accroîtront pas ou ne diminueront pas les droits et obligations des Membres au titre des accords de l'OMC existants, en particulier l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, et ne modifieront pas non plus l'équilibre entre ces droits et obligations, et tiendront compte des besoins des pays en développement et des pays les moins avancés. »

Source : OMC, Aperçu général sur l'environnement : la relation entre les AEM et l'OMC – Le mandat de négociation de Doha concernant les AEM ([www.wto.org/french/tratop\\_f/envir\\_f/envir\\_backgrnd\\_f/c5s3\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/envir_f/envir_backgrnd_f/c5s3_f.htm)).

**Tableau 2.5. Interdictions d'importation mentionnées dans les principaux AEM**

Intitulé de l'AEM:	Interdictions mentionnées
Convention internationale pour la protection des végétaux	Les parties peuvent interdire l'importation de certains végétaux et produits végétaux dans le but de prévenir la dissémination et l'introduction d'organismes nuisibles aux végétaux et produits végétaux.
Convention internationale pour la conservation des thonidés de l'Atlantique	Des recommandations peuvent appeler à l'instauration de mesures de restriction du commerce, de nature non discriminatoire, et cohérentes avec leurs obligations internationales, en ce qui concerne les espèces en question.
Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction	Peut interdire les échanges commerciaux internationaux de certains spécimens.
Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone	Interdiction d'importation de certaines substances réglementées
Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination	Les parties peuvent exercer le droit d'interdire l'importation de déchets dangereux ou d'autres déchets.
Convention de Stockholm sur les polluants organiques persistants	Les parties interdisent les importations des substances chimiques citées.

Source : OMC, Matrice des mesures commerciales prises au titre de divers accords environnementaux multilatéraux, WT/CTE/W/160/Rev.2TN/TE/S/5, 25 avril 2003

Les interdictions sont aussi parfois appliquées pour atteindre des objectifs de politique étrangère. Cela peut se faire de manière unilatérale ou dans le cadre d'accords multilatéraux, comme les résolutions du Conseil de sécurité des Nations Unies. Les pays développés en particulier interdisent aussi l'importation de certains produits pour des raisons humanitaires. Ainsi, l'importation de produits fabriqués par des détenus, par des enfants ou dans le cadre du travail forcé est interdite aux États-Unis. Une loi récente de l'UE, qui interdit la vente et l'importation de produits cosmétiques contenant des ingrédients testés sur des animaux, en est un autre exemple. L'interdiction frappant la plupart des catégories entrera en vigueur en 2009. Les périodes de transition sont nécessaires pour permettre aux entreprises de mettre au point d'autres procédures de test.

Bon nombre de pays interdisent également certains produits afin de protéger la moralité publique. Il ressort des examens commerciaux que les produits interdits pour cette raison diffèrent selon les pays. Par exemple, bon nombre de pays musulmans interdisent une plus grande gamme de produits que d'autres pays pour des motifs culturels et religieux (Indonésie, Malaisie, Bahreïn, Mauritanie, Maldives, Algérie, etc.). Ils prohibent l'importation de documents offensants pour l'Islam, et interdisent ou restreignent durement l'importation de boissons alcoolisées, de porcs et de viande de porc. Un petit groupe de pays (Turquie, Thaïlande, Salvador, Pakistan et Chine) proscribit par ailleurs l'importation de machines de jeu afin de protéger la moralité publique.

Les rapports sur les EPC examinés pour cette étude indiquent que le nombre de produits assujettis à des interdictions pour des raisons autres qu'économiques, notamment pour des raisons liées à l'environnement, à la santé et à la sécurité, a augmenté ces dernières années. Cela dit, il apparaît qu'ils ne représentent pas une part importante des échanges internationaux à ce jour, et la conformité de ces mesures aux accords de l'OMC n'est par ailleurs généralement pas mise en doute. Les interdictions pesant sur l'importation de biens usagés semblent constituer une exception à cette observation, comme nous le verrons en détail plus loin. Un examen plus approfondi visant à déterminer si les mêmes mesures s'appliquent aux produits nationaux permettrait de vérifier la légitimité des interdictions auxquelles ces produits sont assujettis. Les données disponibles dans le cadre de la présente étude ne permettent cependant pas de procéder à cette évaluation.

### *Interdictions d'importation appliquées aux biens usagés*

Un examen plus attentif montre que les restrictions quantitatives, les prohibitions notamment, jouent un rôle important dans les échanges internationaux de biens d'équipement et de consommation usagés (vêtements, matériel et véhicules) du fait que de nombreux pays élaborent leur politique commerciale de manière à établir une discrimination à l'encontre des produits d'occasion. Ce marché présente un potentiel intéressant et offre des débouchés commerciaux au sujet desquels les informations sont toutefois rares ; de plus, les restrictions appliquées à ce type d'importation varient généralement d'un produit à l'autre et selon le pays de destination.

Les EPC d'un tiers environ des pays examinés signalent des restrictions d'importation sur certains types de biens usagés. La fréquence de ces restrictions et d'autres sortes de barrière au commerce est d'autant plus patente que la base de données de l'UE sur l'accès aux marchés, établie d'après les informations communiquées par les milieux d'affaires, signale un nombre très important de cas où l'importation de produits d'occasion est interdite, les automobiles essentiellement. L'examen d'autres sources d'information livre un panorama similaire. De fait, il a été observé que les biens usagés constituent une

exception négligée à la libéralisation généralisée des échanges à laquelle on a assisté ces dernières années (Pelletiere et Reinert, 2003).

### *Produits assujettis à des restrictions*

Il ressort de l'examen des EPC et d'autres rapports que les marchandises d'occasion les plus souvent assujetties à des restrictions quantitatives sont les automobiles et les pièces de rechange, la machinerie, les tissus et les instruments médicaux. Les mesures appliquées sont très souvent des prohibitions d'importation. Il peut s'agir d'interdictions absolues ou des prohibitions assujetties à des conditions précises. Dans le cas des automobiles, par exemple, les critères pertinents portent notamment sur l'ancienneté, les normes environnementales, etc. Comme indiqué dans les rapports, certains pays font également appel à des procédures de licences non automatiques rigoureuses qui constituent en fait des interdictions.

**Tableau 2.6. Incidence des interdictions d'importation sur les biens usagés**

	Automobiles	Pneus	Vêtements	Machinerie	Matériel électrique	Matériel médical
Argentine		x	x			x
Bolivie	x					
Bésil	x		x	x		
Brunei	x					
Canada	x					
Chili	x					
Rép. dominicaine	x		x		x	
Équateur	x	x	x			
Égypte	x					
Ghana	x					
Inde	x					
Israël			x			
Maldives	x					
Mozambique		x	x			
Nicaragua	x					
Nigeria	x				X <sup>1</sup>	
Pakistan				x		
Pérou	x	x	x			
Salvador	x					
Sri Lanka				x		
Tanzanie			x			
Thaïlande	x					
Venezuela	x	x	x			

1. Réfrigérateurs, climatiseurs, compresseurs.

Source : établi à partir des Examens des politiques commerciales de l'OMC, 1999-2004, de la base de données MAD de l'UE (à compter de 2004), et des rapports de l'USTR (2003).



Ces restrictions sont couramment appliquées par les pays en développement, mais les pays développés établissent aussi parfois une discrimination à l'encontre des biens d'occasion. Beaucoup de pays latino-américains, africains et asiatiques n'autorisent pas l'importation de certains produits usagés. Il s'agit entre autres de pays dotés de vastes marchés, comme le Brésil, la Chine et l'Inde, qui appliquent des régimes d'importation rigoureux interdisant une large gamme de produits (tableau 2.6).

### *Justifications de ces mesures*

La santé, la sécurité et la protection de l'environnement sont les raisons le plus souvent invoquées par les autorités pour justifier ces interdictions. Or, les études disponibles laissent entendre que des motifs économiques interviennent également. Ces mesures sont motivées à la fois par la volonté de protéger les producteurs (ou les distributeurs) nationaux de nouveaux produits vis-à-vis de la concurrence de produits usagés ou reconstruits à bas prix pour éviter de devenir la « décharge » des pays à revenu élevé, et par celle de pousser l'industrie vers la « frontière technologique » et d'éviter l'emploi de technologies « obsolètes »<sup>24</sup>.

Des observations ponctuelles et des reportages de la presse locale ont ainsi montré comment les revendications de l'industrie textile locale ont abouti à l'interdiction d'exportation de tissus usagés dans plusieurs pays africains. Par ailleurs, des études empiriques portant sur les politiques commerciales en Amérique latine indiquent que les restrictions quantitatives sur les automobiles d'occasion résultent en grande partie des pressions exercées par les producteurs et distributeurs nationaux de véhicules neufs (Pelletiere et Reinert, 2003).

### *Le cas des véhicules et des pièces automobiles*

Les données statistiques sur l'ampleur du marché mondial et les flux commerciaux relatifs aux automobiles d'occasion sont rares. Si l'on suppose qu'une automobile a en moyenne quatre propriétaires au cours de son existence, le marché de l'automobile d'occasion est manifestement nettement plus important que celui des véhicules neufs. Les véhicules d'occasion expédiés à l'étranger par le premier exportateur dans ce domaine, le Japon, devaient représenter un montant record de 1 million d'USD en 2003. Les chiffres présentés au tableau 2.7 proviennent de différents bulletins d'information et d'autres rapports et ont pour seul objectif de donner, pour certains pays, une idée approximative du nombre d'automobiles d'occasion importées et du poids de ce marché. Du fait que la croissance des marchés de plus en plus saturés des pays développés diminue, l'accès aux marchés étrangers suscite un intérêt grandissant (*Wall Street Journal*, 2004).

Les sources de données examinées pour les besoins de la présente étude indiquent que le commerce international d'automobiles d'occasion fait particulièrement souvent l'objet de restrictions quantitatives. Les mesures le plus couramment appliquées sont les interdictions assorties d'exceptions très précisément définies dans certaines circonstances. Certains pays font en outre appel aux licences non automatiques ou à des droits élevés pour décourager l'importation, mais le recours aux interdictions est plus fréquent que celui à d'autres méthodes. Dans les cas où l'importation d'automobiles d'occasion est autorisée sous certaines conditions, celles-ci ont souvent trait à l'ancienneté du véhicule, qui varie entre trois et cinq ans. Beaucoup de pays n'appliquent de restrictions qu'à certains types de véhicules (voitures particulières, motocyclettes, camions, minibus et bus de capacité inférieure ou supérieure à une capacité donnée).

**Tableau 2.7. Importations d'automobiles d'occasion dans certains pays**

Pays	Année	Nombre d'automobiles importées	% du marché total
Australie	1999	25 000	-
Bulgarie	2001	120 000	90
République tchèque	1999	145 000	42
Chypre	2000	10 000	60
Estonie	2000	12 000	35
Kenya	1999	30 000	-
Nouvelle-Zélande	2000	116 000	70
Philippines	2001	50 000	39
Pologne	1999	2000 000	20
Russie	2001	360 000	80
Royaume-Uni	1998	60 000	-

Source : D'après Sofronis K. Clerides, « The Welfare Effects of Trade Liberalisation: Evidence from Used Automobiles », [econ.yale.edu/seminars/trade/tdw03/clerides-030512.pdf](http://econ.yale.edu/seminars/trade/tdw03/clerides-030512.pdf).

Un tiers des pays ayant fait l'objet d'un EPC au cours des cinq années écoulées ont assujéti l'importation de véhicules d'occasion à des interdictions. Celles-ci ne portent pas sur les ventes, mais sur les importations. La vente de véhicules d'occasion nationaux est autorisée sur le marché local.

Ce sont les pays latino-américains et africains qui font le plus souvent appel à des interdictions (Pelletiere et Reinert, 2002). Quelques pays asiatiques y ont aussi recours. Plusieurs pays d'Europe centrale (République tchèque et Hongrie par exemple) ont également interdit l'importation d'automobiles dépassant un âge donné dans les années 90. Ces interdictions ont toutefois été remplacées, le plus souvent par un mécanisme de droits fondé sur des critères d'environnement et de sécurité. L'environnement, la santé et la sécurité sont les explications le plus souvent données à ces interdictions.

Beaucoup de pays, essentiellement en développement, limitent également l'importation de pièces d'occasion, reconstruites ou remises à neuf<sup>25</sup>. Les pays latino-américains, notamment, les interdisent complètement. L'encadré 2.2 donne quelques exemples représentatifs des restrictions à l'importation pesant sur ces produits.

Dans beaucoup de pays en développement, il existe un vaste marché de pièces d'automobiles d'occasion qui s'explique par la tendance à allonger la vie utile des véhicules pour éviter l'achat d'un neuf. La croissance démographique des grandes villes et la faiblesse des revenus sont les facteurs qui stimulent la demande de véhicules d'occasion et de pièces automobiles reconstruites, remises à neuf et/ou d'occasion. À l'inverse, le fort pourcentage de véhicules nouveaux sur la route et l'offre élevée de pièces neuves à faible coût ont tendance à freiner le développement du marché des pièces d'occasion.

La libéralisation des échanges est un autre facteur qui favorise la demande. C'est ce que montre le cas de la Jamaïque, qui a libéralisé son secteur automobile en 1993. Depuis lors, les importations d'automobiles d'occasion ont rapidement augmenté. Alors qu'en 1993 près de 12 000 des 19 000 véhicules importés étaient neufs, ce n'était plus le cas que de 6 000 automobiles sur 26 000 en 1994. Cette tendance s'est poursuivie jusqu'en

1998, date à laquelle le marché des automobiles importées a commencé à donner des signes de saturation (US Department of Commerce, Office of Automotive Affairs, 1999, p. 43).

### **Encadré 2.2. Restrictions aux importations de pièces automobiles reconstruites/remises à neuf**

Au *Brésil*, les importations de pièces reconstruites ne sont autorisées que lorsque l'opération est réalisée par le fabricant d'origine. Les pièces reconstruites et remises à neuf sont assimilées à des pièces usagées.

Au *Chili*, l'importation de véhicules d'occasion est interdite, mais celle de pièces automobiles reconstruites, remises à neuf et/ou d'occasion est autorisée. Les autorités douanières craignent toutefois que les pièces importées ne servent à assembler des automobiles d'occasion, ou des portions substantielles d'automobiles d'occasion, et ce genre de produits fait généralement l'objet d'un examen minutieux en douane.

En *Chine*, l'importation de pièces automobiles d'occasion est interdite. Dans de rares cas, comme les pièces d'automobiles anciennes, des autorisations d'importation spéciales sont accordées et l'importateur doit soumettre une demande précisant l'utilisation envisagée et le motif de l'importation.

En *Israël*, les importations de pièces automobiles reconstruites, remises à neuf et/ou d'occasion sont limitées et autorisées par le ministère des Transports au cas par cas. S'agissant de composants automobiles essentiels, comme les systèmes de direction et de freinage, le ministère autorise uniquement l'importation de pièces neuves, celles-ci devant être importées par un fabricant agréé.

En *Afrique du Sud*, l'importation de pièces automobiles reconstruites, remises à neuf et/ou d'occasion est limitée aux moteurs à essence supérieurs à 3 000 cc, aux moteurs diesel supérieurs à 3 500 cc, aux transmissions pour automobiles et microbus, et à toute autre pièce non fabriquée à l'origine dans le pays. Toutes font l'objet d'une évaluation au cas par cas du Département du commerce et de l'industrie.

Dans les *Émirats arabes unis*, l'importation de pièces automobiles reconditionnées et d'occasion est interdite, à moins qu'elle ne soient reconditionnées par le fabricant d'origine. Le revendeur n'a pas le droit d'arguer que la pièce concernée est identique à la pièce d'origine, et le même traitement s'applique aux pièces automobiles reconstruites et d'occasion.

*Source* : Département américain du commerce, Office of Automotive Affairs, International Trade Administration. *Compilation of Foreign Remanufacturing Parts Import Restrictions*, octobre 1999.

Les exportateurs de ces marchandises sont confrontés à des interdictions ou à d'autres restrictions quantitatives dans les pays en développement principalement. Seuls deux des 20 pays de l'OCDE examinés dans le cadre d'une étude de 1999 portant sur les restrictions commerciales relatives à l'accès au marché des pièces automobiles appliquaient de telles mesures, et un seul interdisait leur importation (Pelletiere et Reinert, 2002).

Les pneus appartiennent à la catégorie des véhicules et pièces automobiles qui sont soumis à des interdictions d'importation dans d'assez nombreux pays, notamment en Amérique latine et en Afrique. Dans la plupart des cas, l'interdiction est totale et justifiée par des motifs liés à la sécurité et à l'environnement.

### *Autres secteurs*

Les interdictions d'importation de vêtements usagés sont aussi courantes. Les exportations mondiales dans ce domaine se sont élevées à 990 millions d'USD en 2001, soit un faible pourcentage des exportations de vêtements neufs, évaluées à 146 milliards d'USD ; cette comparaison est cependant quelque peu trompeuse, car il convient de tenir compte de la très faible valeur des vêtements usagés (0.73 USD par kilogramme environ) (base de données COMTRADE des Nations Unies). Ce sont essentiellement les pays africains et quelques pays latino-américains et asiatiques à faible revenu (mais aussi la Chine) qui appliquent des interdictions. Celles-ci sont généralement absolues et justifiées par des motifs sanitaires. Certains pays (l'Afrique du Sud par exemple) n'autorisent l'entrée de vêtements usagés que s'il s'agit de dons humanitaires.

Plusieurs pays imposent des interdictions conditionnelles à l'importation de machinerie d'occasion, pour des raisons de sécurité et d'environnement. C'est le cas, principalement, de certains pays asiatiques et latino-américains. Les interdictions absolues sont rares ; la plupart des pays préfèrent imposer des conditions exigeant que les marchandises concernées respectent des normes techniques rigoureuses.

Enfin, il ressort des rapports que certains pays choisissent d'interdire l'importation d'autres catégories de biens d'occasion : matériel médical (domaine dans lequel la Chine, l'Égypte, le Koweït, la Syrie et la Thaïlande appliquent des interdictions absolues)<sup>26</sup>, dispositifs électroniques (République dominicaine), réfrigérateurs, climatiseurs et compresseurs (Nigeria).

Une tendance semble se dessiner en faveur de l'abandon des interdictions proprement dites, tout du moins dans le cadre des accords de libre échange bilatéraux et régionaux. Un examen sommaire de quelques-uns des principaux accords commerciaux régionaux montre que certains d'entre eux traitent la question du commerce des biens usagés.

Ainsi, dans le cadre de l'ALENA, le Mexique a accepté de lever progressivement, sur dix ans, l'embargo sur les véhicules d'occasion (véhicules légers, autobus et poids lourds) qui respectent les règles d'origine de l'Accord. Autrement dit, l'interdiction sera complètement abolie en 2019 (Département américain du commerce, Zone de libre-échange des Amériques, 2002b, p. 55). Par suite de l'accord de libre-échange Union européenne-Mexique, l'Union européenne bénéficiera des mêmes avantages, en termes d'accès au marché des véhicules d'occasion, que ceux dont bénéficient les États-Unis et le Canada en vertu de l'ALENA, à condition que les véhicules respectent les règles d'origine de l'Accord (Département américain du commerce, Zone de libre-échange des Amériques, 2002b, p. 56). Cela dit, il existe aussi des accords commerciaux régionaux qui ne prévoient aucune libéralisation de ce marché. Ainsi, le Mercosur et l'Accord de libre-échange États-Unis-Chili prévoient des interdictions illimitées sur les automobiles d'occasion (Automotive Provisions Report, Office of Automotive Affairs, ITA, Département américain du commerce, [www/ita.doc.gov/auto](http://www/ita.doc.gov/auto)).

Les nombreuses restrictions à l'importation qui pèsent sur le commerce international des biens usagés soulèvent plusieurs questions susceptibles d'intéresser les décideurs et les négociateurs. Pourquoi les produits usagés sont-ils traités différemment des produits neufs dans les cas où les uns comme les autres présentent des risques en matière de sécurité, de santé ou de protection de l'environnement ? Dans les nombreux cas où des objectifs réglementaires nationaux sont en cause, les biens usagés devraient probablement être assujettis aux mêmes mesures que les produits neufs. Les règlements portant sur l'importation des premiers devraient donc être identiques à ceux appliqués aux seconds.

Dans les cas où la sécurité est en cause, par exemple, l'importation de biens nouveaux et usagés pourrait être autorisée sous réserve de satisfaire aux mêmes obligations en matière de normes.

Même s'il existe des raisons valables d'établir une distinction entre marchandises neuves et usagées (par exemple parce que les secondes ne sont généralement pas assorties d'une garantie, ou bien d'une garantie limitée), la question peut se poser de savoir si l'interdiction d'importation de biens usagés se justifie dans le cas où l'objectif politique est réalisable par d'autres moyens moins restrictifs pour le commerce. Les biens anciens (usagés) ou reconstruits pourraient simplement être admis dans le pays pour être soumis à un examen minutieux visant à déterminer s'ils sont conformes aux différentes normes en matière d'environnement, de sécurité et autres. Des dispositifs d'inspection et de certification au regard de normes et, le cas échéant, le recours à des autorisations d'importation sont des méthodes applicables, moins restrictives pour le commerce, et que certains pays ont déjà adoptées.

L'argument de la protection de l'environnement pour interdire l'importation de marchandises usagées mérite peut-être un examen plus approfondi. Le recyclage des produits et l'allongement du cycles de vie de certains d'entre eux, comme les vêtements et les pièces automobiles, semblent motivés par le souci d'appliquer une bonne politique environnementale. Au Japon, par exemple, il apparaît que les autorités et les groupes de défense de l'environnement attirent l'attention des consommateurs et du public sur leur responsabilité envers la protection des ressources naturelles et les sensibilisent aux avantages liés à l'utilisation de pièces reconstruites ou d'occasion par rapport aux pièces neuves.

L'un des arguments évoqués pour limiter l'importation de marchandises d'occasion est le plus grand risque de fraude que présente ce commerce. Les interdictions d'importation et autres restrictions quantitatives présentent néanmoins des inconvénients analogues. Elles favorisent par exemple le fonctionnement d'un marché parallèle qui échappe à la surveillance réglementaire.

#### *Autres types de restrictions quantitatives*

La présente étude s'est également penchée sur l'incidence des références à trois autres types de mesures inscrites par l'OMC dans la catégorie des restrictions quantitatives, à savoir les « restrictions quantitatives appliquées par le biais d'activités de commerce d'État », les « réglementations concernant les mélanges » et les « prix minimum déclenchant une restriction quantitative ». Elle en a conclu que les références à ces mesures sont sensiblement moins fréquentes que celles à d'autres formes de restrictions quantitatives, comme les licences automatiques et non automatiques, les prohibitions et les contingents.

Les bases de données et les documents commerciaux examinés pour les besoins de cette étude ne mentionnent pas de prix minimum déclenchant une restriction quantitative.

Les entreprises commerciales d'État, telles que définies par l'OMC, sont des « entreprises gouvernementales et non gouvernementales, y compris les offices de commercialisation, qui exportent et/ou importent des marchandises »<sup>27</sup>. L'article XVII du GATT de 1994 est la principale disposition traitant de ces entreprises et de leurs activités. Il stipule que les membres sont tenus de notifier leurs entreprises commerciales d'État à l'OMC chaque année<sup>28</sup>.

Les activités de commerce d'État soulèvent de nombreux problèmes, dont le recours aux restrictions quantitatives n'est qu'un parmi d'autres. Les règles de l'OMC ont pour objet de veiller à ce que les entreprises commerciales d'État ne servent pas à appliquer des mesures non conformes à l'OMC. Les obligations de fond des membres en vertu des règles régissant le commerce d'État sont les suivantes : non-discrimination, généralement désignée sous le nom de traitement de la « nation la plus favorisée » (NPF) ; absence de restrictions quantitatives ; maintien de la valeur des avantages tarifaires et transparence.<sup>29</sup>

Il ressort de l'examen des EPC et d'autres sources que les problèmes relatifs à la concurrence (situations de monopole), à la transparence, à la recherche de rentes et à la discrimination sont les plus souvent mentionnés en ce qui concerne les régimes de commerce d'État. L'examen rapide des sources de données a indiqué que les références à l'existence de restrictions quantitatives dans le cadre des activités de commerce d'État sont très rares, à ces quelques exceptions près :

- Au Gabon, l'entreprise qui détient le monopole du sucre interdit l'importation de sucre sous toutes ses formes.
- Au Brunei, l'importation de sucre et de riz est assujettie à des restrictions et à des licences, et effectuée directement par l'État.
- Au Bangladesh, l'importation du sucre et de sel est généralement interdite, sauf en cas de pénurie, auquel cas deux entreprises publiques en sont les importateurs exclusifs.

Les réglementations concernant les mélanges spécifient la quantité de produits fabriqués dans le pays qu'un importateur doit acheter pour une quantité donnée d'importations. Ces modalités sont appliquées dans quelques pays en développement, essentiellement dans le cadre de marchés publics. On citera les cas suivants :

- En Thaïlande, tous les marchés conclus par des organismes et entreprises publics et portant sur des importations d'une valeur supérieure à un montant donné doivent s'accompagner d'opérations de contre-achats représentant la moitié au moins du montant du marché public.
- La *International Trade Corporation* (PITC) des Philippines encourage l'intégration d'obligations de contre-achats ou de compensation dans les projets de marchés publics d'une valeur minimale de 1 million d'USD.
- L'EPC d'Israël montre que durant la période couverte (1994-99), en vertu de la loi israélienne, tout marché public d'un montant supérieur à ILS 1.5 million doit comprendre une clause de « coopération industrielle » obligeant les fournisseurs étrangers à acheter des biens ou services israéliens d'un montant équivalent à 35 % de celui du contrat. Les fournisseurs étrangers peuvent aussi investir dans les industries locales.

## Conséquences économiques et commerciales des restrictions quantitatives

Cette section présente une brève synthèse conceptuelle des conséquences commerciales et économiques des restrictions quantitatives, accompagnée de données quantitatives dégagées des études réalisées dans ce domaine. Les études économiques indiquent que lorsque les restrictions quantitatives sont motivées par le souhait de protéger des produits nationaux particuliers de la concurrence de produits étrangers, elles imposent des coûts nettement supérieurs aux avantages, pour les pays importateurs comme pour les pays exportateurs. Il est largement reconnu qu'elles nuisent davantage à

l'efficacité commerciale et économique que les droits de douane, parce que, dans le cas des droits de douane, les ressources sont allouées par le biais des mécanismes des prix tandis que dans celui des contingents, elles le sont par voie administrative, par l'État. Malgré ces retombées défavorables, les pouvoirs publics n'en continuent pas moins de recourir souvent aux restrictions quantitatives qui, si elles sont moins fréquentes aujourd'hui, existent encore. Du point de vue des pays importateurs, les contingents sont parfois plus intéressants que les droits de douane, parce que l'effet d'un droit donné sur le volume des importations est incertain dans la mesure où il dépend de l'élasticité de la demande et de l'offre nationales du produit.

S'agissant des conséquences économiques, on observe d'abord que les prohibitions et les contingents détériorent en général les termes de l'échange pour les pays exportateurs et diminuent leur bien-être économique. Dans le même temps, les contingents permettent à un petit nombre d'exportateurs de réaliser des « rentes de contingentement » ou des bénéfices plus élevés étant donné les prix supérieurs qu'ils peuvent appliquer à leurs produits. Comme l'explique l'encadré 2.3, la façon dont les autorités administrent les contingents détermine qui sont les bénéficiaires de ces rentes.

### **Encadré 2.3. Les effets des différents modes d'allocation de contingents**

La méthode retenue pour administrer un contingent peut influencer considérablement sur les effets de celui-ci. Celle que la plupart des économistes privilégieraient, mais que les autorités n'utilisent que rarement, consiste à mettre les contingents aux enchères. Elle revient pratiquement à établir un droit égal au prix de la licence puisque, d'une part, elle a pour effet de porter le prix national à un niveau supérieur au prix mondial et, d'autre part, autorise les autorités à percevoir la différence sous forme de recettes (rente de contingentement).

Une autre méthode consiste à allouer gratuitement des droits pour l'importation de quantités fixes entre les entreprises importatrices. Une fois cette allocation effectuée, l'écart entre le prix national et le prix sur le marché mondial revient aux entreprises sous forme de rente pure et simple. Si les droits sont répartis entre un nombre suffisamment élevé d'entreprises, celles-ci se concurrenceront sur le marché national et finiront par appliquer un prix concurrentiel unique. Celui-ci sera toutefois suffisamment supérieur au prix mondial pour équilibrer l'offre et la demande sur le marché national. Cette méthode s'apparente aussi à un mécanisme de droits de douane, si ce n'est qu'ici les « recettes » dérivant des mesures non tarifaires, ou rentes de contingentement, vont aux entreprises titulaires des droits d'importation.

Si l'allocation s'effectue selon des critères politiques, par exemple, les entreprises importatrices potentielles seront incitées à dépenser des ressources dans la lutte pour ces rentes, par exemple pour obtenir des licences sur le marché politique, en exerçant des pressions ou en recourant à tout autre mécanisme acceptable dans le pays. Si l'allocation s'effectue selon des critères économiques, les entreprises seront tentées d'exagérer le comportement qui doit servir d'indicateur. Ainsi, si les allocations doivent se fonder sur la taille de l'entreprise en termes de valeur comptable du capital social, les rentes de contingentement feront alors partie du rendement du capital des entreprises et celles-ci seront encouragées à surinvestir. Si les allocations se fondent sur les ventes nationales, et si les entreprises ont accès à une source d'approvisionnement nationale, elles augmenteront leurs approvisionnements nationaux au-delà même de ce que le prix national élevé indiquerait afin d'accaparer une part supérieure des rentes de contingentement.

*Source* : Alan V. Deardorff et Robert M. Stern, *Measurement of Non-tariff Barriers*, Document de travail du Département des affaires économiques, n° 179, OCDE, 1997, 21-25.

Ensuite, les restrictions quantitatives créent un effet de substitution des importations qui nuit aux consommateurs des pays importateurs. La pénurie de produits importés provoquée par cette politique a pour conséquence inévitable de porter le prix des produits sur le marché national au montant maximum que les consommateurs sont disposés à payer. Ceux-ci, industries en aval comprises, supportent le coût économique lié à la perte de l'accès à des produits concurrents meilleur marché puisqu'ils disposent d'un choix de produits plus limité à des prix plus élevés. La perte de bien-être tient également au fait que contrairement aux droits de douane, les prohibitions et, parfois, les contingents, ne produisent pas de recettes pour l'État<sup>30</sup>.

Troisièmement, à court terme, les industries nationales dont les produits sont protégés tirent parfois profit des restrictions puisqu'elles peuvent éviter la concurrence étrangère et s'arroger ainsi une part de marché, augmenter leurs profits et protéger les emplois. À moyen et long termes, toutefois, les restrictions quantitatives ont un effet pernicieux sur l'industrie : elles découragent les entreprises d'améliorer leur productivité, ce qu'elles auraient dû faire si elles avaient été exposées à la concurrence sur le marché. Les industries nationales protégées de la concurrence étrangère par les restrictions quantitatives ont toutes les chances de devenir ou demeurer inefficaces et de ne pas relever ou maintenir la compétitivité des exportations à terme. A moins que les restrictions quantitatives ne soient clairement conçues comme des mesures temporaires subordonnées à des mesures de modernisation ou d'ajustement et à des gains de productivité suffisants, elles risquent fort, tant qu'elles restent en place, d'entraver le développement industriel et de nuire aux intérêts économiques du pays imposant les restrictions<sup>31</sup>.

Enfin, sur le plan mondial, les contingents amènent également une distorsion dans l'allocation des ressources. Ils sont toujours discriminatoires du fait qu'ils s'appliquent aux importations en provenance d'une source particulière. Très souvent, ces sources sont les fabricants à plus faible coût de ce produit dans le monde. Les contingents ne font donc pas que diminuer le volume des échanges ; il détournent également les échanges et, partant, la production, d'une source à faible coût à une source à coût élevé.

## Conclusions

En raison de l'insuffisance et de la qualité limitée des données disponibles, les enseignements que l'on peut tirer sont limités et les conclusions provisoires. La difficulté à obtenir des informations complètes et détaillées tient en partie au fait que le système de notification de l'OMC dans ce domaine ne semble pas très efficace. Tout d'abord, seuls quelques pays ont soumis des notifications et les détails fournis ainsi que l'accès à ces informations sont limités. Ensuite, les EPC eux-mêmes soulignent les difficultés à obtenir des données fiables auprès des autorités nationales. Enfin, tout examen de restrictions quantitatives est rendu difficile par l'évolution souvent rapide de ces mesures, probablement plus rapide que celle d'autres types de mesures non tarifaires.

Manifestement, le degré de transparence des systèmes de restrictions quantitatives est faible en comparaison à de nombreux autres aspects du régime commercial qui relèvent désormais de disciplines multilatérales. Aussi serait-il utile de trouver des moyens de renforcer les règles et la mise en œuvre du système de notification de l'OMC dans ce domaine.

Une tendance générale à la baisse est observable dans l'application de contingents et de prohibitions instaurés pour des motifs économiques. L'utilisation de ces mesures pour



des motifs liés à la balance des paiements ou à la protection de certains secteurs a diminué et plusieurs grands pays en développement – la Chine, l'Inde, le Bangladesh, l'Indonésie – ont récemment commencé à réduire progressivement le champ d'application de ces mesures. Les véhicules automobiles, les textiles et les équipements électriques sont les produits les plus couramment visés par ces restrictions. Un accord international sur les textiles et les vêtements conduira également à la suppression des restrictions commerciales dans cette branche, qui est aujourd'hui le dernier secteur touché par de nombreux contingentements.

Dans le même temps, des interdictions établies pour des motifs non économiques, notamment en vue de protéger l'environnement ainsi que la sécurité et la santé des personnes, sont en vigueur dans pratiquement tous les pays et semblent être de plus en plus nombreuses. L'incidence de ces mesures paraît augmenter plus rapidement dans les pays développés, qui possèdent généralement une réglementation sociale plus rigoureuse. Les interdictions jouent un rôle particulièrement important dans les échanges de biens de consommation et d'équipement usagés. Elles portent en particulier sur l'importation de véhicules, de pièces automobiles et de machines d'occasion, ainsi que de vêtements usagés entre pays développés et pays en développement. Les conditions régissant ces interdictions semblent parfois obscures et, en soulevant certaines questions de fond, mettent en lumière un domaine qui mériterait d'être analysé plus en détail et éventuellement pris en compte dans le cadre des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles.

Lorsqu'elle est appliquée pour des motifs non économiques, une interdiction d'importation est la solution retenue pour faire en sorte que divers objectifs sociétaux soient atteints. Il importe de reconnaître la souveraineté des pays sur la réglementation, ainsi que leur droit à fixer et à poursuivre des objectifs réglementaires qui leur sont propres. De leur côté, il faut qu'ils tiennent compte des principes visant à assurer la qualité de la réglementation qui sont élaborés et prônés par l'OCDE. Ces principes comprennent des recommandations qui peuvent aider les gouvernements à élaborer des réglementations permettant d'atteindre leurs objectifs tout en favorisant l'ouverture des marchés. Dans le cas des interdictions, les pouvoirs publics doivent déterminer précisément si elles constituent les meilleures solutions réglementaires ou s'ils peuvent choisir d'autres mesures permettant également d'atteindre les objectifs réglementaires fixés tout en ayant un effet de distorsion moins important sur l'économie ou sur d'autres objectifs de société.

## *Annexe 2.A1*

### **Notifications de restrictions quantitatives**

#### **Note du Secrétariat de l'OMC G/MA/NTM/QR/3 du 25 mars 2004<sup>32</sup>**

La Décision sur les procédures de notification des restrictions quantitatives, adoptée par le Conseil du commerce des marchandises (G/L/59), dispose que « les Membres présenteront des notifications complètes des restrictions quantitatives qu'ils appliquent, d'abord pour le 31 janvier 1996, puis à intervalles de deux ans<sup>33</sup>, et ils notifieront les changements apportés à leurs restrictions quantitatives lorsque ces changements interviendront ». Les membres qui ont présenté, au titre d'autres dispositions d'instruments de l'OMC, des notifications de restrictions quantitatives qui répondent aux prescriptions établies pour les notifications de restrictions quantitatives aux termes des Décisions de 1984 et 1985 et qui sont à jour, notifieront ce fait au Secrétariat. Ces notifications seront stockées dans la nouvelle base de données sur les restrictions quantitatives.

Le présent document a été établi par le Secrétariat conformément à la décision susmentionnée, selon laquelle « le Secrétariat publiera périodiquement un document contenant la liste des Membres de l'OMC qui ont présenté une notification ». On trouvera ci-après cette liste, dans laquelle figure l'année où les notifications ont été faites.

**Depuis 1996, les Membres ci-après ont notifié des restrictions quantitatives:** Afrique du Sud (1996); Allemagne-Communautés européennes (2000); Argentine (1997); Australie (1996); Bahreïn, Royaume de (1997, 2000); Bulgarie (2003); Chili (1996); Chine (2002, 2003); Chypre (1996); Communautés européennes (1996, 1998, 2000, 2002); Corée, Rép. de (1997); États-Unis d'Amérique (1999); Fidji (1997); Géorgie (2003); Hong Kong, Chine (1996, 1998, 2000, 2002); Hongrie (1996, 1998, 2000, 2002); Inde (1996, 1997, 1998); Jamaïque (1996, 1998, 2002); Japon (1998, 2000, 2002); Liechtenstein (1997, 2002); Macao, Chine (1996, 1999, 2001, 2003); Maldives (1999); Malte (1996, 2000); Maroc (1997, 1999, 2001, 2002); Nigeria (2002); Norvège (1996, 2000); Nouvelle-Zélande (1996); Oman (2001, 2004); Pakistan (1997); Pérou (1996, 1997); Philippines (1996); Suisse (1997, 2001); Taipei chinois (2002); Tunisie (1999, 2001); Turquie (1996, 1998, 2000); Venezuela (1996, 1999); Zambie (1996, 2002).

**Les Membres ci-après ont notifié des changements apportés à leurs restrictions quantitatives:** Argentine (2002); Bahreïn, Royaume de (2000); Chine (2003); Communautés européennes (1998, 2000); Hong Kong, Chine (1996); Inde (1996, 1998); Jamaïque (2002); Macao, Chine (2001, 2004); Maldives (1999); Malte (2000); Maroc (1999, 2002); Norvège (2000); Pérou (1997); Tunisie (2001); Turquie (1998, 2000); Zambie (1997).

**Les Membres ci-après ont notifié qu'ils n'appliquaient pas de restrictions quantitatives:** Argentine (2002); Bolivie (1997); Brunei Darussalam (1996); Burundi (2001); Costa Rica (1998); Dominique (2001); Émirats arabes unis (1996, 1997, 2000); Estonie (2002); Gabon (2001); Gambie (1997); Guatemala (1999, 2000); Guyana (2003); Haïti (1999); Honduras (1997); Islande (1996, 2000); Jordanie (2002); Lettonie (1999); Madagascar (2001); Moldova (2002); Mongolie (2000); Myanmar (2001); Namibie (1999); Ouganda (1996, 2000); Paraguay (1998); Qatar (1999); République dominicaine (1996); République kirghize (2000); Singapour (1996); Sri Lanka (2003); Trinité-et-Tobago (1998); Uruguay (1996, 1999); Zambie (2002); Zimbabwe (2000, 2003).

## Annexe 2.A2

### Mesures d'interdiction et de contingentement des importations associées à l'environnement notifiées à l'OMC en 2000 et 2001

#### Mesures notifiées au titre de l'Accord sur les restrictions quantitatives

Membre	Mesure ou produit	Objectif
Macao (Chine)	Les véhicules automobiles, autres véhicules à moteur, tracteurs et cyclomoteurs d'occasion, leurs parties et accessoires sont soumis à des prohibitions	Protéger l'environnement (entre autres)
	Les CFC, halons, et autres hydrocarbures halogénés, tétrachlorure de carbone, trichloroéthane et bromométhane font l'objet d'un contingent global.	Exécution des obligations découlant du Protocole de Montréal
Bahreïn	Interdictions concernant le "Bulbul" pakistanais	Préserver l'environnement local et les oiseaux
	Interdictions concernant l'ivoire ouvré	Préserver l'environnement
Hong Kong (Chine) <sup>1</sup>	Interdictions concernant les espèces en voie d'extinction d'animaux et de plantes inscrites à l'Annexe I de la CITES	Satisfaire aux obligations découlant de la CITES
	Interdictions concernant les chlorofluorocarbones, isolés ou en combinaison	Satisfaire aux obligations découlant du Protocole de Montréal
	Contingents mondiaux et licences non automatiques concernant les HCFS et les dérivés halogénés des hydrocarbures acycliques contenant au moins deux halogènes différents	Satisfaire aux obligations découlant du Protocole de Montréal
Japon	Contingents d'importation d'animaux et de plantes et de produits issus de ces animaux ou de ces plantes visés par la CITES, et substances réglementées énumérées dans le Protocole de Montréal	Satisfaire aux obligations découlant de la CITES et du Protocole de Montréal
	Les véhicules automobiles, autres véhicules à moteur, tracteurs et cyclomoteurs d'occasion, leurs parties et accessoires sont soumis à des prohibitions	Protéger l'environnement (entre autres)
	Les CFC, halons, et autres hydrocarbures halogénés, tétrachlorure de carbone, trichloroéthane et bromométhane font l'objet d'un contingent global	Satisfaire aux obligations découlant du Protocole de Montréal

#### Mesures notifiées au titre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce

Membre	Mesure ou produit	Objectif
Chili	Interdiction de mélanger du kérosène avec d'autres combustibles et établissement de prescriptions applicables au kérosène destiné à des usages domestique et industriel stocké, distribué et commercialisé.	Maîtriser l'augmentation de la pollution atmosphérique
Pays-Bas	Règlement interdisant la fabrication de la substance 1,1'-(isopropylidène)bis[3,5-dibrome-4-(2,3-dibrome propoxy)benzène], qu'elle soit ou non transformée et utilisée dans une préparation ou un produit, son importation aux Pays-Bas, son utilisation ou sa disponibilité dans les stocks de commerce	Protection de l'environnement
	Décret concernant des exemptions des interdictions de commerce de la préparation de certaines espèces	Prévenir la capture de gibier en vue de la préparation illicite des animaux
États-Unis	Restrictions ou interdictions d'utilisation de produits de remplacement des substances appauvrissant la couche d'ozone dans le cadre du Programme pour de nouvelles solutions de substitution de l'Agence de protection de l'environnement	Activer l'abandon des substances détruisant l'ozone tout en évitant la substitution de produits qui posent d'autres problèmes de protection de l'environnement

1. Cette notification est également présentée au titre de l'Accord sur les procédures de licences d'importation (G/LIC/N/3/HKG/4).

Sources : WT/CTE/W/195; WT/CTE/EDB/1.

### Annexe 2.A.3

## Informations sur les restrictions quantitatives (interdictions, contingents et commerce d'État) de la base de données d'accès au marché de l'Union européenne

Pays	Secteur/ type de produit	Caractéristiques
Bangladesh (2003)	Textiles et cuir	Le Bangladesh applique une restriction à l'exportation de peaux brutes et de cuir à l'état bleu humide en vertu de sa politique d'exportation (1997-2002). Seules les exportations de produits en cuir fini et en cuir sont autorisés. Selon les autorités bangladaises, cette interdiction a pour objet de maintenir une offre nationale suffisante et de favoriser le développement de l'industrie nationale du cuir. Cette interdiction semble toutefois constituer une violation manifeste de l'article XI du GATT.
Brésil (2003)	Marchandises et pneus usagés	En 2000, le Brésil a élargi l'interdiction générale d'importation de pneus usagés aux pneus rechapés ou recyclés. D'après les autorités brésiliennes, cette interdiction a été introduite pour des raisons environnementales. Or, cet argument ne semble pas valable puisque les pneus rechapés, en tant que produits nouveaux, n'entrent pas dans la définition des déchets de la Convention de Bâle, ni dans celle du Règlement de la Communauté européenne sur le transferts de déchets non dangereux vers les pays non membres de l'OCDE. En outre, l'interdiction crée une distinction discriminatoire entre les produits brésiliens et les produits importés du fait qu'il existe au Brésil une industrie nationale de pneus rechapés, dont la commercialisation est légitime.
Brésil (2003)	Véhicules d'occasion	L'importation d'automobiles et de motocyclettes d'occasion est interdite.
Canada (2001)	Véhicules d'occasion	Aux termes du Tarif des douanes canadien (numéro tarifaire 9897.00.00, Mémoire D9-1-11) une interdiction sur l'importation de véhicules automobiles de toutes sortes, usagés ou d'occasion reste en vigueur, sauf en ce qui concerne les véhicules importés des États-Unis ; l'importation de véhicules d'occasion du Mexique doit être progressivement libéralisée ; ils devraient bénéficier d'un accès illimité en 2019.
Canada (2002)	Textiles	Le Canada maintient des contingents sur certains textiles et produits d'habillement
Chine (2002)	Produits électroniques	Aux termes de l'accord d'accession de la Chine à l'OMC, les contingents d'importation portant sur certains produits électroniques (téléviseurs couleur, calculatrices électroniques, récepteurs de télévision individuels par satellite, imprimantes, radiocassettes, radios-réveils, lecteurs de disques laser, caméras enregistratrices vidéo) devraient être progressivement éliminés d'ici à 2004, conformément aux prévisions.
Chine (2002)	Textiles	La Chine applique des contingents d'importation aux textiles. En vertu des engagements qu'elle a contractés pour adhérer à l'OMC, elle devrait commencer à supprimer ces contingents lors de son accession à l'Organisation.
Chine (2002)	Automobiles	Jusqu'à son accession à l'OMC, la Chine soumettait les importations d'automobiles à des contingents et à un régime de licences d'importation. En vertu des obligations contractées à l'occasion de son accession à l'OMC, elle devrait éliminer progressivement ces contingents à l'horizon 2005. Le montant initial des contingents devrait s'élever à 6 milliards d'USD en 2001, avec une première augmentation de 15 %. La première année, 25% du contingent sera alloué à de nouveaux importateurs (à savoir 1.5 milliard USD).
Chine (2003)	Cosmétiques	La Chine a publié en mars 2002 un nouveau règlement qui interdit l'importation de produits cosmétiques contenant certains ingrédients d'origine animale de 18 pays ayant officiellement déclaré des cas d'encephalopathie spongiforme bovine (ESB). La justification invoquée à cette mesure est la protection de la santé humaine.
Égypte (2002)	Véhicules d'occasion	L'importation d'automobiles particulières a été assujettie à de rigoureuses restrictions en 1999. De nouvelles mesures limitent les importations aux véhicules fabriqués l'année où ils sont importés.
Égypte (2002)	Textiles	Le 1 <sup>er</sup> janvier 1998, l'Égypte a levé l'interdiction qui pesait sur les importations de tissus dans le secteur textile, mais a introduit le même jour des règles d'étiquetage extrêmement lourdes.

Pays	Secteur/ type de produit	Caractéristiques
Inde (2002)	Général	<p>L'Inde applique différentes sortes de restrictions aux importations (licences non automatiques, produits interdits et produits ne pouvant être importés que par les monopoles de commerce d'État par exemple). La plupart revêtent la forme de licences non automatiques. La liste des restrictions de 2001 comptait environ 582 articles et portait sur des produits agricoles, des produits chimiques, des fertilisants, des produits pharmaceutiques, le métal, les pierres, les bijoux, les appareils de transmission, les hélicoptères et les avions, pour n'en citer que quelques-uns. Souvent, le régime de licences non automatiques a pour effet d'interdire ou de prévenir l'entrée sur le marché national d'importations qui font concurrence à certains produits au plan commercial.</p> <p>La politique d'import-export pour 2002-07 instaurée en mars 2002 marquait une certaine évolution en ce qu'elle supprimait 63 articles de la liste des restrictions. Les principaux produits dont l'interdiction a été levée appartiennent aux catégories des produits pharmaceutiques, des antibiotiques, des produits chimiques (sous certaines conditions), des composés organiques et inorganiques, des pierres précieuses et des bijoux. Certains insecticides et pesticides (32 produits de la catégorie 3808) ont été libérés à condition d'être enregistrés et de ne pas être interdits à l'importation en vertu de la loi sur les insecticides.</p>
Japon (2003)	Phtalate dans les jouets et les emballages aptes au contact alimentaire	En octobre 2001, les autorités japonaises ont notifié à l'OMC leur intention de limiter l'usage de deux plastifiants, le phtalate de diisononyle (DINP) et les exportations de di (2-éthylhexyle) dans certains produits aptes au contact alimentaire et jouets en résine synthétique.
Mexique (2001)	Véhicules d'occasion	<p>À l'heure actuelle, le Mexique exige un permis d'importation pour la plupart des véhicules d'occasion fabriqués aux États-Unis, au Canada et dans l'Union européenne. Les permis ne sont concédés qu'aux véhicules spécialisés dont la production n'est pas significative au Mexique, comme les ambulances et les véhicules adaptés aux personnes handicapées. Dans la pratique, les importations de véhicules d'occasion sont interdites.</p> <p>L'accord de libre échange UE-Mexique supprime toutes les interdictions ou restrictions d'importation autres que les droits et taxes douaniers, qu'ils soient appliqués au travers de contingents, de licences d'importation ou d'autres mesures (art. 12). Néanmoins, l'annexe IV.6 autorise le Mexique à maintenir des interdictions ou restrictions d'importation sur quasiment tous les véhicules d'occasion.</p>
Mexique (2001)	Machines usagées	Des licences d'importation sont requises pour l'importation de certaines machines usagées. La liste des machines assujetties à un permis d'importation obligatoire comprend les machines de traitement automatique des données, les lecteurs magnétiques ou optiques et les transcodeurs de données sur des médias de données sous forme codée. Dans la pratique, les importations de machines usagées sont interdites. L'accord de libre échange entre le Mexique et l'Union européenne autorise le Mexique à maintenir des interdictions ou restrictions sur l'importation des produits usagés susmentionnés jusqu'au 31 décembre 2003.
Nigeria (2002)	Produits usagés	Les véhicules vieux de plus de cinq ans à compter de la date de fabrication. Les réfrigérateurs, les climatiseurs et les compresseurs usagés.
Nigeria (2002)	Textiles	Les textiles contenant des produits chimiques dangereux, comme le chlorure.
Nigeria (2002)	Produits divers	Le 7 janvier 2004, le Federal Executive Council a approuvé la liste suivante de produits interdits d'importation au Nigeria : *Cartons ondulés et rideaux, textiles, chaussures pour hommes et sacs (cuir et plastique), savon et détergents, meubles, bicyclettes (assemblées), fleurs (fraîches et en plastique), aliments frais, sabres et produits associés, pâte à dentifrice, crayons et stylos billes, produits en plastique, barytine et bentonite, huile végétale, produits carnés.
Singapour (2001)	Gomme à mâcher	L'importation de gomme à mâcher est interdite pour des raisons de sécurité publique.
Taiwan (2003)	Automobiles	Taiwan a de tous temps interdit l'importation d'automobiles particulières équipées de moteurs diesel, de motocyclettes de 150 cc ou plus, et de véhicules équipés de moteurs à deux temps. Ces restrictions seront maintenues pendant deux ans après l'accession de Taiwan à l'OMC. Les autorités ont levé les restrictions sur l'importation de motocyclettes de plus de 150 cc le 1 <sup>er</sup> juillet 2002. Pour des raisons réglementaires ou, peut-être, commerciales, il y a peu de motocyclettes de plus de 150 cc en circulation.
Thaïlande (2001)	Véhicules automobiles	L'importation d'autobus à 6 roues, équipés de plus de 30 sièges, et celle de motocyclettes, est interdite afin de protéger l'industrie nationale (embryonnaire). Ces interdictions ont été transformées en licences non automatiques. Par ailleurs, les importations de produits automobiles usagés sont interdites pour des motifs de santé publique. Les seules importations autorisées sont effectuées par des entreprises publiques, ou sont admises à titre temporaire avant réexportation.
États-Unis (2002)	Textiles et vêtements	Des restrictions quantitatives sont en vigueur pour des raisons commerciales dans quelques secteurs seulement, notamment les textiles et les vêtements.

Source : <http://mkacddb.eu.int>.

## *Annexe 2.A4*

### **Informations sur les prohibitions et contingents dégagés des Examens des politiques commerciales de l'OMC réalisées entre 1998 et 2004**

#### **Afrique du Sud (2003)**

L'importation de certaines marchandises usagées est prohibée. Interdictions d'importation de déchets et de matériaux dangereux. L'importation de certains pesticides (aldrine, dieldrine, composés de mercure et certains mélanges d'isomère) est interdite, celles de certains autres (composés d'arsenic inorganiques, chlordane, DDT) étant rigoureusement limitée.

#### **Australie (2002)**

Interdictions pour des raisons de santé humaine, d'hygiène et d'assainissement, de protection de la vie animale et végétale, de préservation de l'environnement, de sécurité essentielle, conformément aux obligations législatives et réglementaires nationales (objectifs de recettes compris) et aux engagements internationaux.

#### **Bangladesh (2000)**

Interdictions pour des raisons sociales, religieuses, sanitaires, écologiques, commerciales ou de sécurité.

Principales catégories : *i*) produits exigeant un certificat, une autorisation préalable ou le feu vert des autorités compétentes ; *ii*) produits qui ne peuvent être importés que par des consommateurs industriels enregistrés, notamment les industries de la confection, du bas, et de certains textiles orientées vers l'exportation opérant dans le cadre du régime de l'entrepôt en douane, les industries pharmaceutiques (allopathiques), et les hôtels opérant en devises ; *iii*) les produits relevant du commerce d'État, notamment les armes et munitions, qui ne peuvent être importés que par des entreprises désignées par l'État ; et *iv*) les produits assujettis à certaines conditions.

#### **Barbade (2002)**

Interdictions visant à garantir la sécurité nationale, à sauvegarder la santé et la moralité des consommateurs, ou à protéger la vie végétale et animale et l'environnement nationaux.

#### **Bolivie (1999)**

La Bolivie n'applique pas d'interdictions aux importations, sauf en ce qui concerne les produits dont les autorités estiment qu'ils portent atteinte à la santé publique, à l'environnement ou à la moralité.

Les produits interdits sont les produits pharmaceutiques et les médicaments non enregistrés dans le pays ; les boissons et produits alimentaires dénaturés ou frelatés ; les animaux atteints de maladie ; les végétaux contenant des parasites et des microbes, ou déclarés nuisibles par le Ministère de l'agriculture ; les billets de loterie étrangers ; la corde et la ficelle usagées ; les matériaux toxiques et radioactifs ; les publicités imitant des certificats monétaires ou bancaires et les timbres postaux.

L'importation de véhicules d'occasion à conduite à droite transformés en véhicules à conduite à gauche est interdite. Le matériel de réfrigération et de climatisation contenant du CFC-12 est interdit.

#### **Botswana (2003)**

Interdictions visant à protéger la santé, la sécurité et la moralité.

L'importation de produits dangereux pour l'environnement, comme les déchets toxiques ou radioactifs, est interdite.

**Brésil (2000)**

Interdictions visant à sauvegarder la santé et le bien-être du consommateur, ou à protéger la vie végétale et animale et l'environnement nationaux.

En mai 2000, aucune importation ne semblait assujettie à des contingents.

Les marchandises importées dans la zone de libre échange de Manaus ont été soumises à des contingents jusqu'en 1998. Ceux portant sur les produits automobiles ont été supprimés le 31 décembre 1999. Certains s'appliquaient également au caoutchouc. L'importation de machines, d'automobiles, de vêtements et de beaucoup d'autres biens de consommation usagés est interdite..

**Brunei (2001)**

Les interdictions d'importation sont maintenues sur un petit nombre de produits, notamment l'opium, les pétards, les vaccins en provenance de Taipei chinoise, les armes et munitions, pour des raisons sanitaires, morales et de sécurité.

Par ailleurs, l'importation et la fabrication d'alcool et de produits alcoolisés sont restreintes pour des raisons religieuses en vertu du *Customs Prohibitions and Restriction of Imports and Exports Amended Order* de 1990. Ce décret, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> décembre 1990, autorise les importations dans le cadre d'une licence émise par le Contrôleur.

Une interdiction d'importation « temporaire » semble s'appliquer au ciment, une interdiction de même nature sur les matériaux de couverture ayant pour sa part été récemment levée.

L'importation de véhicules automobiles d'occasion de plus de cinq ans est interdite dans l'objectif d'améliorer la sécurité routière.

**Burundi (2003)**

De 1993 à 2000, le Burundi a progressivement élargi sa liste négative d'importations interdites ou réglementées, en invoquant la pénurie de devises pour justifier cette mesure. Pour remédier à ce problème, un régime de licences a été appliqué jusqu'en août 2002. Depuis la mise en place du processus de paix, les interdictions ont été progressivement levées. Elles s'appliquent actuellement à des produits tels que les stupéfiants, l'ivoire, les armes et les munitions.

**Cameroun (2001)**

Interdictions pour des raisons relatives à la sécurité, à l'ordre public, à la santé, à l'environnement et pour des raisons d'urgence.

**Canada (2003, 2000)**

Interdictions visant à garantir la sécurité nationale, à sauvegarder la santé et la moralité du consommateur, à mettre en œuvre les accords intergouvernementaux, ou à protéger la vie végétale et animale et l'environnement nationaux.

L'importation de réimpressions d'ouvrages canadiens et britanniques protégés par le droit d'auteur au Canada est interdite.

Depuis les années 60, les droits sur les textiles et les vêtements ont été complétés par des contingents d'importation ; ces derniers sont progressivement éliminés sur une période de dix ans allant jusqu'à janvier 2005 en vertu de l'Accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC. À la fin de 2002, la moitié environ de la valeur des importations de vêtements est entrée au sur le marché canadien sous contingents.

Interdiction d'importation sur les véhicules automobiles d'occasion de moins de 15 ans, sauf s'ils sont fabriqués aux États-Unis, et d'avions usagés ou d'occasion, sauf s'ils sont importés des États-Unis.

**Chili (2004)**

Interdictions pour des raisons de protection de la santé humaine, de la vie animale et végétale et de l'environnement, conformément à la loi nationale ou aux engagements internationaux. Interdiction d'importation de véhicules usagés, pour des raisons environnementales selon les autorités.

Interdiction d'importation de déchets dangereux (Convention de Bâle) et de produits contenant des CFC (Protocole de Montréal).



### **Communauté européenne (2002, 2000, 1997)**

Une exigence générale de sécurité s'applique à la mise sur le marché de produits consommables dans les pays de la Communauté, sauf en ce qui concerne ceux pour lesquels des règlements ou des normes spécifiques ont été établis à l'échelon de la Communauté ou des États membres, comme les produits alimentaires. Les États membres peuvent invoquer cette exigence pour prendre des mesures dans des cas d'urgence, et des mesures peuvent être adoptées au niveau communautaire, à l'initiative de la Commission, dans le cadre du système RAPEX pour les produits non alimentaires. En 2000, la Commission a décidé d'interdire la mise sur le marché de jouets et d'articles de puériculture destinés à être mis en bouche par des enfants de moins de trois ans, fabriqués en PVC souple contenant certains phtalates. Cette décision a été prorogée jusqu'au 20 février 2002 au cours de la période du dernier Examen. S'agissant des produits alimentaires, l'UE a adopté en février 2002 un nouvel instrument afin d'assurer la sécurité des aliments. Celui-ci a été utilisé pour la première fois le 27 mars 2002, pour suspendre l'importation et la mise sur le marché communautaire de confiseries gélifiées contenant l'additif alimentaire E 425 (konjac).

L'utilisation et la mise sur le marché communautaire de substances dangereuses, par voie d'importation notamment, est rigoureusement réglementée afin de protéger le public ; la liste des substances concernées est régulièrement actualisée de manière à tenir compte des progrès techniques. Des interdictions portant sur la créosote et l'hexachloroéthane ont été annoncées, et doivent entrer en vigueur le 30 juin 2003. L'interdiction sur les autres utilisations de l'amiante chrysotile, qui doit entrer en application d'ici à 2005, a été contestée, sans succès, par le Canada dans le cadre des procédures de règlement des différends de l'OMC.

L'UE contrôle, au travers d'un système commun de notification et d'information pour les importations en provenance des pays tiers et les exportations à destination de ceux-ci, le commerce de certains produits chimiques interdits ou strictement réglementés en raison de leurs effets sur la santé de l'homme et sur l'environnement ; la Communauté applique la procédure de consentement préalable en connaissance de cause (procédure PIC) établie par le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

L'UE applique des réglementations au commerce dans le cadre des AEM suivants : Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), Convention internationale pour la conservation des thonidés de l'Atlantique (ICCAT), Convention de Bâle et Protocole de Montréal.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2002, l'UE continue d'appliquer dans le cadre de l'OMC des contingents hérités de l'ancien Arrangement multifibres (AMF) sur les importations en provenance d'Argentine, du Brésil, de Hong Kong (Chine), d'Inde, d'Indonésie, de la République de Corée, de Macao, de Malaisie, du Pakistan, du Pérou, des Philippines, de Singapour, du Sri Lanka (suspendus) et de Thaïlande.

En ce qui concerne la Chine, l'UE maintient des contingents hérités de l'AMF dans le cadre de l'Accord sur les textiles et les vêtements, ainsi que d'autres contingents (lin, soie et ramie). S'agissant des premiers, le calendrier qui prévoit la suppression des contingents avant le 1<sup>er</sup> janvier 2005 est censé s'appliquer. L'UE fixe également des contingents sur les importations en provenance du Belarus, de l'Ouzbékistan et du Vietnam en vertu d'accords bilatéraux. Elle applique des restrictions quantitatives, sur une base autonome, aux importations de la République fédérale de Yougoslavie (Serbie-et-Monténégro) et de la République populaire démocratique de Corée.

Des contingents s'appliquent aux importations de chaussures, d'articles de table et de cuisine (céramiques, porcelaines) en provenance de Chine, et une surveillance est exercée sur certains produits. Lors de l'accession de la Chine à l'OMC, l'UE a pris l'engagement de libéraliser progressivement les contingents et de les supprimer à l'horizon 2005.

L'UE maintient des contingents sur certains produits sidérurgiques importés du Kazakhstan, de la Fédération de Russie et d'Ukraine, et exerce une surveillance sur les importations de certains produits sidérurgiques de même origine.

### **Corée (2000)**

Interdictions aux fins de protection de la moralité publique, la santé humaine, l'hygiène et l'assainissement, la vie animale et végétale, l'environnement ou des intérêts essentiels de sécurité, conformément aux prescriptions de la loi nationale ou aux engagements internationaux.

La loi n° 218 du 22 mai 1984 interdit l'importation de déchets humains, animaux et industriels.

**Costa Rica (2001)**

Produits interdits : produits qui appauvrissent la couche d'ozone, amiante, armes et explosifs, produits naturels sous forme pharmaceutique et tisanes, produits narcotiques, substances psychotropes et drogues interdites, cosmétiques, produits dangereux et médicaments.

**Égypte (1999)**

L'Égypte a cessé d'invoquer l'article XVIII:B du GATT (sur les mesures commerciales prises pour des raisons de balance des paiements) le 30 juin 1995, et s'est engagée à supprimer les interdictions d'importation conditionnelles encore en vigueur sur les tissus avant le 1<sup>er</sup> janvier 1998, et sur les vêtements et les articles textiles façonnés avant le 1<sup>er</sup> janvier 2002. Les interdictions conditionnelles sur l'importation de tissus ont été levées en 1998 et remplacées par un droit de douane de 54 %. Les mesures non tarifaires sur tous les produits textiles et d'habillement devraient être supprimées d'ici à 2002, conformément aux engagements de l'Égypte au titre du Cycle d'Uruguay. Les importations de marchandises d'occasion sont autorisées pour certains produits quoique, dans la plupart des cas, une autorisation des ministères compétents soit requise.

L'importation de climatiseurs, de réfrigérateurs et de produits aérosols employant des substances nocives pour la couche d'ozone est interdite dans le cadre de la participation de l'Égypte au Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone.

**États-Unis (2004, 2001, 1999)**

Interdictions visant à garantir la sécurité nationale, sauvegarder la santé des consommateurs, protéger la moralité publique ou à des fins de protection de l'environnement. Des restrictions sur l'importation d'uranium, du nitrate d'ammonium et de produits sidérurgiques ont été négociées avec la Russie, et sur celle de silico-manganèse et de produits sidérurgiques avec l'Ukraine.

Des restrictions quantitatives s'appliquent aux importations de divers produits sidérurgiques, conformément à l'accord de suspension conclu à la suite d'enquêtes anti-dumping avec la Russie, la Chine et le Brésil.

Le commerce des textiles et des vêtements reste assujéti à des contingents d'importation appliqués aux importations de certains produits en provenance de plus de 40 pays.

Les marchandises dont il peut être prouvé qu'elles ont été extraites, produites ou fabriquées totalement ou en partie dans un pays étranger par un travail asservi, industrialisé, esclave ou forcé ne peuvent entrer aux États-Unis.

Tout animal ou oiseau sauvage, s'il est capturé ou exporté en infraction à la loi du pays étranger; les plumes ou la peau de tout oiseau sauvage, sauf à des fins scientifiques et éducatives; les articles immoraux; le bétail, les ovins, les porcins et les viandes de tout pays pour lequel le Secrétaire de l'agriculture a établi l'existence de peste bovine ou de fièvre aphteuse. Afin d'appliquer la Convention internationale pour la conservation des thonidés de l'Atlantique (ICCAT), les importations de thon rouge de l'Atlantique et de tous ses produits dérivés pêchés par les navires du Panama, du Honduras et du Belize sont interdites.

**Gabon (2001)**

Mesures de contrôle appliquées aux pesticides et aux produits chimiques industriels conformément au dispositif PIC (principe de consentement préalable en connaissance de cause) du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

**Gambie (2004)**

L'importation des produits suivants est prohibée: pièces de monnaie ou billets de banque contrefaits ou non conformes, articles portant atteinte aux bonnes mœurs et matériel pornographique, armes à feu non dotées du permis approprié, stupéfiants, menottes, diamants bruts ou non taillés, certains types de gaz délétères, et livres, journaux ou tout autre support de quelque nature que ce soit qui constituent des ouvrages séditionnaires, scandaleux ou portant atteinte à la morale.

L'adhésion de la Gambie à la CITES l'a conduite à prohiber les importations d'ivoire et d'ouvrages en ivoire, de peaux d'animaux sauvages y compris les peaux de serpents et les articles fabriqués avec celles-ci, ainsi que les importations de coquilles et de carapaces..

**Ghana (2001)**

Interdictions afin de protéger la santé humaine et la sécurité nationale, par exemple des restrictions sur l'importation d'articles obscènes, d'armes dangereuses, d'aliments contaminés ou de carcasses animales infectées.

L'importation de véhicules automobiles, dont les camions, camionnettes et autobus de plus de dix ans, a été interdite en 2000. Auparavant, les véhicules importés ayant dépassé l'âge limite étaient assujetti à une pénalité tarifaire.

**Guatemala (2002)**

Interdictions pour la protection de la santé humaine, de la vie animale et végétale, de l'environnement, ou des intérêts essentiels à la sécurité et des raisons militaires, conformément à la loi nationale ou aux engagements internationaux. Le Guatemala applique les interdictions d'importation de manière égale à tous ses partenaires commerciaux.

Les déchets humains ou animaux, traités ou non traités, sont interdits. Les produits contenant des produits CFC qui ne sont pas commercialisés librement et légalement dans leur pays d'origine sont prohibés.

**Guyana (2003)**

Interdictions sur l'importation de pièces de monnaie contrefaites ou non conformes, sur les aliments impropres à la consommation, les articles portant atteinte aux bonnes mœurs et les allumettes contenant du phosphore blanc et jaune.

**Haïti (2003)**

Interdictions pour des motifs de santé, de sécurité ou de moralité. La liste des produits comprend les brochures, les imprimés ou les films de nature pornographique ; les chars et les véhicules blindés et leurs pièces détachées, les bateaux, armes et munitions non destinés au gouvernement, les stupéfiants, et les équipements destinés à la fabrication ou à l'impression de devises ou de titres contrefaits.

Haïti n'est pas partie à la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES) mais, selon les autorités, en applique les directives.

**Honduras (2003)**

Interdictions pour des motifs de santé, de sécurité, de moralité publique ou de protection de l'environnement. Les produits interdits comprennent les stupéfiants, les narcotiques, les substances psychotropes et les articles pornographiques.

**Hong Kong (Chine) (2002)**

Interdictions visant à garantir la sécurité, à protéger l'environnement et la santé publique et à respecter les obligations internationales, notamment les résolutions du Conseil de Sécurité des Nations Unies et les conventions internationales telles que la Convention de Bâle, le protocole de Montréal et la CITES. En général, les importations de toutes les substances appauvrissant la couche d'ozone (SAO) sont interdites. Néanmoins, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995 et le 1<sup>er</sup> janvier 1996, respectivement, les importations de bromométhane et de HCFC originaires d'un pays partie au Protocole de Montréal sont autorisées, aux fins de consommation locale uniquement (autrement dit, pas aux fins de réexportation).

**Inde (2002)**

Si la plupart des restrictions appliquées pour des raisons de balance des paiements ont été levées, d'autres sont maintenues sur certains produits pour des raisons de santé, de sécurité et de moralité publique, notamment sur les armes à feu, les explosifs et les munitions, certains médicaments et drogues, et les bijoux. Elles ont été notifiées par l'Inde en vertu des articles XX et XXI du, GATT de 1947. L'âge des véhicules automobiles d'occasion importés ne doit pas dépasser trois ans à compter de la date de fabrication. Ils doivent en outre satisfaire à plusieurs impératifs techniques. Les autorités soutiennent que les restrictions sont maintenues aux fins de protection du consommateur et de sécurité routière. Par ailleurs, les interdictions pesant sur les déchets, les rognures et les débris de matières plastiques, ont été allégées en autorisant l'importation de ces produits par les zones franches industrielles.

L'importation de produits protégés en vertu de la loi sur la protection de la faune de 1972, de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), et du Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone est également interdite.

#### **Indonésie (2003)**

Interdictions pour des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique ; pour protéger la santé ou la vie humaines ou animales, les végétaux, l'environnement, les trésors nationaux de valeur artistique, historique ou archéologique, la propriété industrielle ou commerciale, les consommateurs ; aux motifs d'emballage des produits, d'inspections douanières ou de contrôle des opérations financières avec d'autres pays. L'importation d'automobiles de luxe est interdite (depuis le 1<sup>er</sup> juin 2000).

#### **Israël (1999)**

Les interdictions ont trait à des considérations de moralité publique, de santé ou de sécurité.

#### **Islande (2000)**

Interdictions sur les narcotiques et drogues dangereuses, différentes armes, et sur les importations de substances appauvrissant la couche d'ozone autres que l'hydrochlorofluorocarbure (HCFC).

#### **Japon (2002, 2000)**

Les interdictions s'appliquent à cinq catégories de produits : narcotiques ; revolvers et pistolets ; imitations de devises ; livres et autres articles estimés contraires à la sécurité publique ou à la moralité ; et articles contrevenant aux brevets ou à d'autres droits de propriété intellectuelle.

Certains produits, dont le poisson, les fils de soie et certains tissus de soie, sont assujettis à des contingents d'importation ou à des restrictions aux termes d'accords et arrangements commerciaux bilatéraux, par exemple avec la Chine et la République de Corée.

#### **Kenya (2000)**

Interdictions pour des raisons de moralité, de santé, de sécurité et de protection de l'environnement, et en vertu de conventions internationales.

#### **Madagascar (2001)**

Interdictions pour des raisons de santé, de sécurité ou de moralité ; elles portent sur des produits tels que les armes, les explosifs et les produits radioactifs. Des restrictions s'appliquent aussi à l'importation de produits que les autorités jugent stratégiques (vanilline et pierres précieuses).

#### **Malaisie (2001)**

Interdictions pour des motifs de moralité et de sécurité nationale. Pas de modification notable à la liste des produits interdits depuis le dernier EPC. Les produits interdits sont les articles portant impression ou reproduction de tout billet de monnaie, de billet bancaire ou d'emblèmes et dispositifs dont il serait raisonnable de supposer qu'ils seront utilisés de manière préjudiciable ou contraire à la paix, au bien-être ou à l'ordre public en Malaisie ; les articles indécents ou obscènes ; les tissus portant impression ou reproduction de versets du Coran ; les épées et couteaux à lame rentrante ; certains récepteurs de radiodiffusion ; certaines liqueurs contenant du plomb ; l'arsénite de sodium ; tous les genres de poissons piranha ; les œufs de tortue ; les cabosses de cacao, les ramboutans, les kapoulasans, les longani et les fruits namam produits dans les Philippines et en Indonésie ; les crayons, stylos billes et autres articles ressemblant à des seringues ; et certains produits chimiques nocifs.

#### **Maldives (2003)**

Interdictions pour des motifs de santé, de sécurité, de sûreté, et pour des raisons environnementales et religieuses. Les produits interdits comprennent les armes et munitions ; l'alcool et les boissons spiritueuses ; le porc et ses produits dérivés ; les chiens ; les animaux dangereux ; les documents offensant pour l'Islam, les idoles religieuses, le matériel pornographique, les narcotiques et les porcs vivants.

Les importations de véhicules automobiles et de motocyclettes usagés de plus de cinq ans et trois ans respectivement sont interdites pour des raisons environnementales.

**Maroc (2003)**

Des interdictions ou restrictions d'importation peuvent être imposées en vertu d'une loi spéciale sur les produits suivants : produits narcotiques et substances psychotropes ; armes, pièces d'armes, et munitions, à l'exception de celles destinées à l'armée ; documents écrits ou imprimés, dessins, affiches, gravures, peintures, photographies, diapositives ou reproductions de nature pornographique et tout article contraire à la moralité ou susceptible de troubler l'ordre public.

**Mauritanie (2002)**

Interdictions pour des motifs de sécurité, d'ordre public et de santé. Produits interdits : alcool (sans autorisation des autorités) ; armes et munitions ; or et diamants bruts ; matériel militaire ; matériel de guerre ; drogues ; explosifs et imitations frauduleuses. Les appareils de distillation, les graines, les diamants bruts, les publications ou films obscènes, la saccharine, les produits narcotiques et les explosifs peuvent être autorisés par un fonctionnaire, un ministère ou une administration publique compétents. Selon les autorités, la Mauritanie n'applique pas actuellement de restrictions quantitatives sur les importations dans le but de protéger la production nationale.

**Mexique (2002)**

Des interdictions s'appliquent à 17 positions tarifaires pour des raisons de sécurité publique, de santé, de moralité ou de protection de l'enfance. Les importations interdites sont classées sous les positions tarifaires suivantes : 0301.9901, 1211.9002, 1302.1102, 1302.1902, 2833.2903, 2903.5903, 2903.5905, 2910.9001, 2925.1901, 2931.0005, 2939.1002, 3003.4001, 3003.4002, 3004.4001, 3004.4002, 4908.9005, 4911.9105. Le Mexique impose également des interdictions d'importation à un certain nombre de pays, conformément aux résolutions du Conseil de sécurité des Nations Unies.

**Mozambique (2001)**

Interdictions pour des motifs de santé, de moralité ou de contrefaçon, qui concernent notamment le matériel pornographique, les produits narcotiques et certaines automobiles usagées de plus de cinq ans. Certains produits ne peuvent être importés qu'à titre temporaire. D'autres produits particuliers sont assujettis à des règles d'importation spéciales et à des licences : certains médicaments, les armes et explosifs, certains vêtements usagés, l'or, l'argent et le platine, certaines monnaies étrangères et nationales.

L'importation de certains vêtements et pneus usagés est interdite.

**Namibie (2003)**

L'importation de certains produits est interdite par suite de la participation de la Namibie aux accords multilatéraux suivants : Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, Convention de Vienne et amendement de Londres ; Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination et Protocole de Cartagena sur la biosécurité.

**Nicaragua (1999)**

Prohibitions aux fins de protection de la santé humaine, de la vie animale et végétale, de l'environnement ou des intérêts essentiels de sécurité et pour des raisons militaires, conformément à la loi nationale ou aux engagements internationaux.

Depuis 1995, des interdictions ont été décrétées à l'encontre de l'importation de boissons alcoolisées, de pièces détachées, de produits médicamenteux et pharmaceutiques, de peintures, de produits chimiques, d'articles de cuisine, de véhicules Land Rover, et de tissus fabriqués par certaines entreprises. En juillet 1999, 12 prohibitions d'importations à l'encontre d'importations parallèles demeuraient en vigueur.

**Norvège (2000)**

Les interdictions pour des raisons de sécurité ou de santé portent sur l'amiante et les produits contenant de l'amiante; les produits contenant des CFC, des halons, du tétrachlorure de carbone, de méthyle chloroforme et autres substances qui appauvrissent la couche d'ozone conformément au règlement relatif aux CFS et aux halons du 21 janvier 1991 et à celui relatif au tétrachlorure de carbone et au méthyle chloroforme du 28 mars 1995. Des interdictions d'importation s'appliquent à certains végétaux vivants et à des végétaux hôtes de certaines maladies.

**Nouvelle-Zélande (2003)**

Plusieurs importations sont interdites ou limitées pour des motifs de santé et de sécurité ou conformément aux conventions internationales auxquelles la Nouvelle-Zélande est partie.

**Pakistan (2002)**

Le nombre de produits interdits semble avoir diminué. En septembre 2000, la liste contenait 71 articles (à l'exclusion des produits d'ordre général) classés sous 121 rubriques du SH, contre 75 en 1994 (GATT, 1995). D'autres modifications à la liste négative sont le retrait de plusieurs produits interdits pour des motifs commerciaux (pommes de terre, certains produits textiles et d'habillement).

Les principales interdictions pour des motifs commerciaux qui visaient de nombreux textiles, articles d'habillement et châssis de camion ont été progressivement éliminés entre juillet 2002 et janvier 2001 ; elles avaient été introduites pour des raisons de balance des paiements en 1997.

Si les importations de machines d'occasion, de produits remis à neuf ou de rejets d'usine de toutes sortes sont interdites, certains biens d'occasion ou usagés non fabriqués localement peuvent être importés, sous réserve de certaines conditions ; les importations de machines d'occasion admissibles sont néanmoins soumises à une inspection avant expédition pour vérifier que leur durée de vie utile est raisonnable. Autres exceptions : livres, magazines, revues, vêtements (dont les chaussures, les tapis de voyage et les couvertures) usagés, certains déchets, les articles de second choix et les chutes de fer et d'acier, l'acier inoxydable, les feuilles et les assiettes d'étain et les ferrailles relaminables. Deux produits (déchets plastiques, avertisseurs à pression) ont été inscrits à la liste des interdictions pour des motifs environnementaux.

**Papouasie Nouvelle-Guinée (1999)**

Selon les autorités, le pays n'impose plus d'interdictions ou de contingents d'importation. Ceux-ci avaient auparavant pour objectif d'encourager les industries manufacturières nationales (bœuf en boîte, sucre, ciment, légumes, farine, piles et maquereau en boîte). Ils ont été supprimés, pour la plupart avant 1996, et remplacés par des droits de douane protecteurs et prohibitifs, compris pour l'essentiel entre 30 % et 80 %, voire plus. Par souci de protection de l'environnement, les autorités interdisent l'importation de certains pesticides destinés à l'agriculture, à savoir le DDT, le chlordane, le dieldrine et l'endrine.

En tant que partie au Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, le pays interdit aussi les importations de CFC et d'autres substances qui appauvrissent la couche d'ozone. Il est aussi signataire de la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination. Les restrictions aux importations s'appliquent à la faune et à la flore sauvages en vertu de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES). Elles sont inscrites dans la loi sur le commerce international (faune et flore) de 1979.

**Pérou (2000)**

Les interdictions sont motivées par des considérations relatives à la protection de la santé et de l'environnement, les seules exceptions étant celle visant les textes géographiques ou les cartes qui tronquent le territoire national (identité nationale) et les boissons alcooliques étrangères portant le nom de Pisco (dénomination d'origine protégée).

**Philippines (1999)**

Les autorités ont noté que le programme de libéralisation des importations a éliminé la plupart des mesures non tarifaires autre que celles maintenues pour des motifs de santé, de sûreté et de sécurité nationale. Depuis le précédent Examen des politiques commerciales, en 1993, diverses restrictions ont été levées : les restrictions à des fins de balance des paiements sur le charbon et les produits du charbon en vigueur au début de 1999 semblent avoir été supprimées ; leur libéralisation avait été prévue pour la fin de 1997.

Les Philippines ont renoncé à se prévaloir de l'article XVIII:B compte tenu de la libéralisation des dernières restrictions aux fins de balance des paiements avant le 31 décembre 1997. En 1995, les restrictions d'importation sur les nouveaux véhicules automobiles et sur certains camions et autobus usagés ont été levées.

**République dominicaine (2002)**

Interdictions pour des raisons de protection de la santé humaine, de la vie animale et végétale, de l'environnement, des intérêts essentiels à la sécurité et des raisons militaires, conformément à la loi nationale ou aux engagements internationaux.

Afin de protéger l'environnement, la loi nationale interdit l'importation de véhicules de plus de cinq ans et de motocyclettes dans les cinq ans suivant leur fabrication, d'appareils électroménagers usagés et de véhicules de plus de cinq tonnes dans les 15 ans suivant leur fabrication, et de vêtements usagés.

**Roumanie (1999)**

Interdictions appliquées aux importations et exportations aux fins de protection de la moralité publique, de la santé, de la vie humaine, de l'environnement et de la sécurité nationale. Le mécanisme de réglementation des importations s'applique actuellement aux produits suivants : les armes et munitions; le matériel militaire, les pièces détachées et toute documentation technique utilisée pour fabriquer ce type de produits, ; la ferraille et d'autres déchets dangereux pour la santé humaine, notamment les stupéfiants et narcotiques, ou pour l'environnement ; les marchandises assujetties au contrôle de la destination finale, pour des raisons associées à la non-prolifération d'armes de destruction massive et de plates-formes lance-missiles, ainsi que les matériaux radioactifs, les installations nucléaires et les produits associés au nucléaire.

**Salvador (2003)**

Prohibition sur l'importation de véhicules particuliers et de transport légers en service depuis plus de huit ans et de véhicules particuliers et de transport lourds en service depuis plus de 15 ans.

**Sénégal (2003)**

Interdictions sur l'importation d'armes et de munitions, d'explosifs, de diamants bruts non clivés ou taillés, de stupéfiants et narcotiques, et de publications obscènes. L'interdiction d'importation de certains véhicules d'occasion a été levée en 1996.

**Singapour (2000)**

Interdictions aux fins de santé et de sécurité publiques, de protection de l'environnement, de sécurité nationale, et conformément aux accords internationaux et aux résolutions du Conseil de sécurité des Nations Unies.

De nouvelles interdictions ont été instaurées sur le matériel de télécommunications contrôlé, notamment les récepteurs à exploration, l'équipement de communications militaires et les cosmétiques contenant des substances ou des additifs prohibés dans des proportions supérieures aux limites fixées.

**Sri Lanka (2004)**

Des interdictions sont maintenues pour des raisons de santé, de sûreté, de sécurité, d'environnement et de moralité. En 2004, l'âge limite pour l'importation de machines de construction usagées a été ramené de 10 à 7 ans.

**Suisse (2000)**

Des interdictions s'appliquent en vertu des conventions internationales et pour des raisons de santé publique et de sécurité (substances chimiques toxiques, armes ABC et mines antipersonnel).

En vertu de l'ordonnance sur les substances dangereuses pour l'environnement, la fabrication, la fourniture, l'importation et l'utilisation de certaines substances chimiques sont également interdites pour des motifs de protection environnementale et/ou des considérations de santé et de sécurité publiques. Il s'agit des produits suivants : hexachlorocyclohexane, aldrine, dieldrine, endrine, heptachlore et époxyde d'heptachlore, isodrine, kélévane, chlordécone, télodrine, strobane, toxaphène, hexachlorobenzène, biphényles, terphényles, naphthalines et diarylalkanes halogénés, DDT, 2,4,5-trichlorophénols et PCP.

**Tanzanie (2000)**

Les restrictions actuellement en vigueur sont maintenues pour des raisons de santé, de sécurité ou de moralité, et concernent des produits tels que les armes et munitions, les explosifs, le matériel militaire et les substances narcotiques.

**Thaïlande** (2003, 1999)

Des interdictions sur les importations sont en vigueur aux fins de protection de la moralité publique, de la sécurité nationale, de la vie humaine, animale ou végétale et de la santé. Elles couvrent également les imitations frauduleuses et le matériel destiné à leur fabrication, et le marbre.

L'importation de pierres monumentales ouvrées ou de construction est prohibée à des fins de protection de l'industrie ; celle des sacs de jute ou d'autres textiles, pour garantir le revenu des agriculteurs ; celles des motocyclettes usagées et de leurs moteurs pour des raisons de santé et de sécurité publiques ; les réfrigérateurs ménagers utilisant des CFC dans le processus de production, et les produits céramiques émaillés. Les automobiles et moteurs nouveaux sont assujettis à un régime de licences, mais interdits dans la pratique.

**Togo** (1999)

Le démantèlement des restrictions quantitatives, des licences ou des interdictions sur les importations, engagé en 1989 dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, a été mené à terme en 1995 avec l'abolition des dernières de ces mesures sur la farine de blé, le ciment, les barres pour béton armé et les tôles galvanisées.

Les restrictions actuellement en vigueur sont maintenues pour des raisons de santé, de sécurité ou de moralité, et concernent des produits tels que les armes et munitions, les explosifs et le matériel militaire, les substances narcotiques et certains produits pharmaceutiques (psychotropes par exemple).

**Venezuela** (2002)

Interdictions visant à protéger la vie et la santé des personnes et des animaux, à préserver la vie végétale et à protéger la moralité publique, l'environnement et les intérêts essentiels de sécurité du pays.

L'importation d'allumettes est interdite, sauf celles en provenance de certains pays andins. Les véhicules usagés ou les modèles obsolètes pour usage privé, ainsi que les vêtements usés et les pneus d'occasion sont également assujettis à des interdictions d'importation. L'interdiction sur les véhicules usagés a pour objet de jeter les bases réglementaires pour le fonctionnement et le développement de l'industrie automobile nationale. Une exception est faite dans le cas des pneus importés de pays andins.

**Zambie** (2002)

Interdictions pour des raisons environnementales et morales et pour des raisons de santé et de sécurité, et en vertu de conventions internationales. Les interdictions d'importation sont les suivantes: *i*) les pièces ou les billets de banque faux ou contrefaits, et les pièces ou les billets de banque qui sont destinés à la circulation en Zambie bien qu'ils n'aient pas cours légal en Zambie; *ii*) les marchandises indécentes, obscènes ou condamnables; *iii*) les marchandises fabriquées ou produites en totalité ou en partie par une main-d'œuvre carcérale ou à l'intérieur ou dans le cadre d'un établissement carcéral ou pénitentiaire, à l'exclusion des cadeaux faits de bonne foi par un détenu pour l'usage personnel d'une personne de droit privé; *iv*) les marchandises piratées ou contrefaites et les marchandises portant des marques ou désignations fausses ou trompeuses quant à leur origine, leur objet et leur usage..



## Notes

1. L'article XIII du GATT de 1994 élargit le principe de la nation la plus favorisée (NPF) à l'administration de restrictions quantitatives quand elles sont employées dans le cadre des exceptions à l'article XI. En règle générale, s'agissant de l'application d'interdictions ou de restrictions aux importations et aux exportations, un pays membre doit appliquer le même traitement à tous les autres pays membres.
2. Dans les cas urgents, la Décision sur les mesures de sauvegarde à des fins de développement du cycle de Tokyo accorde une dérogation aux délais prescrits après consultation avec les pays membres concernés ou accord préalable du Conseil général.
3. Pour ce qui est des restrictions quantitatives déjà notifiées au titre d'autres Accords de l'OMC, les membres doivent indiquer qu'une notification antérieure a déjà été présentée et mentionner la référence du document dans lequel elle est reproduite. S'agissant des restrictions quantitatives justifiées au regard des articles XX, XXI ou XVIII, la notification doit donner une description complète du produit, préciser la position du SH et indiquer la justification de la mesure au regard de l'OMC. La Décision dispose que la Division de l'accès aux marchés du Secrétariat doit tenir un répertoire central des restrictions quantitatives. Une notification devrait indiquer la ligne tarifaire visée par la mesure, le type de restriction dont il s'agit, et les motifs pour lesquels la mesure est appliquée et sa justification au regard des instruments de l'OMC. Les effets de la mesure sur le commerce devraient également être exposés.
4. La notification inverse doit fournir les mêmes renseignements que la notification présentée par un membre appliquant une restriction quantitative. Si la teneur de la notification inverse fait l'objet de contestations, les observations présentées sont incorporées dans le catalogue des restrictions quantitatives, et d'autres renseignements sont demandés au membre auteur de la notification. Des consultations peuvent avoir lieu afin de vérifier l'existence et la portée de la mesure.
5. L'expression « ACR » couvre ici tous les types de zones de libre échange et d'unions douanières.
6. Les exportations dépassant le volume fixé sont assujetties à un droit qui devrait diminuer progressivement jusqu'à atteindre 6.9 % à l'horizon 2006 (Automotive Provisions Report, Office of Automotive Affairs, ITA, Département américain du commerce, 17, disponible sur le site: [www/ita.doc.gov/auto](http://www/ita.doc.gov/auto)).
7. L'analyse prend les ratios de fréquence comme indicateurs de l'existence et du champ d'application des différentes mesures de protection. Les données indiquent par ailleurs que la machinerie et les équipements électriques, les véhicules, les plastiques et les textiles sont les groupes de produits le plus souvent assujettis à des contingents. Au cours de la période examinée, le nombre de pays qui imposent des interdictions sur les textiles, la machinerie et les équipements électriques a diminué, mais il est resté assez stable en ce qui concerne les véhicules.
8. L'étude conclut par ailleurs que les articles XX (Exceptions générales) et XXI (Exceptions concernant la sécurité) sont le plus souvent invoqués pour justifier des restrictions quantitatives.

Le paragraphe le plus utilisé de l'article XX est celui qui autorise les restrictions aux fins de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux. Les auteurs ont également observé les progrès généraux en matière de réduction des mesures non tarifaires, restrictions quantitatives comprises. Ils ont relevé une diminution notable du recours à de telles mesures, dans les pays en développement comme dans les pays développés.

9. L'*Office of Economics* de l'*International Trade Commission* américaine conduit actuellement des études afin d'améliorer la quantification des effets des mesures non tarifaires (MNT) sur les flux d'échanges et d'autres variables économiques. L'élément central de ces travaux est l'élaboration d'une base de données des MNT contenant des renseignements sur 53 pays. Elle fournit également des informations sur les produits (biens et services) et les secteurs visés par ces mesures, ainsi que des sources de référence. Un panorama de cette étude et de quelques observations préliminaires a été présenté à l'Atelier de la CEAP (Coopération économique Asie-Pacifique) sur le renforcement des capacités consacré aux méthodes quantitatives d'évaluation des mesures non tarifaires et à la facilitation commerciale qui s'est tenu du 8 au 10 octobre 2003 à Bangkok (Thaïlande).
10. Cette section traite uniquement des mesures faisant intervenir des restrictions quantitatives appliquées pour des raisons de balance des paiements, bien que plusieurs autres mesures existent également (surtaxes à l'importation, etc.).
11. Le FMI fournit des documents, généralement un rapport sur les évolutions économiques récentes, comprenant des statistiques relatives à la balance des paiements, et présente une déclaration formelle au Comité. Dans le cadre de consultations simplifiées, il fournit des documents, mais ne s'adresse pas au Comité.
12. Plusieurs pays ont appliqué des surtaxes à l'importation pour des raisons de balance des paiements dans les années 90. Il s'agissait essentiellement des pays en transition (Pologne, Hongrie, République slovaque, République tchèque, Bulgarie et Roumanie), ainsi que le Sri Lanka et l'Afrique du Sud. Ces mesures ont été abandonnées dans la seconde moitié des années 90, la Roumanie et la République slovaque ayant été les dernières à lever ces restrictions en 2001.
13. Exemples de mesures invoquées et abolies pour des raisons de balance des paiements : Israël a renoncé aux dispositions relatives à la balance des paiements en 1995. Le pays avait appliqué des restrictions à l'importation en vertu de ces dispositions plusieurs fois depuis 1961. Les plus récentes s'appliquaient aux produits agricoles, et ont été transformées en droits de douane et en contingents tarifaires. Les Philippines ont eu recours à des restrictions sur le charbon, les produits du charbon et les produits agricoles, mesures qui ont été supprimées en 1999. Le Nigeria, en 1999, et la Tunisie, en 2001, ont levé toutes les interdictions d'importation sur les automobiles. Entre 1993 et 2000, le Burundi avait progressivement allongé la liste d'importations interdites ou contrôlées, les autorités invoquant un déficit en devises pour justifier ces mesures. Après 2000, face aux avancées du processus de paix, les interdictions ont été progressivement levées. Enfin, le Pakistan interdit l'importation de plusieurs produits pour des raisons de balance des paiements depuis 1997, bien que le nombre de produits concernés ait été graduellement restreint. Les principales interdictions appliquées pour des motifs commerciaux à de nombreux produits textiles et articles d'habillement ainsi qu'aux châssis de camions ont été progressivement supprimées entre juillet 2000 et janvier 2001.
14. Rapport sur l'EPC du Bangladesh (2000).
15. Inde – Restrictions quantitatives à l'importation de produits agricoles, textiles et industriels – Rapport du groupe spécial, WT/DS90/R, avril 1999.

16. Il n'existe pas d'organe désigné auquel des notifications de cette nature devraient être adressées. Le Conseil du commerce des marchandises, qui « agit sous la supervision globale du Conseil général », est chargé de « surveille(r) le fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux mentionnés à l'annexe 1A ». Ceux-ci comprennent le GATT de 1994, dont l'article XVIII:C fait partie. Le Conseil du commerce des marchandises, pour sa part, a compétence, selon les termes de son mandat, pour « examiner toute question susceptible de surgir quant à l'application ou l'utilisation des dispositions spéciales des accords commerciaux multilatéraux et des décisions ministérielles connexes en faveur des pays Membres en développement et rendre compte au Conseil général pour qu'il se prononce ».
17. Malaisie : polypropylène et polyéthylène (1995) ; Colombie : importations de sel (1998), et Bangladesh : poussins, œufs, cartons et sel (2002). Source : OMC.
18. Base de données MAD de l'UE.
19. Document de la CEAP et de l'OMC G/LIC/N/3/MYS/1, 19 décembre 1997.
20. À la mi-1999, la part de marché de plusieurs produits japonais en vogue sur lesquels les interdictions au titre du mécanisme de diversification des importations avaient été levées à la fin de 1998 avait atteint jusqu'à 92 %. Il s'agissait notamment des fraiseuses à commande numérique, des caméscopes, des produits de céramique et de porcelaine et des montres analogiques (*Digital Chosunllbo* [en ligne], 3 juin 1999. Voir : [www.chosun.com/w21data/html/news/199906/199906030454.html](http://www.chosun.com/w21data/html/news/199906/199906030454.html)).
21. Pour de plus amples détails, se reporter à l'annexe 2.A3 qui contient la liste des produits assujettis à des interdictions par différents pays établie à partir des EPC.
22. Nombre de mesures associées à l'environnement notifiées entre 1997 et 2001 : Accord OTC : 435 ; Accord SPS : 95 ; Accord SMC : 133 ; Accord sur l'agriculture : 150 ; Accord sur les procédures de licences d'importation : 79 ; restrictions quantitatives : 12. WT/CTE/EDB/1 Annexe 3, p 73.
23. Directive 76/769/CEE du Conseil, telle que modifiée.
24. Voir Navaretti *et al.* (1998). Pelletiere et Reinert (2003) ont analysé les données relatives aux restrictions pesant sur les importations d'automobiles d'occasion dans de nombreux pays et conclu que la présence d'une industrie nationale est un prédicteur important d'une politique restrictive.
25. On entend généralement par pièces d'occasion des pièces qui ont été retirées d'un véhicule et sur lesquelles aucune opération à valeur ajoutée n'a été effectuée, si ce n'est le nettoyage. À l'inverse, des pièces reconstruites ou remises à neuf sont des pièces qui ont été entièrement refaites conformément aux spécifications d'usine d'origine. Cela dit, dans la pratique, les pays les assimilent souvent à des pièces « usagées ». Le marché des pièces reconstruites a été estimé à entre 60 et 70 milliards d'USD de ventes à l'échelon mondial (Département américain du commerce, Office of Automotive Affairs, International Trade Administration, *Compilation of Foreign Remanufacturing Parts Import Restrictions*, octobre 1999, p. 88).
26. Selon le rapport *Global Import Regulations for Pre-owned (Used and Refurbished) Medical Devices* (2002a) par le Département américain du commerce. L'étude a examiné les informations disponibles sur les réglementations applicables au matériel médical d'occasion sur 99 marchés. Il en ressort que 78 d'entre eux autorisent l'importation sans restriction de matériel médical usagé ou rénové. Le rapport relève toutefois que pour plusieurs de ces marchés, il convient plutôt de dire qu'aucune restriction n'est signalée puisque les rapports disponibles ne

- mentionnent pas de restrictions, ou indiquent simplement que les autorités autorisent l'importation de matériel d'occasion en général, sans mentionner spécifiquement le matériel médical. Les pays qui appliquent des restrictions plus ou moins rigoureuses sont l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, le Canada, la Colombie, la Croatie, l'Inde, le Japon, la Corée, la Moldavie, l'Ouzbékistan, le Pakistan, le Pérou, la Turquie et le Vietnam. Les cinq pays qui les interdisent sont la Chine, la Syrie, l'Égypte, la Thaïlande et le Koweït.
27. OMC, « The Regulation of State Trading under the WTO System », [www.wto.org/english/tratop\\_e/statra\\_e/statrad.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/statra_e/statrad.htm).
28. L'étude conduite sous la supervision de l'OMC et les examens nationaux ont révélé que plusieurs pays, en développement pour la plupart, disposent de régimes commerciaux d'État qui couvrent un large éventail de produits. Parmi les grands pays membres de l'OMC, par exemple, la Chine, l'Inde, le Pakistan et l'Indonésie sont des pays où l'État intervient dans toute une gamme d'activités commerciales. Les produits concernés sont le plus souvent des produits agricoles de base (riz, céréales, sucre, sel, coton, etc.), certains pays exportant par ailleurs des produits industriels et des matières premières (le plus souvent des carburants, des fertilisants, des produits sidérurgiques, du matériel militaire, etc.) uniquement par l'intermédiaire des entreprises publiques. L'État indonésien, par exemple, se réserve des droits exclusifs sur l'importation de nombreux produits : boissons alcoolisées, sucre, textiles, certains produits sidérurgiques, etc. On trouve aussi dans bon nombre de pays développés des secteurs ou des catégories de produits qui entrent dans le cadre des activités de commerce d'État. Au Japon, ce commerce porte ainsi sur plusieurs produits agricoles. En Corée, différents produits agricoles et sidérurgiques, de même que quelques services, entrent dans ce cadre. Parallèlement, plusieurs pays se sont efforcés de libéraliser leurs entreprises commerciales d'État. La Chine, par exemple, à l'occasion de son accession à l'OMC, a mis en œuvre la libéralisation requise des droits commerciaux des entreprises chinoises.
29. OMC, « The Regulation of State Trading under the WTO System », [www.wto.org/english/tratop\\_e/statra\\_e/statrad.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/statra_e/statrad.htm).
30. Il est également courant qu'un produit soit assujéti à la fois à un droit et à un contingent, de sorte qu'un droit est versé sur les unités admises dans le cadre du contingent.
31. En ce qui concerne les limites à l'utilisation des restrictions quantitatives aux fins de protection des industries embryonnaires et les effets de la recherche de rentes, voir par exemple, Krueger (1974). Par ailleurs, Bhagwati (1978) soutient que l'utilisation d'instruments budgétaires et monétaires est supérieure aux restrictions commerciales et aux mesures de contrôle des changes lorsqu'il s'agit de remédier aux problèmes de balance des paiements.
32. Le présent document a été établi par le Secrétariat sous sa propre responsabilité et sans préjudice des positions des Membres ni de leurs droits et obligations dans le cadre de l'OMC.
33. Pour le 31 janvier 1998, pour le 31 janvier 2000, pour le 31 janvier 2002, pour le 31 janvier 2004.

## *Références*

- Bhagwati, J.N. (1978), *The New International Economic Order: The North-South Debate*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1978.
- Clerides, S.K. (2003), « The Welfare Effects of Trade Liberalization: Evidence from Used Automobiles », [www.econ.yale.edu/seminars/trade/tdw03/clerides-030512.pdf](http://www.econ.yale.edu/seminars/trade/tdw03/clerides-030512.pdf).
- Commission européenne, Direction générale du Commerce, Base de données d'accès au marché, <http://mkaccdb.eu.int/>.
- Finger, J.M. et L. Schuknecht (1999), « eMarket Access Advances and Retreats: the Uruguay Round and Beyond », <http://econ.worldbank.org/docs/959.pdf>.
- Goode, W. (2003), *Dictionary of Trade Policy Terms*, WTO and Cambridge University Press.
- Krueger, A.O. (1974), « The Political Economy of the Rent Seeking Society », *American Economic Review*, vol. 64, n° 3, pp. 291-303.
- METI, Japon (2004), « Report on the WTO Consistency and Trading Policies by Major Trading Partners », [www.meti.go.jp/english/report](http://www.meti.go.jp/english/report).
- Michalopoulos, C. (1999), « Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries », Banque mondiale, Washington, [www.econ.worldbank.org/docs/940.pdf](http://www.econ.worldbank.org/docs/940.pdf).
- Navaretti, G.B., I. Soloaga et W. Takacs (1998), « When Vintage Technology Makes Sense: Matching Imports to Skills », Banque mondiale, Washington, <http://econ.worldbank.org/docs/750.pdf>.
- OCDE, *Libéralisation du commerce dans les industries textiles et de l'habillement*, OCDE, Paris, 2003.
- OMC : Organisation mondiale du commerce (1999), « Inde – Restrictions quantitatives à l'importation de produits agricoles, textiles et industriels » – Rapport du groupe spécial, WT/DS90/R.
- OMC (2003), « Matrice des mesures commerciales prises au titre de divers accords environnementaux multilatéraux », WT/CTE/W/160/Rev.2TN/TE/S/5.
- OMC, « Aperçu général sur l'environnement : la relation entre les AEM et l'OMC – Le mandat de négociation de Doha concernant les AEM », [www.wto.org/english/tratop\\_e/envir\\_e/envir\\_backgrnd\\_e/c5s3\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_backgrnd_e/c5s3_e.htm)
- OMC, « The Regulation of State Trading under the WTO System », [www.wto.org/english/tratop\\_e/statra\\_e/statrad.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/statra_e/statrad.htm)
- Pelletiere, D. et K.A. Reinert (2002), « The Political Economy of Used Automobile Protection in Latin America », *The World Economy*, vol. 25, n° 7, pp. 1019-1037.
- Pelletiere, D. et K.A. Reinert (2003), « Used Automobile Protection and Trade: Gravity and Ordered Probit Analysis », School of Public Policy, George Mason University, Fairfax, Virginia, <http://mason.gmu.edu/~kreinert/paperspdf/usedwe.pdf>.

- US Department of Commerce, Office of Automotive Affairs (1999), *International Trade Administration. Compilation of Foreign Remanufacturing Parts Import Restrictions*, Washington, DC.
- US Department of Commerce (2002a), *Global Import Regulations for Pre-owned (Used and Refurbished) Medical Devices*, Washington, DC.
- US Department of Commerce: Free Trade Area of the Americas (FTAA) (2002b), « Key automotive markets and issues », version du 9 mai, [www.ita.doc.gov/td/auto/FTAAAuto.pdf](http://www.ita.doc.gov/td/auto/FTAAAuto.pdf).
- US Department of Commerce (2003), « Automotive Provisions Report, Office of Automotive Affairs », ITA, [www.ita.doc.gov/auto](http://www.ita.doc.gov/auto).
- USTR : US Trade Representative (2003), « National Trade Estimate Report of Foreign Trade Barriers », [www.ustr.gov/reports/nte/2003/](http://www.ustr.gov/reports/nte/2003/)
- Wall Street Journal* (2004), « How Japan's Second-Hand Cars Make Their Way to Third World », 8 janvier.

### *Chapitre 3*

## **Licences d'importation non automatiques**

*par*

**Massimo Geloso Grosso**

Ce chapitre étudie la nature et la portée des mesures non tarifaires, spécifiquement les licences d'importation non automatiques, qui sont un moyen de contrôler les importations suivant des critères spécifiques. Ces régimes peuvent être appliqués à différentes fins, en fonction d'objectifs de réglementation de caractère économique ou non. L'utilisation de ces mesures a évolué au fil du temps et, parallèlement aux réformes importantes qui ont été entreprises, le sentiment éprouvé à l'égard des problèmes connexes a changé. L'analyse passe en revue et résume, pays par pays, les informations contenues dans les examens des politiques commerciales (EPC) de l'OMC qui, généralement, permettent d'identifier les mesures appliquées dans les différents pays et pour les grandes catégories de produits pris en compte. L'analyse prend en outre appui sur les discussions en cours à l'OMC sur la facilitation des échanges, en soulignant tout particulièrement l'importance du lien avec les licences d'importation.

## Introduction

S'inscrivant dans le cadre d'une vaste réflexion visant à mieux connaître la nature et la portée des mesures non tarifaires, ce chapitre comprend une analyse détaillée des régimes non automatiques des licences d'importation. Il a un double objectif. Premièrement, il vise à favoriser une meilleure compréhension des caractéristiques des régimes actuels de licences d'importation. Deuxièmement, il s'efforce de déterminer les aspects des licences d'importation qui peuvent encore constituer, pour les entreprises, des obstacles significatifs au commerce, et propose des pistes possibles pour remédier aux problèmes connexes. Ce faisant, il pourrait alors apporter une contribution aux discussions de l'OMC sur l'après-Doha, notamment dans les domaines de l'accès au marché des produits non agricoles et de la facilitation des échanges.

Ce chapitre se fonde sur un examen systématique des informations détaillées sur les régimes de licences contenues dans les examens des politiques commerciales (EPC) de 78 pays, préparé pour le GATT/OMC sur la période 1989-2002<sup>1</sup>. Le groupe de pays sur lequel repose l'analyse comprend tous les pays de l'OCDE, 15 économies en développement ou émergentes de la région Asie-Pacifique, 17 d'Amérique latine et des Caraïbes, 27 d'Afrique et du Moyen-Orient, et trois d'Europe du Sud-Est.

Les EPC contiennent un ensemble important d'informations détaillées sur les régimes de licences, recueilli régulièrement et depuis plusieurs années, qui a été examiné et étudié par le pays et qui peut être considéré comme relativement précis et susceptible de faire autorité. Cependant, les informations contenues dans les EPC ne sont pas toujours claires<sup>2</sup> et il existe certaines différences, entre les pays, au niveau de la profondeur du traitement<sup>3</sup>. Il a donc été décidé de ne pas entreprendre une analyse quantitative de ces informations car les résultats seraient subordonnés à ces données et à d'autres lacunes méthodologiques qui en diminueraient l'utilité pour les décideurs. Par ailleurs, Michalopoulos (1999) a déjà entrepris une analyse quantitative reposant sur un examen systématique des politiques commerciales contenues dans les EPC, et notamment des licences d'importation<sup>4</sup>.

Néanmoins, à partir des examens, il est généralement possible d'identifier l'utilisation des mesures en matière de licences dans les différents pays et pour les grands groupes de produits, y compris les régimes de licences à des fins économiques et non économiques. Soucieux d'étayer et de compléter les informations contenues dans les EPC, on a également analysé pour chaque pays examiné dans le cadre des EPC les notifications faites à l'OMC et les réponses au questionnaire du Comité des licences d'importation.

On passe d'abord en revue l'histoire et les caractéristiques des régimes de licences. Les deux sections suivantes présentent les résultats de ce la présente étude, ainsi qu'une description des caractéristiques et des effets sur le commerce et sur l'économie des différentes mesures. On s'intéresse ensuite aux aspects procéduraux de la mise en œuvre des régimes de licences, dans le contexte des discussions en cours à l'OMC sur la facilitation des échanges. Un résumé des principales constatations et de leurs implications pour les mesures que les nations et la communauté internationale pourraient prendre pour renforcer le processus de réforme termine le chapitre.

## Tour d'horizon

Le terme « licences non automatiques » se réfère à la pratique qui consiste à exiger, comme condition préalable à l'importation de marchandises, une licence qui n'est pas



accordée automatiquement. La principale différence avec l'octroi automatique est que ce dernier est principalement utilisé pour compiler les statistiques des échanges et que l'accord doit être donné dans tous les cas, pratiquement dès que la demande est formulée. En revanche, les régimes de licences non automatiques sont un moyen de contrôler les importations, en fonction du respect de critères spécifiques. Ces régimes peuvent être adoptés pour toute une série de raisons, liées à des objectifs réglementaires économiques et non économiques (sociaux). Ces régimes fonctionnent généralement sur la base de listes de produits de divers types, généralement de produits interdits ou de produits nécessitant une licence.

Les régimes de licences d'importation mis en œuvre à des fins économiques sont un moyen de contrôler les flux d'importations, et ont donc des effets similaires sur les contingents d'importation. Par le passé, ces régimes étaient généralement destinés à résoudre les problèmes de balance des paiements. La plupart des pays en développement<sup>5</sup> maintenaient un contrôle des changes relativement rigide pour compenser leurs problèmes chroniques de balance des paiements résultant d'une forte demande d'importations à un taux de change surévalué. Les pays ont systématiquement rattaché les mesures de contrôle à une restriction des importations en adoptant des procédures qui établissaient un lien entre le rationnement des devises et un régime de licences d'importation.

Souvent du fait des inefficacités résultant du contrôle des changes, les licences d'importation ont aussi servi à canaliser les ressources au profit de secteurs considérés comme importants pour la croissance économique future, c'est-à-dire pour la politique industrielle. Les mesures de politique industrielle impliquent généralement une aide de l'État ou la protection des industries nationales censées présenter des avantages comparatifs potentiels, mais non encore compétitives sur la scène internationale si elles se trouvent livrées à elles-mêmes. L'argument le plus couramment avancé pour justifier une politique industrielle active est celui du « secteur naissant », selon lequel les pays devraient pouvoir accélérer le développement d'industries nouvelles grâce à l'adoption de mesures de protection aux stades préliminaires de leur développement. Cependant, la distorsion créée par ces mesures risque de nuire aux objectifs initiaux (voir la section suivante).

Depuis le milieu des années 80, avec quelques variantes dans les dates, les pays en développement ont entrepris une réforme de leur régime de licences. Ces réformes ont été sensiblement facilitées par trois facteurs. Premièrement, les pays qui se sont lancés dans des réformes unilatérales des échanges – souvent en accompagnement d'opérations de prêt du Fonds monétaire international (FMI)/Banque mondiale pour la stabilisation et l'ajustement structurel – comme ce fut le cas d'une grande partie du monde en développement, y compris une majorité des pays d'Amérique latine et d'Afrique, se sont trouvés au cœur d'une grave crise macroéconomique et d'endettement. Deuxièmement, les règles de l'OMC qui autorisent des dérogations à l'interdiction du GATT de recourir à des restrictions quantitatives, comme les dispositions de dérogation à la balance des paiements, ont été rendues considérablement plus strictes dans le cadre de l'Accord du cycle d'Uruguay. Troisièmement, des pays ont adopté des réformes de leur régime de licences dans le cadre d'accords préférentiels<sup>6</sup>.

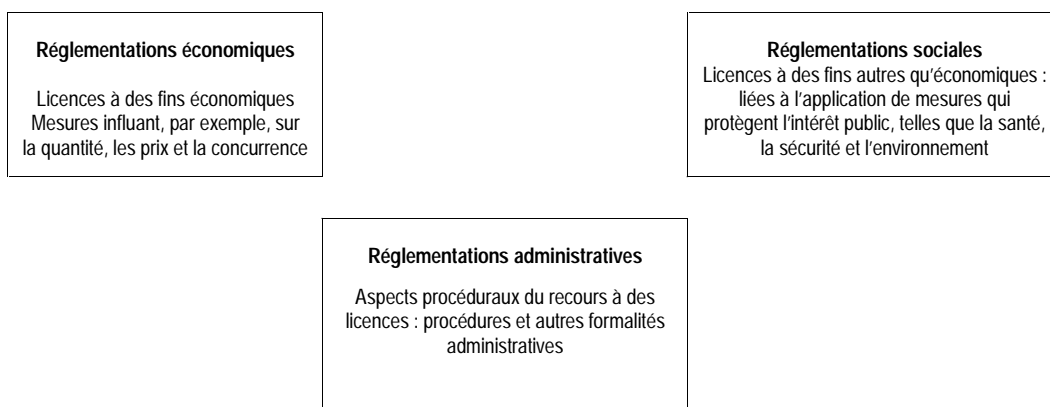
En conséquence, le recours aux restrictions des échanges par les licences à des fins économiques a été abandonné dans la plupart des pays ou régions. En outre, bien que dans certains cas, les licences demeurent un instrument important, les pays qui en font toujours usage ont aussi entrepris de profondes réformes (voir la section suivante). La

seule exception à cette tendance est l'accroissement mondial, depuis le cycle d'Uruguay, du recours à des contingents tarifaires dans le secteur agricole, contingents qui sont souvent appliqués dans le cadre de licences non automatiques. Il est vrai que dans certains cas, les contingents tarifaires ont ouvert des marchés qui étaient préalablement fermés ou restreints, mais il faut reconnaître que ces mesures ont entraîné une nouvelle vague d'ingérence des pouvoirs publics dans les échanges par le biais des procédures d'octroi de licences, et ont facilité les occasions de recherche de rente de la part des bénéficiaires potentiels des licences<sup>7</sup>.

Les licences d'importation à des fins non économiques sont utilisés pour mettre en œuvre un large éventail de réglementations liées à la sécurité nationale, à la protection de la santé, à la sûreté, à l'environnement, à la moralité, à la propriété intellectuelle et au respect des obligations internationales. À la différence des licences utilisées pour des raisons économiques, ces régimes sont utilisés massivement tant dans les pays de l'OCDE que dans les pays non membres (voir plus loin).

Les problèmes d'accès au marché résultant des licences d'importation peuvent être le résultat non seulement de la mesure prise, mais aussi de la manière dont la mesure est mise en œuvre et gérée (voir figure 3.1). Des éléments de rapports d'activité suggèrent que les aspects procéduraires des licences continuent à fonctionner comme des obstacles au commerce. C'est la raison pour laquelle l'amélioration de l'administration et de la mise en œuvre des régimes de licences a été examinée lors des récentes discussions dans le domaine de la facilitation des échanges.

**Figure 3.1. Les licences d'importation considérées comme un sous-ensemble de réglementations**



Source : Adapté de Roberts *et al.* (1999).

## Régimes de licences à des fins économiques

### *Nature des licences imposées pour des raisons économiques*

Les licences non automatiques imposées pour des raisons économiques ont généralement été utilisées pour mettre en œuvre des contingents, dont les attributions étaient le reflet de tendances historiques ou d'autres facteurs. Cependant, l'analyse n'est pas focalisée sur ce type de licence, car dans ce cas, l'obstacle fondamental au commerce est le contingent et non pas la licence. Il est important de reconnaître néanmoins que l'administration de contingents tarifaires par le biais de licences peut fonctionner comme un obstacle supplémentaire au commerce, car le type d'administration utilisée aura un

effet sur la sélection des bénéficiaires des licences et les conditions d'octroi, ce qui peut être à l'origine de distorsions au niveau des opportunités d'accès au marché.

Ce chapitre s'intéresse davantage aux cas dans lesquels le régime de licences à des fins économiques fonctionne comme une restriction quantitative en réduisant le volume des importations sans fixer explicitement, et *a priori*, de contingents. Cette situation survient dans le cadre d'un ensemble de régimes dont les objectifs et les types d'attribution sont différents. Les marchandises peuvent être confrontées à des restrictions touchant à leur origine ou à leur responsable. Les restrictions concernant l'origine sont appliquées dans les cas où les importations provenant de certains pays sont autorisées et où celles provenant d'autres pays ne le sont pas. Les restrictions concernant le responsable sont appliquées dans les situations où seul l'utilisateur final, et non pas les vendeurs ou les distributeurs, peut importer.

Dans d'autres cas, des négociants privés ne peuvent obtenir des licences d'importation que s'ils ont exporté pour plus d'un certain montant au cours de l'année précédente, ou ils doivent acquérir une certaine part de leurs besoins auprès de producteurs nationaux s'ils souhaitent, en retour, se voir octroyer des licences les autorisant à importer le reste. Ce lien entre licences d'importation et exportations ou besoins partiellement satisfaits au niveau local est destiné en partie à faire en sorte que ceux qui obtiennent l'avantage d'importer des produits rares contribuent au soutien et à l'augmentation du niveau de la production nationale et des exportations. De même, les restrictions qui favorisent l'utilisateur final en interdisant aux négociants l'importation sont destinées à faire en sorte que les avantages profitent aux producteurs, en supposant qu'ils en tireront parti de façon plus productive que les négociants.

Les critères d'octroi de licences peuvent aussi varier en fonction de la « disponibilité dans le pays ». Cette forme de licence d'importation impose des restrictions aux importations dans la mesure où les produits importés sont de type et de qualité « similaires » à ceux des produits fabriqués localement. Ces restrictions visent à promouvoir le développement d'une base industrielle locale par le biais des substitutions aux importations, sans pour autant empêcher indûment les entreprises de se procurer les produits dont elles ont besoin et qui ne sont pas disponibles à l'échelon local.

Dans ces régimes, l'importateur d'un produit qui a besoin d'une licence devra fournir la preuve que des fournisseurs nationaux ne sont pas en mesure de répondre à ses exigences en termes de prix/qualité ou de livraison. L'importateur peut se trouver dans l'obligation de fournir une lettre de l'association de producteurs concernée. C'est ce que Wade (1990) a qualifié de « mécanisme d'approbation » du contrôle des importations, en ce sens qu'il faut prendre contact avec les fournisseurs nationaux de produits susceptibles de se substituer aux importations pour voir s'ils peuvent répondre à la demande.

Dans d'autres cas encore, les autorités compétentes peuvent exiger une autorisation spéciale d'importer délivrée par un organisme autre que le principal organisme d'octroi de licences, soit en plus, soit à la place de la licence. C'est ce qui se passe notamment lorsque l'importation d'équipements pour une nouvelle usine doit faire l'objet d'une approbation préalable. Avant d'octroyer la licence d'importation, les autorités compétentes tiennent compte de la faisabilité du projet, du degré de saturation du secteur et de son rang de priorité dans le plan national.

### *Coût économique pour le pays importateur*

Les restrictions quantitatives telles que les licences d'importation non automatiques utilisées à des fins économiques ont comme principal objectif de limiter les importations afin de protéger les producteurs nationaux, ce qui a donc pour conséquence de créer des obstacles au commerce potentiellement importants pour les producteurs des pays exportateurs. Cependant, les effets négatifs des licences d'importation sont encore plus importants dans le pays importateur car souvent, les distorsions créées par ces systèmes sapent les objectifs initiaux décrits dans la section précédente. En d'autres termes, une grande partie des bénéfices tirés de la libéralisation ou du démantèlement des régimes de licences est accumulée par le pays importateur.

Pour être plus explicite, la pénurie artificielle générée par la restriction des courants d'échanges fait grimper le prix national au-dessus du prix mondial, l'offre nationale augmente et la demande se contracte, ce qui réduit de manière générale le bien-être social. Les répercussions sur le bien-être sont à maints égards similaires à ceux d'un droit de douane. Les effets sur la répartition sont toutefois différents, car, dans le cas des licences, l'État ne perçoit pas de recettes liées aux droits de douane<sup>8</sup>. En outre, contrairement aux droits de douane, l'octroi de licences confère à certains négociants une situation privilégiée, limite par conséquent l'effet concurrentiel de l'échange et contribue de plus à une augmentation des prix des marchandises concernées au sein du marché national. Limiter l'effet concurrentiel de l'échange réduit également sa capacité à contribuer à une utilisation plus rationnelle des ressources nationales.

Il a également été reconnu qu'il existe d'autres coûts associés aux licences d'importation, tels que la paperasserie et le fonctionnement de l'appareil administratif nécessaires pour émettre les licences. Par ailleurs, d'autres coûts supportés par la société à cause des licences résultent de ce que Krueger (1974) a appelé « la recherche de rente ». La recherche de rente émane du désir des négociants de tirer parti des activités économiques dont bénéficient les détenteurs de licences d'importation. L'émission de ces licences est limitée, ce qui encourage les acteurs économiques à faire des efforts pour obtenir ces licences. Or, les ressources dépensées pour fournir ces efforts sont des coûts improductifs.

On trouve un exemple type de recherche de rente dans le cadre de l'application du principe de la non-disponibilité locale. Dans certains cas, par exemple, les règles d'octroi de licences appliquées conformément à ce principe peuvent inciter les entreprises locales désireuses d'importer à exiger une qualité excessivement élevée, non disponible localement, de façon à accroître leurs chances d'obtenir une licence d'importation, sapant ainsi l'objectif même de la politique (Spencer, 1996). Une étude de la Banque mondiale de 1996, dirigée par Pursell et Wogart, apporte des éléments empiriques à l'appui de cette conclusion. Dans le cadre de cette étude, ils se sont intéressés aux producteurs de vêtements et de confection au Brésil et en Inde pour voir les effets des exigences pour la délivrance de licences d'importation sur les importations de biens d'équipement. Les résultats de cette étude montrent que le système de licence a abouti à un jeu complexe au Brésil, dans lequel les entreprises de textiles brésiliennes ajustaient le type de machines qu'elles commandaient de façon à pouvoir obtenir une licence d'importation en faisant valoir qu'il n'existait pas de machines comparables sur le plan local, et les constructeurs brésiliens de machines élargissaient la gamme des machines qu'ils fabriquaient pour contrecarrer les demandes de licences d'importation.

On observe un autre exemple de comportement de recherche de rente lorsque l'octroi de la licence est lié à un système de promotion des exportations, dans lequel des

exportateurs sont autorisés à recevoir des licences d'importation. Dans ce type de système, les entreprises sont contraintes à s'engager à réaliser des exportations futures d'une partie déterminée de leur production en échange d'un « traitement normal » pour obtenir leurs licences d'importation ; la sanction en cas de non-respect de l'obligation d'exporter est un traitement défavorable en matière d'importation. D'une manière générale, ce système de contrôle physique débouche sur une situation dans laquelle les entreprises paient effectivement leur position de monopole sur un marché intérieur protégé en exportant à perte.

Enfin, étant donné que les licences d'importation constituent un document essentiel pour obtenir le dédouanement de marchandises spécifiques, les entreprises peuvent affecter des ressources pour influencer la probabilité et l'importance prévisionnelle des délivrances de licences. Leurs efforts visant à influencer sur les délivrances prévisionnelles de licences peuvent comprendre des voyages à la capitale ou l'implantation de l'entreprise dans la capitale. Ils peuvent également se traduire par des pots de vin, l'embauche de proches des fonctionnaires ou l'emploi des fonctionnaires eux-mêmes une fois retraités, les fonctionnaires percevant dans cette seconde situation une partie de la rente eux-mêmes.

Dans les années 70 et 80, une abondante littérature empirique a cherché à quantifier les effets économiques de l'octroi de licences décrits ci-dessus, y compris le comportement de recherche de rente, en recourant à des techniques de plus en plus élaborées appliquées dans un cadre d'équilibre partiel ou général (pour un tour d'horizon de certaines de ces études, voir Greenaway et Milner, 1993). On manque toutefois d'études empiriques à jour.

### ***Types d'utilisation et de réforme des licences d'importation à des fins économiques***

Les coûts économiques des licences d'importation mises en œuvre à des fins économiques décrites dans la section précédente ont été largement reconnus. À de rares exceptions près, comme lorsqu'elles sont destinées à résoudre des problèmes de balance des paiements, l'utilisation de ces licences est prohibée par l'OMC et les nations ont entrepris au fil des années des réformes importantes de leurs régimes de licences d'importation.

L'objectif de la présente section est de recenser les réformes intéressantes entreprises dans les principales régions du monde et, en particulier, d'examiner si ces licences d'importation à des fins économiques constituent encore un instrument important de la politique commerciale au sein des pays membres de l'OMC. Comme indiqué plus haut, l'analyse repose sur un examen systématique des informations détaillées sur les régimes de licences contenues dans les EPC de 78 pays (la Communauté européenne et les membres de l'OECD<sup>9</sup> comptent pour un) préparés pour le GATT/OMC sur la période 1989-2002. Le groupe de pays sur lequel repose l'analyse comprend tous les pays de l'OCDE, 15 économies en développement ou émergentes de la région Asie-Pacifique, 17 d'Amérique latine et des Caraïbes, 27 d'Afrique et du Moyen-Orient, et trois du sud-est de l'Europe.

L'analyse est focalisée sur les régimes de licences utilisés à des fins économiques. La discussion exclut, dans la mesure du possible, les licences utilisées pour mettre en œuvre des contingents tarifaires ou des contingents, telles que celles utilisées dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV). D'autre part, les informations sur les engagements que les pays ont pris de libéraliser à terme leurs régimes de licences

sont rarement disponibles et la discussion ne tient pas compte des modifications supplémentaires qui ont pu être apportées aux régimes de licences depuis qu'a été effectué le dernier EPC examiné ici.

**Tableau 3.1. Licences d'importation non automatiques : pays visés**

Pays	Licences à des fins économiques	Licences à des fins autres qu'économiques	Pays	Licences à des fins économiques	Licences à des fins autres qu'économiques
<i>Pays de l'OCDE</i>			<i>Pays non OCDE de la région Afrique-Moyen-Orient</i>		
Australie		x	Afrique du Sud	...	x
Canada		x	Bahreïn		x
Corée		x	Bénin		x
États-Unis		x	Botswana		...
Hongrie		x	Burkina Faso		x
Islande		x	Cameroun		x
Japon		x	Côte d'Ivoire		x
Mexique	x	x	Égypte	...	x
Norvège		x	Gabon		x
Nouvelle-Zélande		x	Ghana		x
Pologne		x	Guinée		x
Rép. slovaque		x	Israël		x
Rép.tchèque	x	x	Kenya		x
Suisse		x	Lesotho		...
Turquie		x	Madagascar		x
UE		x	Malawi		x
<i>Pays non OCDE de la région Asie-Pacifique</i>			Maroc	x	x
Bangladesh	x	x	Maurice	...	x
Brunei Darussalam		x	Mozambique		x
Fidji	...	x	Namibie	...	x
Hong Kong, Chine		x	Nigeria	x	x
Inde		x	Ouganda		x
Indonésie	x	x	Swaziland	x	x
Macao, Chine		x	Tanzanie		x
Malaisie	x	x	Togo		x
Papouasie Nlle-Guinée		x	Zambie		x
Pakistan	...	x	<i>Pays non OCDE de l'Europe du sud-est</i>		
Philippines		x	Chypre	x	x
Singapour		x	Roumanie		x
Îles Salomon		x	Slovénie		x
Sri Lanka		x			
Thaïlande	x	x			
<i>Pays non OCDE de la région Amérique latine et Caraïbes</i>					
Argentine		x			
Bésil	x	x			
Bolivie		x			
Chili		x			
Colombie	x	x			
Costa Rica		x			
Guatemala		x			
Haïti		x			
Jamaïque	x	x			
Nicaragua		x			
OECD-OMC	x	x			
Paraguay		x			
Pérou		x			
Rép. dominicaine	x	x			
Salvador	...	x			
Uruguay		...			
Venezuela	...	x			

x= Régime de licence en place.

Blanc = Pas de régime de licence en place.

... = Pas clair.

Tout en tenant compte de ces limitations, le tableau 3.1 présente l'utilisation des licences d'importation dans les pays examinés, et l'annexe 3.A1 résume les informations liées aux licences contenues dans les EPC des pays qui utilisent encore les licences d'importation pour des raisons économiques (y compris tous les examens qui ont été effectués sur chaque pays pendant la période). L'étude démontre que la plupart des 78 pays examinés ont, soit abandonné, soit réduit de façon significative leur utilisation des licences à des fins économiques. (Pour neuf pays, certaines des informations contenues dans les rapports ne sont pas claires).

### *OCDE*

Comme l'indique le tableau 3.1, seuls deux pays de l'OCDE semblent encore utiliser les régimes de licences d'importation non automatiques à des fins économiques : la République tchèque et le Mexique. L'annexe 3.A1 montre cependant que ces pays ont entrepris des réformes substantielles et n'appliquent plus de restrictions en matière de licences qu'à quelques produits.

Dans la République tchèque, les régimes de licences d'importation non automatiques sont encore utilisés pour protéger la branche de production nationale de quelques produits du sucre (en provenance de la République slovaque) et de quelques combustibles élaborés à partir du charbon (de Pologne et d'Ukraine). Au Mexique, après la crise de la balance des paiements de 1982, l'ensemble des lignes tarifaires du Mexique a été soumis à des restrictions par voie de licences d'importation ; aujourd'hui, les licences d'importation ne couvrent plus qu'1% des lignes tarifaires. En particulier, l'industrie automobile semble être encore considérablement protégée contre les importations grâce à des formalités de licences.

### *Pays d'Asie-Pacifique non membres de l'OCDE*

Dans la région Asie-Pacifique, bien qu'il existe des différences importantes entre les pays pris en considération, ils ont entrepris, d'une manière générale au cours de ces dernières années, des réformes significatives de leurs régimes de licences d'importation. Comme on le constate dans le tableau 3.1, la plupart des 15 pays qui ont été examinés dans cette région ont libéré tous les produits des formalités de licences maintenues pour des raisons économiques, le Bangladesh, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande étant les seuls pays qui utilisent encore ce type de licences.

Ces pays ont, pour la plupart, réduit nettement leur recours à ces licences (voir l'annexe 3.A1). Le processus de réforme entrepris en Indonésie en est un bon exemple. Intrinsèquement complexe et non transparent, le régime de licences a été identifié lors de l'EPC de 1994 comme étant, en Indonésie, l'un des principaux obstacles au commerce. Le nombre de lignes tarifaires soumises à des régimes de licences restrictifs est passé progressivement de 1 122 en 1990 à 261 en 1994, puis à 160 pendant la période postérieure à 1994, les produits restants étant des produits agro-alimentaires, des véhicules à moteur, des produits chimiques et des métaux industriels. Les autorités ont ultérieurement libéralisé 26 produits supplémentaires apparentés à des produits agricoles et ont pris des engagements pour libéraliser 43 autres lignes tarifaires intéressant des véhicules, ce qui a fait passer le nombre total de lignes tarifaires soumises à la délivrance de licences de 160 à 119. L'EPC de 1998 indique que l'intention des autorités est de démanteler complètement le régime de licences, sauf lorsqu'il est utilisé à des fins non économiques.

Le Bangladesh a aussi largement retiré ses restrictions en matière de licences, sauf pour 2 % des lignes tarifaires (ceci inclut également les interdictions formelles) intéressant principalement les textiles. La Thaïlande a également largement réformé son régime de licences, mais continue néanmoins à protéger sa branche de production nationale, particulièrement dans le secteur agricole et agro-alimentaire et des textiles. La Malaisie est le seul pays de la région où le nombre de prescriptions en matière de licences a augmenté au cours de ces dernières années ; l'EPC de 2001 indique qu'environ 27 % des lignes tarifaires de la Malaisie sont soumises à ces prescriptions, alors que seulement 17 % étaient soumises au régime en 1997. Cependant, bien que la promotion de la branche d'activité stratégique sélectionnée soit l'une des raisons invoquées pour justifier les restrictions, il demeure difficile de déterminer pourquoi tous ces produits y sont soumis. Les prescriptions en matière de licences sont les plus nombreuses dans les domaines de la foresterie et de l'exploitation forestière d'abattage et débusquage ; des produits agricoles ; des produits chimiques, des produits électriques et pour la construction mécanique ; de l'équipement de transport (notamment les automobiles) ; ainsi que des armes et des munitions.

Bien que l'Inde (le plus grand pays de l'échantillon) ne figure pas à l'annexe 3.A1, la suppression du système de licences d'importation envisagé pour raisons économiques en Inde devrait être mentionnée, attendu qu'il s'agit peut-être de la réalisation la plus importante de la région. Le gouvernement a libéralisé de manière progressive les importations en supprimant les restrictions à l'importation maintenues pour des raisons touchant à la balance des paiements. Au moment de l'EPC de 1998, quelque 32 % des lignes tarifaires étaient encore soumises à un système complexe de restrictions en matière de licences mises en œuvre pour des raisons économiques, et celui de 2002 indique que les restrictions en matière de licences qui subsistent encore sont utilisées à des fins autres qu'économiques<sup>10</sup>.

Le tableau 3.1 indique qu'en ce qui concerne le Fidji et le Pakistan, les informations ne sont pas claires. Si les EPC respectifs montrent que les deux pays opèrent des restrictions en matière de licences principalement pour des raisons autres qu'économiques, les raisons de l'utilisation de certaines de ces restrictions sont obscures.

### *Pays d'Amérique latine et des Caraïbes non membres de l'OCDE*

Les pays de la région Amérique latine ont également entrepris d'importantes réformes de leurs régimes de licences. Le tableau 3.1 montre qu'en plus de la région des Caraïbes (voir plus loin), les deux seuls pays qui recourent encore à des licences pour des raisons économiques sont le Brésil et la Colombie.

Les données de l'EPC 2000 indiquent que les licences non automatiques concernent environ 30 % des produits importés par le Brésil (voir l'annexe 3.A1). Cependant, sauf pour les machines d'occasion, qui sont soumises à l'octroi d'une licence afin de protéger la branche de production nationale, la justification des restrictions appliquées pour les groupes de produits indiqués n'est pas évidente. Néanmoins, l'EPC de 2000 indique que les autorités brésiliennes examinent l'ensemble de leur régime de licences, et notamment la faisabilité de l'établissement d'une liste présentant le type de licence pour chaque produit. La Colombie a entrepris des réformes importantes de son régime de licences ; en 1984, les restrictions en matière de licences concernaient 83 % des lignes tarifaires, et en 1995 la part des produits soumis à la délivrance de licences était passée à 6.7 %. Les produits restants sont principalement des produits agricoles.



En revanche, les licences utilisées à des fins économiques sont encore assez répandues dans la région des Caraïbes, notamment parmi les membres de l'OMC qui sont membres de l'OECD-OMC. Les régimes de licences des pays de cette région sont similaires à ceux d'autres pays d'Amérique latine (et d'autres pays en développement) avant les réformes des années 80 et 90 et il est indéniable que tous ces pays, à l'exception de la Dominique, utilisent un vaste système de licences d'importation. Les restrictions en matière de licences touchent principalement les produits alimentaires et les boissons, ainsi que les textiles. La Dominique a réformé son régime de licences en appliquant des droits de douane aux produits de sa liste négative en 1998. Les tarifs qui en résultent sont élevés, jusqu'à 200 %, mais ils seront progressivement réduits jusqu'à ce qu'ils atteignent le tarif externe commun de la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Le retrait progressif a pour objet de donner aux producteurs nationaux le temps de devenir plus concurrentiels.

Les informations relatives au Salvador et au Venezuela ne sont pas claires (tableau 3.1). Selon les EPC les concernant, ces deux pays ont, au fil des ans, supprimé les restrictions en matière de licences pour un large éventail de produits. Toutefois, dans certains cas, les raisons justifiant la nécessité de recourir à des licences sont obscures.

#### *Pays d'Afrique et du Moyen-Orient non membres de l'OCDE*

Les licences d'importation utilisées à des fins économiques ont également fait l'objet de réformes importantes dans la région Afrique et Moyen-Orient. Le tableau 3.1 indique que la plupart des 27 pays examinés ont démantelé leurs régimes de licences, le Maroc, le Nigeria et le Swaziland étant les seuls pays qui utilisent encore ces mesures. Ces pays ont entrepris ou sont en train de réaliser de profondes réformes de leur système d'importation (voir l'annexe 3.A1).

Le Maroc a sensiblement réduit son régime de licences, n'applique des restrictions en matière de licences qu'à titre provisoire pour certains produits agricoles, et a pour objectif d'abolir complètement le régime. Le Nigeria a aboli le régime général de licences d'importation, mais un certain nombre de produits, principalement des produits alimentaires et des produits minéraux, se voient *de facto* imposer une licence par le chef de l'État s'ils sont importés. La protection de la branche de production nationale est l'une des raisons invoquées pour justifier les restrictions.

L'EPC du Swaziland, établi en 1998, indique que son régime de licences couvre toutes les importations, bien que le pays soit actuellement en train de réformer son régime et de travailler à une liste négative, les produits restants demeurant sous contrôle. La liste comprend les médicaments, les armes, les véhicules d'occasion, les produits de la faune sauvage, ainsi que l'or et d'autres métaux précieux. La justification du maintien des licences pour ces produits restants n'est pas claire.

En ce qui concerne le Bahreïn, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, Maurice et la Namibie, les informations sont confuses (tableau 3.1). Pour tous ces pays, hormis le Bahreïn, les EPC ne font pas apparaître nettement si certains produits sont encore soumis à des restrictions pour raisons économiques. L'EPC de 2000 du Bahreïn montre que la plupart des restrictions en matière de licences appliquées par ce pays le sont pour des raisons autres qu'économiques. En même temps, il montre aussi que les licences d'importation (concernant sans doute tous les secteurs) ayant des finalités commerciales (et ne comprenant donc pas les matières premières et les biens d'équipement importés dans le pays à des fins de transformation ou d'usinage) ne peuvent être accordées qu'à des

sociétés implantées localement et détenues à au moins 51 % par des ressortissants du Bahreïn et/ou d'autres pays du Conseil de coopération du Golfe.

### *Pays d'Europe du sud-est non membres de l'OCDE*

En ce qui concerne les trois pays du sud-est de l'Europe, Chypre est seul pays qui utilise encore ce type de licence (tableau 3.1). Chypre n'applique ces licences qu'à un seul produit agricole, l'arachide, et les associe à une prescription touchant à un contenu d'origine nationale (voir l'annexe 3.A1).

## **Régimes de licences à des fins autres qu'économiques**

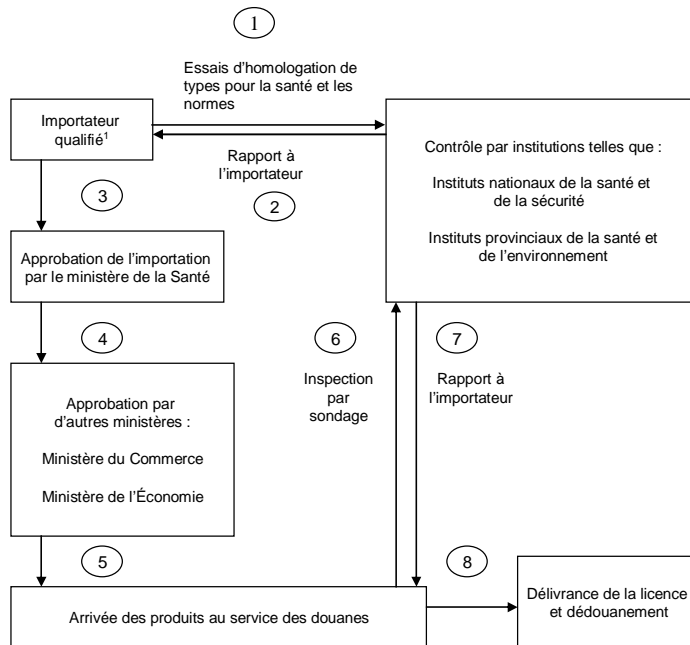
### *Nature des licences imposées pour des raisons autres qu'économiques*

Les licences d'importation à des fins non économiques sont utilisées pour mettre en œuvre un large éventail de réglementations liées à la protection de la santé, à la sûreté, à la qualité, à l'environnement, à la sécurité, à la moralité, à la religion, aux droits de la propriété intellectuelle et au respect des obligations internationales. Les régimes de licences peuvent faciliter la poursuite de ces objectifs politiques en restreignant l'entrée des produits étrangers qui entravent leur réalisation.

Les régimes de licences de ce type se traduisent, essentiellement, par une approbation préalable à l'importation ; l'opération d'importation ne peut être effectuée que si l'autorité compétente a délivré l'approbation. L'un de ces cas est l'utilisation de régimes de licences d'importation non automatiques pour mettre en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Dans le cadre d'un tel régime, l'importation des produits soumis à une prescription en matière de licences peut être exigée afin qu'ils subissent une inspection avant d'être dédouanés par les autorités douanières, qui finaliseront ensuite le processus permettant d'obtenir la licence.

Des prescriptions similaires en matière de licences peuvent être utilisées pour des produits chimiques et pharmaceutiques. Par exemple, une autorisation préalable peut être exigée pour des médicaments contrôlés ou des drogues à usage restreint afin d'assurer que la substance importée satisfait aux exigences médicales et scientifiques nationales et que les drogues demeurent dans les limites des réseaux commerciaux légitimes. La figure 3.2 fournit une description schématique des étapes que peut comporter l'utilisation d'un tel régime pour les produits pharmaceutiques.

Dans d'autres cas, les régimes de licences utilisés pour des raisons non économiques peuvent être appliqués pour réglementer l'importation des véhicules pour des raisons touchant à l'environnement (par exemple, afin de lutter contre la pollution atmosphérique dans les grandes villes), à la sécurité routière ou à la protection des consommateurs. Un pays peut ainsi exiger que les véhicules à moteur d'occasion importés remplissent certaines conditions. Celles-ci peuvent prescrire que la date de première mise en circulation des véhicules à moteur ne soit pas antérieure, par exemple, de plus de trois ans à la date des importations indiquée. Dans d'autres cas, les régimes de licences d'importation peuvent être utilisés pour des produits textiles afin d'autoriser uniquement les produits ayant subi une fumigation, ou pour des équipements de télécommunications afin d'assurer qu'ils sont compatibles avec les normes établies (par exemple, compatibilité électromagnétique).

**Figure 3.2. Exemple de régime de licences d'importation pour les produits pharmaceutiques**

1. Lorsqu'une activité requiert une licence, il est courant de devoir réunir les conditions prescrites pour recevoir des licences d'importation.

Source : Adapté de GATT (1992).

Les régimes de licences d'importation peuvent également être utilisés pour satisfaire à des obligations internationales telles que la Convention sur le commerce international des espèces sauvages de faune et de flore menacées d'extinction (CITES) ou le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone. Au titre de la CITES, une prescription en matière de licences peut être imposée pour assurer que seules les espèces sauvages faisant l'objet d'une dérogation sont importées, ou que l'importateur entre dans l'une des catégories de personnes exemptées de la prescription par les règlements (par exemple, pour mener des recherches).

En ce qui concerne les effets de ces mesures sur le commerce et sur l'économie dans son ensemble, une distinction importante doit être établie. Ce type de régimes sert d'instrument pour mettre en œuvre d'autres mesures comme, par exemple, les réglementations relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC). En pareil cas, si la condition préalable à l'octroi d'une licence pour des marchandises étrangères spécifiques est que celles-ci soient systématiquement soumises au contrôle de leur conformité avec les réglementations relatives aux OTC avant d'être dédouanées, c'est qu'il s'agit d'un problème d'OTC et non pas de licence. On pourrait se demander, par exemple, si ce contrôle systématique n'est pas injustifié ou n'exerce pas un rôle par trop restrictif sur les échanges. En revanche, la manière dont les procédures d'octroi des licences sont conçues, mises en œuvre et appliquées – qui peut aussi impliquer des éléments délibérés imposant une charge supplémentaire sur les fournisseurs étrangers – est effectivement un problème de licence. C'est à propos des aspects d'ordre procédural

que se pose la question de l'impact sur les échanges des licences utilisées à des fins autres qu'économiques.<sup>11</sup>

### *Types d'utilisation des licences d'importation à des fins autres qu'économiques*

À la différence des licences à des fins économiques, l'utilisation de licences à des fins non économiques est répandue tant dans les pays de l'OCDE que dans les pays non membres de l'OCDE. Comme on peut l'observer au tableau 3.1, 75 des 78 pays examinés utilisent ces instruments. Pour les trois pays restants, il n'est guère possible de déterminer si ces licences sont utilisées à partir des informations contenues dans les EPC.

Les tableaux 3.2 et 3.3 montrent l'utilisation de ces régimes pour des catégories de produits sélectionnées et à différentes fins, dans les pays de l'OCDE et dans les pays non membres de l'OCDE. Certaines catégories de produits ne figurent pas dans les tableaux, ce qui indique que les licences ne sont pas utilisées ou qu'elles ne le sont que rarement. Les données des EPC concernant ce type de licences ne permettent d'identifier l'utilisation de ces mesures qu'au niveau global des regroupements établis dans les sections du Système harmonisé (SH). Ceci ne permet pas de faire la distinction entre les cas où le régime de licences couvre un ou quelques produits et les situations où le régime de licences est utilisé pour un grand nombre de produits. Par ailleurs, il convient de rappeler que les tableaux recensent la situation existante au moment où le dernier EPC a été effectué.

**Table 3.2. Utilisation de licences à des fins non économiques dans les pays de l'OCDE**

Quelques catégories de produits et justification des licences

	Produits agro-alimentaire	Textiles et vêtements	Produits minéraux	Produits chimiques et pharmaceutiques	Machines et matériel électrique	Armes et munitions	Véhicules	Articles manufacturés divers
Australie	+ ●	+		+	+ ■	X	+	+
Canada	+		■	+ X ●		X		
Corée	+ ●		+	+ X ●	+	X	●	
États-Unis	+		+	+		X		
Islande	+		+	+ ●	+ ■	X	+ ●	
Japon	●			+ X	X	X		
Nlle Zélande				●	●			
Norvège	+ ●		+	+ X		X		+
Pologne	+		X	X		X	+	
République slovaque				X		X		
République tchèque	+ ●			+ X		X		
Suisse	+			+		X		
Turquie			+	+ X	■	X	+	
UE				+				

+ = Santé et sécurité des personnes. X = Sécurité matérielle. ● = Environnement. ■ = Autres.

*Note* : Les symboles indiquent que l'utilisation de licences concerne au moins un produit des catégories de produits respectives (on trouvera une explication méthodologique complète plus loin). La Hongrie et le Mexique ont été exclus en raison du manque de clarté des informations correspondantes. L'expression « Autres » désigne la moralité, la religion, la prévention d'activités illégales, la protection des droits des consommateurs, la protection de l'identité nationale, la protection des DPI et des raisons de compatibilité avec les normes établies.

*Source* : GATT/EPC, OMC/EPC ; notifications à l'OMC/ réponses au questionnaire de l'OMC sur les procédures en matière de licences d'importation.

**Table 3.3. Utilisation de licences à des fins autres qu'économiques dans les pays non membres de l'OCDE**

Quelques catégories de produits et justification des licences

	Produits agro-alimentaires	Textiles et vêtements	Produits minéraux	Produits chimiques et pharmaceutiques	Machines et matériel électrique	Armes et munitions	Véhicules	Articles manufacturés divers
Afrique du Sud	+		■	+ ●		X		■
Argentine	+			+ X		X		
Bahrein	+			+		X		
Bangladesh	+ ■	+ ■	X ■	+ X	X	X	+ X ●	
Bolivie			X	+ X	+ X	X		
Brunei Darussalam	+ ■			+	X	X	+	■
Burkina Faso				X		X		
Cameroun	+		+	+ ●		X		
Chili								
Chypre		●	+ X	+	+	+	+	
Colombie	+			+ X		X		
Costa Rica	+ ●	+		+ X ●	X	X	●	+
Fidji	+			+		X		
Gabon	+			+ X	X	X		
Ghana	+			+ X ●	■	X		X
Guatemala	+		+	+ X ●	●	X		
Haïti	+ ●			+				
Hong Kong, China	+ ●			+ X ●	X	X		
Îles Salomon	+	+		+		X		
Inde	+			+ X		X	+ ■ ●	
Israël	+		+ X	+ X	+ X	X	+ X	X
Jamaïque	+			+ X		X	X	X
Kenya	+ ●			+ X ●	X	X	X	
Macao, China	+ ■			+ ■ ●	X	X	■	
Madagascar		■		+	■	X		
Malaisie	+ ●			+ ●		X		X
Malawi	+ ●	X ●	+	+ ●		X		
Mali	+	●				X	+	
Maroc	+ ●	+		X				
Membres OECO-OMC	+			+ X		X		
Mozambique	+			+ X		X	+	
Namibie	+			+		X		

**Table 3.3. Utilisation de licences à des fins autres qu'économiques dans les pays non membres de l'OCDE (suite)**

	Produits agro-alimentaires	Textiles et vêtements	Produits minéraux	Produits chimiques et pharmaceutiques	Machines et matériel électrique	Armes et munitions	Véhicules	Articles manufacturés divers
Nicaragua	+			+ X		X		
Nigeria	+			+ X		X		■
Ouganda	+	+		+X		X		
Pakistan	+		+	+ X	+	+ X		
Papouasie Nlle Guinée	●			+ ●		X		
Paraguay	+			+ X		X		
Pérou	+			+ X	X	X		
Philippines			X	+ X ●	X	X	+ X	
République dominicaine	+			+	+	X		
Roumanie				+ X ●		X		
Salvador	+	+		+		X		
Singapour	+ ●			+ X ●	X	X		
Slovénie	+		+ ●	+ X ●	X ●	X	X	
Tanzanie	+			+ X	X	X		
Thaïlande	●			+	■		+	
Togo				+ X	X	X		
Venezuela	+			+X●		X		

+ = Santé et sécurité des personnes. X = Sécurité matérielle. ● = Environnement. ■ = Autres.

*Note* : Les symboles indiquent que l'utilisation de licences concerne au moins un produit des catégories respectives de produits (pour une explication complète de la méthodologie, voir section IV). Le Bénin, le Brésil, le Botswana, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, la Guinée, l'Indonésie, le Lesotho, Maurice, le Sri Lanka, le Swaziland, l'Uruguay et la Zambie ont été exclus en raison de manque de clarté des informations correspondantes. L'expression « Autres » désigne la moralité, la religion, la prévention d'activités illégales, la protection des droits des consommateurs, la protection de l'identité nationale, la protection des droits de propriété intellectuelle et des raisons de compatibilité avec les normes établies.

*Source* : GATT-EPC ; OMC-EPC ; et notifications à l'OMC/réponses au questionnaire de l'OMC sur les procédures en matière de licences d'importation.

En outre, les examens ne spécifient pas toujours pour quelles raisons les licences sont utilisées, et par conséquent, les informations contenues dans les tableaux peuvent sous-estimer l'incidence des licences non économiques pour certains pays. Par ailleurs, étant donné que les obligations internationales entraînent habituellement l'utilisation de licences pour plusieurs catégories de produits (par exemple, la CITES et la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontaliers de déchets dangereux), et que les produits en question sont rarement mentionnés dans les examens, l'utilisation de ces régimes n'a pas été consignée dans les tableaux. Par conséquent, l'utilisation de ces régimes est sous-estimée par la plupart des pays<sup>12</sup>.

Quoi qu'il en soit, les tableaux démontrent que ce type de licences couvre habituellement plusieurs catégories à la fois dans les pays de l'OCDE et dans les pays non membres. Les produits chimiques et pharmaceutiques, les produits agro-alimentaires, ainsi que les armes et les munitions sont les plus fréquemment soumis à ces mesures, suivis de près par le matériel et les machines électriques, ainsi que les véhicules. En ce qui concerne les fins non économiques, la protection de la santé et de la sûreté, la sécurité et l'environnement sont les objectifs politiques les plus souvent évoqués. Il apparaît par conséquent qu'avec la réduction significative ou l'élimination de l'utilisation traditionnelle des licences comme instrument visant à limiter la quantité des importations à des fins économiques, les régimes de licences d'aujourd'hui sont utilisés fréquemment pour mettre en œuvre, notamment, des OTC et des mesures SPS.

### **Aspects procéduraux : le lien entre les licences et la facilitation des échanges**

Comme indiqué plus haut, les problèmes d'accès au marché découlant des licences peuvent être la conséquence de mesures spécifiques qui ont été adoptées ou de la façon dont la mesure est mise en œuvre ou administrée. La présente section vise à identifier les problèmes procéduraux liés aux échanges et à préconiser des moyens possibles d'y remédier dans le cadre des discussions en cours à l'OMC sur la facilitation des échanges. Avant de le faire, elle commence par brosser un large panorama des avantages économiques que peut procurer aux nations l'adoption de procédures de licences plus efficaces, puis décrit les disciplines en matière de licences liées aux procédures.

#### ***Les avantages économiques des procédures de licences efficaces***<sup>13</sup>

L'adoption de procédures simplifiées et plus efficaces dans le domaine des licences, comme pour les autres mesures touchant à l'importation ou à l'exportation, peuvent conduire par plusieurs canaux à des avantages économiques. Premièrement, ces procédures améliorées peuvent faire augmenter la participation au commerce international en permettant aux négociants précédemment exclus d'accéder aux marchés internationaux. Les entreprises peuvent être exclues ou se voir interdire de vendre, notamment, par des procédures de licences non transparentes, les frais généraux liés aux moyens de production des exportations ou des importations, et des procédures de licences trop compliquées ou bureaucratiques dans les pays étrangers.

Ces problèmes peuvent être particulièrement aigus pour les PME et les entreprises des pays en développement, qui souffrent de faiblesses en matière d'économies d'échelle ou qui peuvent ne pas disposer de suffisamment d'informations sur les opportunités offertes par le secteur public. Les PME sont le moteur de la croissance économique dans la plupart des pays ; elles réalisent 65 % du chiffre d'affaires généré par le secteur privé dans l'UE (CE, 1999) et près de 50 % du produit national brut (PNB) total des économies de la CEAP et 35 % de leurs exportations (CEAP, 1999). Les obstacles à la croissance des PME entraînent la stagnation des économies, en particulier dans les pays en développement et en transition.

Deuxièmement, des procédures plus efficaces en matière de licences pourraient contribuer à faire baisser le coût des opérations commerciales. Les estimations des entreprises placent le coût d'un retard de deux mois lié à la délivrance des licences (et aux frais de magasinage) au même niveau que des droits d'entrée supplémentaires de 4 % à 6 %, alors que les coûts supplémentaires tels que les pénalités imposées par les clients en raison du non respect, pour la livraison, de la date limite peuvent grimper jusqu'à 10 % du prix payé pour la marchandise (Pruzin, 2001). Simplifier et améliorer les procédures

de licences permet de faire augmenter les bénéfices lorsque les entreprises exportent déjà, et favorise les exportations au sein des entreprises qui ont été découragées par la complexité des procédures.

Des procédures plus efficaces en matière de licences peuvent également améliorer la situation de l'investissement, en particulier dans les pays en développement et émergents. La plus grande partie des flux d'investissement direct étranger (IDE) reste confinée dans les pays développés. Lorsqu'on demande aux entreprises d'identifier les raisons pour lesquelles elles investissent dans des pays spécifiques, elles présentent souvent l'administration des échanges comme étant l'une des composantes fondamentales d'un plan d'investissement réussi. En cette ère d'externalisation et de techniques de production juste-à-temps, le passage rapide des moyens de production et des produits finis en douane, la brièveté des autres contrôles administratifs et l'établissement de procédures simplifiées pour les opérations sont fondamentaux. L'absence de procédures efficaces a des effets dissuasifs sur l'investissement.

La simplification des procédures de licences (et, si cela est faisable, leur automatisation) par les douanes et les autres autorités peut également favoriser une nette diminution des coûts administratifs. La mise en œuvre de prescriptions simplifiées et harmonisées concernant les données à fournir dans le cadre des exigences relatives à la documentation, la coordination avec les autres autorités et la modernisation des formalités de douane font gagner du temps, réduisent les coûts d'exploitation et administratifs (à la charge des contribuables), autorisent une affectation plus efficace des ressources humaines (avec un effet motivant sur le personnel) et font baisser le nombre des erreurs. Cette amélioration de l'efficacité a également des avantages pour les négociants ; si les procédures de mise en libre pratique sont plus rapides et plus prévisibles, ils peuvent améliorer la planification de leurs modes de transport et de leur logistique.

Des procédures de licences modernisées et simplifiées peuvent permettre aux gouvernements de faire appliquer plus efficacement les réglementations et politiques que les régimes de licences mettent en œuvre, grâce à une gestion plus efficace des marchandises franchissant les frontières. Ceci peut permettre de contrôler la circulation illégale de marchandises à usage restreint, la protection appropriée des DPI et de réaliser d'autres objectifs en matière d'action sociale.

Améliorer les procédures de licences d'importation, ainsi que les autres procédures liées aux importations et aux exportations, peut en outre contribuer à faire reculer la corruption. Certaines autorités douanières manquent actuellement de moyens financiers ou sont dépourvues d'une gestion stratégique, ce qui a des implications en termes d'efficacité et d'intégrité. La simplification et la modernisation, bien qu'elles ne soient pas suffisantes en elles-mêmes, contribuent à résoudre la corruption et les problèmes connexes.

Enfin, des procédures de licences plus efficaces peuvent favoriser une culture de la coopération entre les administrations et les entreprises. Les négociants sont plus confiants dans leurs relations avec les autorités douanières et les autres administrations publiques s'ils considèrent qu'elles sont plus efficaces et plus favorables au commerce.

Nonobstant ces avantages, il convient de souligner que certaines des réformes nécessaires ne peuvent pas être mises en œuvre d'un jour à l'autre ou sans entraîner des frais, et qu'elles exigent des ressources pour construire la capacité et engager la transformation à long terme. En effet, les ressources permettant de réaliser et de renforcer de notables progrès techniques – notamment la modification des procédures



administratives, la formation, l'élaboration et l'installation des logiciels pour l'évaluation des risques, etc. – sont souvent limitées dans les pays en développement. Pour cette raison, une concertation est nécessaire en matière d'assistance technique et de construction des capacités afin de soutenir les efforts de mise en œuvre des réformes nationales et de remédier aux principaux problèmes de lenteur et d'inefficacité administratives.

### ***Accord sur les procédures de licences d'importation et les autres disciplines multilatérales applicables***

L'OMC a prévu des disciplines importantes dans le domaine des procédures de licences d'importation, notamment dans le cadre de l'Accord sur les procédures de licences d'importation (PLI). Les principaux objectifs des PLI consistent à simplifier et à rendre transparentes les procédures de licences d'importation, à faire en sorte qu'elles soient appliquées de façon loyale et équitable, et à empêcher que les procédures appliquées pour octroyer les licences d'importation aient elles-mêmes des effets restrictifs ou déstabilisants (s'ajoutant à ceux provoqués par la mesure). Pour atteindre ces objectifs, les PLI stipulent plusieurs conditions et mesures que les membres de l'OMC devront respecter.

En ce qui concerne la transparence, les PLI exigent la publication préalable des règles et de toutes les informations concernant les procédures de soumission des demandes de licences, notamment celles relatives à l'admissibilité des personnes, entreprises ou institutions soumettant ces demandes, les organismes administratifs à contacter, et la liste des produits soumis à la prescription en matière de licence, de façon à ce que les administrations et négociants puissent se familiariser avec lesdites procédures. Ces informations doivent être publiées dans les sources notifiées au Comité des licences d'importation (voir ci-après), et la publication doit être effectuée dès que possible 21 jours avant la date effective de la prescription et en tout état de cause pas au-delà de cette date. Les demandes de licences doivent en outre être traitées dans des délais raisonnables, et la durée de validité des licences doit être raisonnable.

Les PLI doivent également comporter des dispositions visant à réduire et à simplifier les formalités d'importation et les prescriptions en matière de documentation. L'Accord stipule que les formulaires de demande et les formulaires de renouvellement doivent être aussi simples que possible et exige qu'à l'occasion de la demande ne puissent être réclamés que les seuls documents considérés comme strictement nécessaires au fonctionnement approprié du régime de licence. Les PLI exigent également de façon explicite que les procédures de demande et de renouvellement soient aussi simples que possible. Par ailleurs, trois organismes au maximum seront consultés pour obtenir les licences.

En ce qui concerne le respect des formes régulières, l'Accord stipule qu'aucune demande ne sera refusée pour des erreurs mineures dans la documentation, et que des pénalités excessives ne devraient pas être imposées pour des erreurs procédurales ou dans la documentation.

De la même façon que pour d'autres accords élaborés pendant le cycle d'Uruguay, les PLI ont créé un Comité chargé de superviser la mise en œuvre et l'examen de l'Accord. Les membres sont tenus de notifier le Comité des licences d'importation des nouvelles procédures de licences ou des modifications apportées aux procédures existantes dans les 60 jours suivant la publication. Le Comité exige également que les membres fournissent chaque année des réponses au questionnaire sur les procédures de licences d'importation.

Des disciplines relatives aux licences figurent également dans d'autres accords de l'OMC, ainsi que dans des articles du GATT. Les articles VIII et du GATT ont trait, particulièrement, aux aspects procéduraux. L'article VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation) s'intéresse aux procédures de licences d'importation d'une manière non spécifique. Il stipule que les redevances perçues à l'occasion de l'importation ou de l'exportation seront limitées au coût approximatif des services rendus (c'est-à-dire aux activités réglementaires exercées par l'administration à l'occasion du traitement des importations et des déclarations en douane) et ne devront pas être utilisées à d'autres fins. L'article inclut également des obligations légales spécifiques interdisant aux membres d'imposer des pénalités sévères pour les infractions légères à la réglementation ou à la procédure douanières. Enfin, l'article inclut des déclarations exhortant les membres à reconnaître la nécessité de réduire le nombre et la complexité des redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation<sup>14</sup>.

L'article X (Publication et application des règlements relatifs au commerce) exige des membres qu'ils publient dans les meilleurs délais les lois, réglementations, décisions judiciaires et règlements administratifs d'application générale, y compris ceux concernant les prescriptions en matière d'importation ou d'exportation et de les administrer d'une façon uniforme, impartiale et raisonnable. Il exige également des membres qu'ils établissent des organismes administratifs indépendants afin d'assurer que les mesures administratives liées aux questions douanières sont examinées et rectifiées de façon appropriée<sup>15</sup>.

### *Domaines dans lesquels les procédures pourraient être renforcées*

Malgré le fait que l'OMC a prévu des disciplines importantes dans le domaine des procédures de licences, des données provenant du milieu des affaires, rassemblées par exemple lors du Symposium de l'OMC, en 1998, sur la facilitation des échanges, suggèrent que d'autres améliorations pourraient être garanties. Dans le contexte plus large de la facilitation des échanges, les entreprises ont fait entendre leurs préoccupations concernant l'administration et la mise en œuvre des règles et réglementations en matière d'importation et d'exportation, auxquelles appartiennent les licences d'importation<sup>16</sup>. Les préoccupations exprimées ont concerné les domaines suivants :

- *Transparence* : Les négociants ne disposent pas encore de toutes les informations concernant les règles et pratiques des autres membres.
- *Formalités et exigences* :
  - Les exigences en matière de données ou de documentation sont inutiles ou excessives et l'harmonisation est inexistante, tant au sein des différents pays qu'au plan international, pour ce qui concerne la forme et le contenu des données fournies.
  - Les demandes de documents par les différents organismes sont multiples, et les efforts visant à rationaliser ou à coordonner ces exigences sont rares.
  - Les méthodes et la gestion des douanes sont totalement dépassées.
  - Les formes régulières ne sont pas respectées, notamment pour ce qui concerne l'examen judiciaire et administratif fastidieux et inefficace des déterminations, et des pénalités excessives sont imposées par les douanes pour les infractions aux exigences procédurales.

Des travaux exploratoires et analytiques considérables ont été menés au sein de l'OMC au cours de ces dernières années dans le domaine de la facilitation des échanges en vue de déterminer le moyen de remédier, par de nouvelles règles de l'OMC, aux principaux problèmes de retards et d'inefficacité administrative mentionnés ci-dessus. Bien que la simplification concerne naturellement le régime douanier, certains membres de l'OMC ont également avancé qu'il est essentiel que la portée de tout engagement pris dans le cadre de l'OMC puisse aller au-delà du régime douanier et englober d'autres domaines relevant des administrations. Cela permettrait de garantir que l'efficacité obtenue grâce à la simplification et l'harmonisation du régime douanier ne serait pas affaiblie par d'autres procédures aux frontières risquant d'être inopérantes ou inutiles. À cet égard, l'inclusion des licences d'importation dans le champ d'application des engagements semble tout à fait souhaitable.

À Doha, lors de la préparation des futures négociations, des instructions ont été données au Conseil du commerce des marchandises de l'OMC qui « examinera et, selon qu'il sera approprié, clarifiera et améliorera les aspects pertinents des articles V, VIII et X du GATT de 1994 ». Les réunions du Conseil du commerce des marchandises en mai et en juillet 2002 ont été consacrées à l'examen des articles VIII et X. Dans le contexte de ces examens, plusieurs membres de l'OMC ont soumis des communications relatives aux articles du GATT faisant l'objet d'un examen, en identifiant des éléments qui pourraient être clarifiés ou améliorés. Le reste de cette section décrit certains aspects de ces propositions, car elles sont liées aux plaintes des entreprises susmentionnées, et considère comment les améliorations suggérées pourraient être appliquées au domaine spécifique des licences.

### *Transparence des formalités douanières*

Au 7 juin 2002, des communications concernant l'article X du GATT ont été soumises par cinq pays membres de l'OMC (le Canada, les Communautés européennes, la Corée, les États-Unis et le Japon)<sup>17</sup>. Le problème principal soulevé dans ce domaine concerne la publication et la disponibilité des informations, notamment l'identification des éléments d'information qui devraient être mis à la disposition du public et les moyens appropriés pour faire connaître ces informations au public. Les autres problèmes soulevés comprennent :

- La prise de décisions anticipées sur les principaux éléments des prescriptions en matière de licences.
- L'établissement de mécanismes de consultation/ et d'informations en retour pour les parties affectées préalablement à la finalisation des réglementations douanières.
- L'établissement de procédures d'appel permettant un examen accessible, non discriminatoire et efficace des décisions en matière d'importation et d'exportation, notamment l'institution d'un délai standard pour la résolution au niveau administratif des appels mineurs et la possibilité de mesures intérimaires (telles que la mainlevée des marchandises sous réserve de la fourniture d'une garantie)<sup>18</sup>.

En ce qui concerne le domaine spécifique des licences, il convient de noter que les PLI contiennent déjà des dispositions détaillées liées à la publication et à la disponibilité des informations. Cependant, à ce jour, la mise en œuvre des PLI est incomplète. Selon le rapport de 2001 du Comité des licences d'importation, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord, 72 membres ont soumis des notifications et 74 (la Communauté européenne comptant pour un) ont soumis des réponses au questionnaire. Par ailleurs, en préparant ce

rapport, on a noté que si certaines notifications et réponses au questionnaire se sont avérées complètes et détaillées, d'autres semblent assez générales.

Ceci est regrettable car les notifications et réponses au questionnaire constituent les fondements du renforcement de la transparence et de la réduction de l'effet potentiel de distorsion des échanges des licences d'importation non automatiques. L'adoption de décisions anticipées (la communication canadienne mentionne spécifiquement les prescriptions en matière de licences d'importation comme l'un des principaux éléments qui doivent être couverts par ces décisions) et de mécanismes de consultation et d'informations en retour se traduirait sans aucun doute par des avantages identifiables dans le domaine des licences, mais la mise en œuvre appropriée des engagements existants est fondamentale pour atteindre l'objectif de transparence des règles et pratiques en matière de licences.

En ce qui concerne les procédures d'appel, l'introduction de mesures telles que des délais standard pour la résolution des appels mineurs au niveau administratif et des mesures intérimaires visant à la mainlevée des marchandises devrait logiquement être également applicable aux exigences administratives liées aux licences, agir efficacement comme élément dissuasif du recours aux procédures d'appel, et assurer que le commerce n'est pas indûment affecté pendant l'attente de l'issue de ces procédures.

### *Formalités et exigences*

Au 22 juillet 2002, les propositions concernant l'Article VIII du GATT ont été soumises par six pays membre de l'OMC (le Canada ; les Communautés européennes ; la Corée ; les États-Unis ; Hong Kong, Chine ; le Japon)<sup>19</sup>. Les questions soulevées comprennent :

- La réduction et l'harmonisation des exigences en matière de documentation, notamment l'utilisation concertée de normes internationales retenues comme socle des exigences en matière de documentation et de données (tant pour la forme que pour le contenu des documents et des données), ainsi que l'acceptation comme norme des informations pertinentes disponibles dans le secteur privé.
- La coopération et la coordination entre les différentes autorités en charge des contrôles aux frontières aux points d'entrée et de sortie au moyen, par exemple, d'un « guichet unique » grâce auquel le négociant peut soumettre, une fois pour toutes, les données requises à l'autorité en question. Ceci pourrait également inclure la coordination des procédures et formalités.
- L'introduction d'un régime douanier simplifié et moderne reposant sur des normes et des instruments internationaux, comprenant également des procédures spéciales modernisées pour les personnes habilitées. Ceci peut être rendu possible grâce à un système de gestion des risques qui analyse les facteurs à haut et à faible risque en utilisant les informations telles que les caractéristiques socio-démographiques des clients, les visites des douanes, les vérifications, les traits particuliers des clients, l'analyse des données antérieures à l'arrivée, etc.
- L'automatisation du régime douanier et des procédures des autres organes liés à l'importation et à l'exportation, notamment la possibilité de présenter les déclarations en douane et les autres déclarations, et de s'acquitter des droits ou autres redevances et charges par voie électronique.

Ce sont des préoccupations qui s'appliquent logiquement aux licences d'importation, et qui ne peuvent trouver pleinement une solution que s'ils le font.<sup>20</sup> En ce qui concerne les autres documents liés à l'importation, il serait souhaitable de fonder les exigences relatives aux données pour les licences sur les normes internationales, de les conformer aux données requises à d'autres fins de contrôle, et de faire en sorte qu'ils s'inspirent le plus possible des informations disponibles dans le secteur privé. De la même façon, il serait souhaitable que les licences soient traitées d'une façon qui n'exige pas que les demandes ou les données soient soumises à de multiples organismes (guichet unique) et que l'organisme responsable du traitement de la demande soit chargé de la coordination avec les autres organismes. Ce système a été mis en place par plusieurs pays et est décrit ici plus en détail à propos du Costa Rica (voir encadré 3.1).

### Encadré 3.1. Guichet unique : cas du Costa Rica

Le début des années 90 a marqué le lancement au Costa Rica d'un vaste projet visant à refondre et moderniser le régime douanier national du pays.

Parmi les mécanismes qui ont simplifié les opérations commerciales sur un plan tant qualitatif que quantitatif figure ce que l'on a appelé le système du guichet unique pour le commerce extérieur. Ce guichet comporte notamment des procédures centralisées pour l'obtention des permis et la délivrance d'une autorisation préalable pour l'importation de produits assujettis à des règles phytosanitaires et zoosanitaires.

Les facilités offertes par ce mécanisme comprennent la centralisation des responsables de toute une série d'institutions chargées de délivrer des licences préalables d'importation et d'exportation, telles que le ministère de la Santé, le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage et le Conseil des contingents de textiles. La durée des formalités n'excède pas 30 minutes.

Le siège se situe dans la capitale du Costa Rica, à San José, dans les bâtiments de l'Agence pour la promotion du commerce extérieur (PROCOMER) et a des succursales dans tous les services des douanes du pays. Elle comporte un Conseil d'administration formé de responsables des secteurs privé et public qui travaillent ensemble à la formulation de propositions visant à améliorer constamment le système.

Source : « Trade Facilitation Experience Paper by Costa Rica », G/C/W/265 du 17 mai 2001, OMC, Genève.

Les contrôles douaniers simplifiés, notamment les méthodes modernes reposant sur l'évaluation des risques, le traitement des données préalablement à l'arrivée, etc., devraient normalement être également applicables aux contrôles de la documentation des licences, et pourraient être administrés par un seul et même organisme, normalement les douanes (principe visant à rassembler les contrôles entre les mains d'un organisme). Enfin, alors que l'automatisation des opérations liées aux licences ferait sans nul doute progresser la rapidité et l'efficacité du traitement, améliorerait les contrôles et réduirait les erreurs inhérentes aux procédés se fondant sur la manipulation des documents en papier, compte tenu des écarts technologiques importants dans le contexte des échanges commerciaux, la simplification et l'amélioration des procédures devraient être applicables à la fois dans les environnements non automatisés et dans les environnements technologiquement avancés. Elles serviraient dans les deux cas à promouvoir l'efficacité et à minimiser les retards liés aux procédures, la principale différence étant le degré de réforme atteint<sup>21</sup>.

## Conclusions

Ce chapitre a tenté de décrire les différents aspects des régimes de licences d'importation actuels ainsi que les liens qui peuvent être établis avec d'autres domaines. L'utilisation de ces mesures a évolué au fil du temps, et grâce aux réformes significatives qui ont été entreprises au cours des années, le type de problèmes qui leur sont associés a changé.

Les principales constatations et recommandations sont exposées ci-après. Il importe de garder à l'esprit que ces conclusions ne tiennent pas compte des contingents tarifaires dans le secteur agricole et ne s'y appliquent donc pas.

- L'utilisation traditionnelle des régimes de licences comme des restrictions quantitatives utilisées à des fins économiques – jadis l'un des obstacles au commerce les plus importants au sein des marchés des pays en développement – a largement été abandonnée par les pays membres de l'OMC et ne subsiste plus aujourd'hui que dans de rares pays ou régions. Compte tenu des effets négatifs sur leurs économies pour un ensemble de raisons, notamment des prix plus élevés, des inefficiences économiques et la stimulation de recherches de rente abusives, l'élimination complète de ces mesures dans les pays qui les appliquent encore devrait continuer à être poursuivie.
- L'utilisation de licences non automatiques à des fins autres qu'économiques, notamment pour mettre en œuvre des OTC ou des mesures SPS, est répandue tant dans les pays de l'OCDE que dans les pays non membres de l'OCDE. En ce qui concerne les incidences possibles de ces mesures sur le commerce et l'économie dans son ensemble, il convient de noter que ce type de licences est utilisé pour mettre en œuvre d'autres règles, de sorte que les obstacles potentiels au commerce liés spécifiquement aux licences dans ce domaine résulteraient principalement des aspects procéduraux (voir ci-dessous). Il est clair que, lorsqu'il se pose des problèmes de procédure de cet ordre, il existe aussi le risque qu'ils soient utilisés délibérément à des fins protectionnistes.
- Les préoccupations formulées par les entreprises suggèrent que les négociants rencontrent encore des problèmes liés à la façon dont les mesures des régimes de licences sont mises en œuvre et administrées. Outre la nécessité de mettre en œuvre pleinement les engagements existants, il semble qu'il y ait des domaines où de nouvelles améliorations des disciplines liées aux licences pourraient être recherchées. Des efforts considérables en matière de licences ont été entrepris à l'OMC dans le contexte des travaux sur la facilitation des échanges menés depuis 1996, travaux visant à mettre au point un ensemble de règles pour remédier aux principaux problèmes de retards et d'inefficacité administratives. Les membres de l'OMC sont convenus à Doha d'examiner et, ultérieurement, d'améliorer, entre autres, les articles VIII et X du GATT, qui pourraient inclure les licences dans leur champ d'application. Ces améliorations pourraient se traduire par des avantages identifiables dans le domaine des licences, notamment grâce au renforcement de la transparence et à la réduction des retards et des coûts. Si les licences ne sont pas incluses dans les possibles engagements de l'OMC dans ce domaine, et si les engagements n'impliquent pas, au-delà des douanes, d'autres organismes, l'efficacité conquise par des régimes douaniers simplifiés pourrait être affaiblie par les procédures inutiles appliquées par d'autres organismes. Ces efforts demandent toutefois à être entrepris parallèlement à une action suffisante allant dans le sens du renforcement des capacités et de l'assistance technique.

- Outre leur possible inclusion dans les négociations envisagées sur la facilitation des échanges, les régimes de licences d'importation pourraient également être traités lors du cycle de Doha dans le cadre des discussions sur l'accès au marché des produits non agricoles. Quelles que soient les décisions prises à cet égard, il semblerait que les problèmes en matière de licences soient actuellement perçus comme étant principalement d'ordre procédural et administratif.

### *Annexe 3.A1*

## **Études de cas : régimes de licences non automatiques restantes utilisées à des fins économiques**

### **Pays de l'OCDE**

#### *République tchèque 1996/2000<sup>22</sup>*

Des licences d'importation ne sont requises que pour les produits figurant sur les listes négatives, telles qu'elles sont publiées dans le Décret sur les licences d'importation (Décret No. 560 de 199, tel qu'amendé pour la dernière fois par les Décrets du ministère de l'Industrie et du Commerce No. 175/1994). Les règles régissant les licences d'importation non automatiques s'appliquent à certains sucres (en provenance de la République slovaque), à l'isoglucose (République slovaque), au charbon, aux briquettes et aux combustibles solides similaires dérivés du charbon (Pologne et Ukraine). Ces licences résultent des mesures de sauvegarde ou visent à protéger la branche d'activité nationale.

#### *Mexique 1993/1997/2002*

Par le passé, les licences d'importation ont été un des éléments les plus restrictifs du régime d'importation du Mexique et ont effectivement servi à réduire les importations pendant les périodes d'instabilité, comme après la crise de la balance des paiements de 1982, où le régime des licences d'importation a été étendu à la totalité des produits importés. Depuis lors, le Mexique a considérablement réduit le nombre de produits soumis à licences d'importation et, en 2001, la liste de ces produits ne représentait plus qu'un peu plus de 1 % des lignes tarifaires du pays (et cette liste comprend aussi les armes qui font l'objet de mesures restrictives à des fins autres qu'économiques). Les produits importés de pays bénéficiant du régime NPF soumis à licence sont les suivants : produits pétrochimiques, produits de l'industrie automobile; machines d'occasion et machines de bureau ; et vêtements d'occasion. Les autorisations d'importation sont délivrées par le ministère de l'Économie ; les produits pétrochimiques sont réservés pour l'État. Dans le cas des véhicules et des machines d'occasion, le ministère de l'Économie ne délivre des licences d'importation que lorsque le produit étranger n'a pas de produit de substitution local.

Les licences d'importation de produits de l'industrie automobile (notamment de véhicules neufs) ne sont accordées qu'aux assembleurs finals qui respectent les règles et les conditions énoncées dans le Décret relatif au développement et à la modernisation de l'industrie automobile<sup>23</sup>, qui comprennent des seuils à respecter en ce qui concerne la valeur ajoutée nationale importée et la balance commerciale<sup>24</sup>. En outre, les licences sont accordées à condition que le produit n'ait pas d'équivalent produit localement.

### **Pays de la région Asie-Pacifique non membres de l'OCDE**

#### *Bangladesh 1992/2000*

Jusqu'en 1985, le Bangladesh a publié annuellement une liste positive de produits pouvant être importés. Le décret relatif à la politique d'importation de 1985-86 a modifié cet état de choses en décidant la publication de listes négatives détaillant les produits dont l'importation est interdite ou limitée, de telle sorte que tous les



produits qui ne figurent pas sur ces listes sont ainsi devenus librement importables. Dans le décret paru en 1989-91, les deux listes de produits dont l'importation était interdite ou limitée ont été regroupées en une seule.

Au cours des dix dernières années, le Bangladesh a entrepris d'importantes réformes de son régime d'importation et des progrès ont été accomplis dans la réduction de la taille des listes de produits dont l'importation est interdite ou limitée. C'est ainsi que le nombre de ces produits est passé de 193 au niveau à quatre chiffres du SH dans le décret de 1991-93 à 110 dans le décret de 1993-95, pour remonter à 120 dans le décret de 1995-97. Actuellement, la liste pour 1997-2002 comporte 122 produits : l'importation de 48 est interdite et celle de 97 est limitée. Au total, ces produits représentent approximativement 2 % de l'ensemble des lignes tarifaires et concernent principalement des produits agricoles (poulets, œufs, feuilles de « tendu » [utilisées par l'industrie locale du tabac], sucre et sel), des matériaux d'emballage et des produits textiles. Le secteur textile est le plus protégé, avec 38.7 % de toutes les lignes tarifaires soumises à interdiction ou limitation des importations. Des interdictions d'importation frappent tous les textiles tissés et l'importation de tissus écrus est limitée à l'industrie du prêt-à-porter.<sup>25</sup>

### ***Indonésie 1991/1995/1998***

Au cours de la dernière décennie, l'Indonésie a sensiblement réduit le champ d'application de son régime de licences d'importation non automatiques. Intrinsèquement complexe et obscur, ce régime a été considéré dans l'EPC 1994 de ce pays comme l'un des principaux obstacles entravant ses échanges. Le régime classe les licences en fonction de la catégorie d'opérateurs : importateurs-producteurs (licences IP), importateurs agréés (IT) et importateur mandataire ou unique (licences AT). Les titulaires de licences IP sont habilités à importer des biens qui entrent en concurrence avec leur propre production. Fondamentalement, ces licences contrôlent le degré auquel les producteurs nationaux sont exposés à la concurrence. Les licences IT limitent à six entreprises commerciales d'État l'importation d'un large éventail de produits et les licences AT sont consenties aux distributeurs nationaux désignés par le gouvernement indonésien. Il convient de faire observer qu'il a été mis fin en 1993 à une quatrième catégorie, importateurs-producteurs (PI). Les PI permettaient aux producteurs nationaux d'importer des facteurs de production uniquement s'ils pouvaient démontrer qu'il n'existait pas de production nationale.

Le nombre de lignes tarifaires faisant l'objet de licences d'importation restrictives est tombé progressivement de 1 122 en 1990 à 261 in 1994. S'il ne représentait qu'environ 3 % des lignes tarifaires, son incidence économique a été beaucoup plus importante. Les licences d'importation ont concerné 13 % des importations totales, 35 % de la production agricole et environ 30 % de la production industrielle. La forte proportion de la production protégée par ces licences s'expliquait par l'inclusion de produits alimentaires de base contrôlés par l'entreprise d'État BULOG (tels que le riz, le blé et la farine de blé, le sucre et le soja) et plusieurs grands produits industriels « stratégiques » (produits alimentaires transformés et boissons, certains produits chimiques, produits sidérurgiques, véhicules automobiles non assemblés en Indonésie).

Dans la période qui a suivi 1994, l'Indonésie a continué de réduire le nombre de produits dont l'importation nécessite une licence. Le nombre de lignes tarifaires touchées a diminué de presque moitié, passant de 261 à 160, à la suite à la fois de l'exécution des engagements pris par l'Indonésie dans le cadre du cycle d'Uruguay<sup>26</sup> et à une réforme unilatérale. Les produits les plus « sensibles », qui représentent le gros des licences restantes (produits de base agricoles, boissons alcoolisées, véhicules à moteur, certains produits chimiques, produits sidérurgiques et déchets) sont cependant restés exclus de la réforme. L'importance économique des licences est donc restée forte.

L'Indonésie a ensuite entrepris de soustraire d'autres produits de l'obligation de licences d'importation dans le cadre du programme du FMI, en particulier ceux qui ne faisaient pas l'objet d'engagements dans le cadre de l'OMC. Une première mesure a été prise à la fin de 1997 avec la suppression de l'obligation de demander une licence pour pouvoir importer les produits de base contrôlés par BULOG (à l'exception du riz). Cette mesure a visé 26 lignes tarifaires (7 lignes pour le lait et les produits laitiers, 7 lignes pour le sucre et ses dérivés, 8 lignes pour le soja, 2 lignes pour les clous de girofle, et 2 lignes pour la farine de blé et le méteil). Ces produits peuvent désormais être importés librement dans le cadre de la licence générale accordée aux importateurs. Conformément aux pouvoirs publics, l'obligation de licences pour les voitures entièrement assemblées, qui couvre un total de 43 lignes tarifaires, sera supprimée dans un proche avenir, ce qui réduira effectivement le nombre total de positions tarifaires assujetties à licence de 160 à 119. Les autorités indonésiennes se sont en outre engagées à démanteler complètement le régime de licences, à l'exception des licences utilisées pour des raisons autres qu'économiques.

**Malaisie 1993/1997/2001**

La Malaisie continue d'imposer des licences d'importation pour divers produits industriels et agricoles. Les produits dont l'importation est assujettie à certaines conditions (exige une licence) sont énumérés dans plusieurs listes qui font l'objet du décret douanier de 1988. Dans la plupart des cas, le recours discrétionnaire à des licences non automatiques sert à réguler le flux des importations afin d'encourager certaines branches d'activité stratégiques.

La Malaisie est le seul pays examiné dans cette région où le recours aux licences a augmenté au cours des dernières années. De fait, depuis 1997, le régime de licences d'importation a été étendu à un certain nombre de matériels lourds et de construction, à des produits sidérurgiques et en acier non allié laminés à chaud et à froid, à l'éphédrine et ses sels, à la pseudoéphédrine (INN) et ses sels, aux machines à fabriquer des disques compacts maîtres et à leurs pièces, aux machines à fabriquer des pièces de monnaie et des machines, et à certains appareils ménagers électriques ; en revanche, les licences d'importation ont été supprimées sur les boutons et pigments noirs pour boutons en matières plastiques artificielles, le polyéthylène, les diamants, les cartouches de fusils de chasse, les machines à sous et autres jeux automatiques à disques.

Le nombre de lignes tarifaires exigeant une licence d'importation non automatique semblerait donc avoir augmenté depuis 1997 ; elles seraient en effet d'environ 27 %, contre 17 % in 1997. Les obligations de licences sont les plus nombreuses dans la foresterie et l'exploitation forestière ; les produits agricoles ; les produits chimiques ; les machines et appareils électriques ; et le matériel de transport (les automobiles, notamment).

**Thaïlande 1991/1995/1999**

La loi thaïlandaise sur les exportations et les importations prévoit la délivrance de licences sous l'autorité du ministère du Commerce extérieur et des Échanges. Au moment de l'examen de 1991, des licences d'importation étaient requises pour environ 8 % de l'ensemble des lignes tarifaires (positions à quatre chiffres du SH). Durant la période examinée suivante, la Thaïlande a progressivement assoupli son régime de licences, bien qu'un certain nombre de restrictions subsistent pour des raisons économiques. Le régime de licences non automatiques sert à éviter l'importation d'un certain nombre de produits pour protéger le revenu des agriculteurs ou l'industrie nationale. Les entreprises d'État ou les institutions gouvernementales peuvent solliciter des licences d'importation pour ces produits qui comprennent certains articles en soie, certains autocars, les motos, et les pierres à bâtir, ainsi que 23 produits agricoles et agro-alimentaires.

**Pays d'Amérique latine et des Caraïbes non membres de l'OCDE****Brésil 1992/1996/2000**

Tous les produits importés par le Brésil doivent faire l'objet d'une licence d'importation. Les licences peuvent être automatiques ou non. Les licences automatiques servent à des fins statistiques et en tant qu'instrument de suivi des courants d'échanges. Les licences non automatiques peuvent être obtenues avant ou après l'expédition de produits de l'étranger, mais toujours avant le dédouanement. Le 18 décembre 1997, le *Departamento de Operações de Comercio Exterior* (DECEX) a publié une liste de produits assujettis à la délivrance d'une licence non automatique. Ils comprennent les produits agricoles, les produits alimentaires et le vin ; les cuirs et peaux, les textiles, les vêtements et les chaussures ; les produits pharmaceutiques, les produits chimiques, le pétrole et les produits énergétiques ; les métaux et le papier ; les bandes magnétiques et les compact disques ; certains véhicules ; et les matériaux radioactifs. En août 1998, le Brésil a apparemment apporté d'autres modifications à son système de licences non automatiques.

On estime que des licences non automatiques sont actuellement requises pour quelque 30 % de tous les produits importés par le Brésil. On ne distingue toutefois pas clairement la raison d'être des restrictions pour chaque catégorie de produits. Le seul régime de licences qui semble obéir clairement à des raisons économiques concerne les machines d'occasion, pour lesquelles une autorisation n'est accordée que si la machine n'est pas fabriquée au Brésil ou ne peut être remplacée par un matériel de production locale. Le *Secretaria de Comercio Exterior* (qui relève du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme) publie au Journal officiel la demande d'importation de ces articles d'occasion ; les fabricants ont alors 30 jours pour prouver qu'il existe une production locale, faute de quoi l'autorisation d'importer est accordée.

Il est néanmoins indiqué dans l'Examen 2000 que les autorités brésiliennes revoient tout leur système de licences et examinent, notamment, la viabilité de dresser une liste indiquant la catégorie de licences pour chaque produit. Pour l'heure, il n'a encore été établi aucune liste d'ensemble.

### ***Colombie 1990/1996***

Au cours des 20 dernières années, la Colombie a entrepris de profondes réformes de son régime de licences. En 1984, le nombre de positions dont l'importation était soumise à licence s'élevait à 4 160, soit 83 % de l'ensemble des lignes tarifaires. Avec la réduction progressive du déficit de la balance commerciale à partir de 1985, la Colombie a commencé à assouplir son régime de licences d'importation et, en octobre 1989, 3 090 positions ou 60 % du total, restaient soumises au régime de licences. Entre 1991 et 1995, la part des positions dont l'importation était restreinte par le régime de licences a diminué de 47 %, pour ne plus atteindre que 6.7 % du total des importations.

Les licences d'importation qui subsistent concernent essentiellement des produits agricoles. Le ministère de l'Agriculture est tenu d'approuver (*visto bueno*) la délivrance de licences d'importation préalable pour 64 positions agricoles à 10 chiffres NADINA, parmi lesquelles la viande de volaille, le blé, l'orge de brasserie, le maïs, le riz, le sorgho, la farine de blé, les amidons et féculés, les graines oléagineuses, les graines de soja, les tourteaux et l'huile de soja, l'acide stéarique, d'autres huiles et graisses animales et végétales, certaines catégories d'aliments pour animaux. Ces licences sont maintenues pour des raisons d'absorption et d'autosuffisance nationales.

Des licences sous la forme d'autorisations préalables sont aussi requises par le Comité des importations pour certains produits (par exemple, produits d'occasion, articles défectueux, déchets). Cette procédure, d'une durée moyenne de trois jours, consiste à déterminer s'il existe un besoin spécifique d'importer, compte tenu de la situation du marché intérieur (c'est-à-dire une offre suffisante et concurrentielle des producteurs nationaux), ainsi que la « faisabilité » économique (y compris tous les coûts d'importation) de l'importation. Cette procédure s'applique aussi aux importations de matières premières et de facteurs de production pour machines et matériels d'occasion (y compris les matériels de transport et de communication).

### ***La République dominicaine 1996***

Le nombre de produits dont l'importation nécessite une licence a fortement diminué au cours des réformes que la République dominicaine a entreprises durant les années 90. Certaines licences spécifiques restent toutefois applicables à un petit nombre de produits agricoles. C'est ainsi que des licences d'importation continuent d'être nécessaires pour les haricots, la viande de poulet, l'ail, l'oignon, la viande de porc, les pommes de terre, le riz, le sucre, les tomates et la purée de tomate, ainsi que pour la farine de blé.

Les licences d'importation sont accordées par les administrations compétentes qui jouissent d'un large pouvoir discrétionnaire. Il n'existe pas de procédures clairement établies pour l'octroi des licences d'importation ; en fonction des conditions d'approvisionnement sur le marché intérieur, les autorités peuvent autoriser ou interdire les importations.

Il n'existe pas de législation générale relative aux licences d'importation ni aux procédures touchant la délivrance de ces licences ; elles varient en fonction du produit. Les licences d'importation de riz, par exemple, sont accordées par le ministère de l'Agriculture, INESPRES et la Banque agricole, qui est aussi responsable de l'achat, de la vente et de la distribution de riz décortiqué. La farine de blé ne peut être importée que par une minoterie d'État (Molinos Dominicanos). Dans le cas des tomates, les licences d'importation sont accordées exclusivement aux entreprises appartenant à une association de producteurs nationaux (*Asociación de Fábricas de Conservas de Frutas y Vegetales*, AFCONAGRO). Pour l'ail, l'oignon et les pommes de terre, INESPRES accorde des licences d'importation aux importateurs agréés en cas de pénurie sur le marché intérieur. Les licences d'importation de volaille sont exclusivement accordées aux producteurs nationaux. L'allocation de licences d'importation pour les haricots donne lieu à une procédure d'appel d'offres.

### ***Jamaïque 1998***

Durant les années 80 et 90, les importations soumises à licence ont fortement diminué. Avant 1981, plus de 90 % des importations autres que de bauxite nécessitaient une licence. Entre 1981 et 1984, le nombre de licences a sensiblement diminué pour ne plus s'appliquer qu'à environ la moitié des importations de la Jamaïque. Depuis 1985, le système de licences s'est fortement contracté. Il subsiste néanmoins quelques

produits dont l'importation est soumise à licence, parmi lesquels les véhicules automobiles et les pièces de ces véhicules, ainsi que des produits agricoles comme le sucre raffiné et le lait en poudre.

Le régime de licences est administré par le Conseil du commerce extérieur, qui relève du ministère du Commerce et de la Technologie. Les licences sont normalement accordées sur demande de l'importateur, si toutes les conditions sont remplies. Dans le cas des véhicules automobiles, par exemple, les négociants doivent avoir été agréés et homologués par le ministère du Commerce et de la Technologie avant de pouvoir se voir délivrer une licence par le Conseil du commerce extérieur. Ils doivent être inscrits au registre du commerce conformément à la Loi sur les sociétés, offrir des garanties aux clients et disposer d'entrepôts et de stocks de pièces détachées. Ils font l'objet d'inspections annuelles du ministère du Commerce et de la Technologie, pour lesquelles ils acquittent la somme de JMD 60 000.

### ***Membres 2001 de l'OECO-OMC***

On peut considérer que les régimes de licences des pays de cette région sont similaires à ceux d'autres pays d'Amérique latine (et d'autres pays en développement) avant les réformes des années 80 et 90. Tous les membres de l'OECO, à l'exception de la Dominique, recourent massivement aux licences d'importation. Le régime de licences d'importation est généralement administré par le ministère du Commerce de chaque pays. Les produits dont l'importation est soumise à licence sont mentionnés dans une liste négative ou dans un décret relatif au commerce extérieur (Restrictions applicables aux importations) qui comprend généralement trois ou quatre tableaux. D'ordinaire, les produits sont scindés entre ceux qui nécessitent une licence d'importation lorsqu'ils sont importés en provenance de tout pays qui n'est pas membre de l'OECO et ceux qui en nécessitent une lorsqu'ils sont importés en provenance de tout pays qui n'est membre ni de l'OECO, ni du marché commun des Caraïbes. Dans certains pays, des licences sont aussi requises pour des marchandises émanant d'autres membres de l'OECO comme, par exemple, lorsqu'un office de commercialisation national détient, en principe, le monopole de l'importation de ces marchandises.

Conformément à l'article IX du traité instituant le marché commun des Caraïbes, des licences sont requises pour l'importation de savons, de margarine, de levure et d'huiles lorsque la source est un pays relativement développé du marché commun des Caraïbes ou un pays tiers. Ces produits et quelques autres doivent être achetés en priorité dans les pays du marché commun, bien que, selon les autorités de divers pays, cette règle soit rarement appliquée. Dans certains pays, des licences sont requises pour l'importation de certains articles d'habillement en provenance de sources extérieures aux pays du marché commun et il existe des sources d'approvisionnement prioritaires si ces produits proviennent d'autres États du marché commun.

Des licences d'importation non automatiques s'appliquent aussi aux produits visés à l'article 56 du traité instituant le marché commun des Caraïbes. Pour promouvoir le développement d'une branche d'activité, les pays de l'OECO et les autres membres moins avancés du marché commun peuvent imposer des licences d'importation non automatiques pour les produits achetés aux pays relativement développés du marché commun. Bien que ces restrictions ne concernent en principe que les autres membres du marché commun, elles s'appliquent en pratique à tous les partenaires commerciaux. Sont soumis à licences d'importation les produits suivants : curry en poudre ; farine de blé ; pâtes fraîches ; boissons gazeuses ; bière ; bougies ; oxygène ; dioxyde de carbone ; acétylène ; sacs en papier ; chauffe-eau solaires ; chaises et autres sièges en bois et rembourrés.

Certains pays appliquent aussi d'autres restrictions que celles qui sont mentionnées plus haut. On mentionnera les restrictions frappant les textiles dans la loi sur l'importation de textiles de Grenade et les restrictions frappant les importations de bière et de malt en vigueur à Grenade, St Vincent et les Grenadines lorsque ces achats sont effectués auprès de pays tiers et des pays relativement développés du marché commun des Caraïbes. En outre, Antigua et Barbade réserve 75 % de son marché intérieur aux produits de brasserie de fabrication locale.

La Dominique est le seul pays de l'OECO à avoir imposé des droits de douane sur les produits de sa liste négative en 1998. Les taux de droits ont été calculés sur la base de la valeur c.a.f des importations, majorée du droit extérieur commun, de divers autres frais et d'une marge de préférence de 25 % pour les produits du marché commun des Caraïbes. Cette tarification s'est traduite par l'accroissement du nombre des taux de droits par rapport à leur niveau d'avant l'adoption du tarif extérieur commun, mais ces taux ont été calculés en tenant compte des consolidations adoptées dans le cadre de l'OMC. Ces taux de droits supérieurs doivent être progressivement réduits en attendant que le tarif extérieur commun du marché commun des Caraïbes en vigueur soit atteint. Les autorités prévoient une période de sept ans pour les produits agricoles (jusqu'en 2006) et de cinq ans (jusqu'en 2004) pour tous les autres produits. Ce délai vise à offrir aux producteurs

locaux le temps d'améliorer leur compétitivité. Les autorités ont fait observer que la première réduction des taux devait intervenir en 2001.

## **Pays d'Afrique et du Moyen-Orient non membres de l'OCDE**

### ***Maroc 1996***

Au début des années 80, conformément au Programme général d'importation (PGI), les produits pouvant être importés par le Maroc ont été répartis chaque année en plusieurs listes : la Liste A pour les produits pouvant être importés librement ; la Liste B pour ceux soumis à licence ; et la Liste C pour ceux dont l'importation était interdite. Le transfert de produits des Listes B et C à la Liste A depuis 1983 et l'abolition de la Liste C en 1986 ont contribué à réduire l'éventail des restrictions sous forme de licences d'importation. En septembre 1990, 436 produits ont été transférés de la Liste B à la Liste A et, en 1992, le PGI comprenant les Listes A et B a été aboli. L'Avis aux importateurs 01/92 du 13 février 1992 a notifié la libéralisation de 456 produits. Les obligations restantes de licences d'importation sont appliquées provisoirement aux produits agricoles de base (huiles, sucre, céréales et leurs produits dérivés). Les autorités marocaines attendent que des mesures d'accompagnement soient introduites avant de procéder à l'assouplissement des licences qui subsistent encore.

### ***Nigeria 1998***

La législation douanière du Nigeria prévoit une liste de produits interdits à l'importation, sur laquelle figurent, pour des raisons commerciales, un certain nombre de produits alimentaires, de produits minéraux et les pneumatiques d'occasion. Parmi les raisons avancées pour justifier ces interdictions figure le désir de protéger les branches d'activité nationales et l'équilibre de la balance des paiements. Les autorités ont indiqué que l'importation de produits figurant sur la liste de produits interdits à l'importation peut être autorisée dans le cadre de contrats d'IDE. Par ailleurs, le chef de l'État peut aussi délivrer des licences permettant l'achat de produits interdits à l'importation.

Ainsi, bien que le Nigeria ait signifié à l'OMC que les licences générales d'importation ont été abolies en 1986, en pratique, tous les produits dont l'importation est interdite peuvent être importés avec une licence si le chef de l'État l'autorise sur la recommandation du *Tariff Review Board*. En outre, d'autres prescriptions spécifiques subsistent pour plusieurs produits dont l'importation est soumise à restrictions. Figurent à leur nombre les produits pétroliers qui doivent faire l'objet de licences d'importation délivrées par le ministère des Ressources pétrolières exclusivement à la Nigerian National Petroleum Company. Les produits pétroliers sont ceux qui ont été le plus importés en 1996, le montant de leurs importations s'élevant à près de 2 milliards d'USD. Les importations de tabac brut exigent elles aussi une licence d'importation spécifique, délivrée par les services douaniers.

### ***Swaziland 1998***

Une licence d'importation continue d'être requise pour tous les produits. On s'attend toutefois à ce que l'obligation de licence soit abolie et à ce que le Swaziland travaille à l'établissement d'une liste négative de produits dont l'importation restera soumise à contrôle. Cette liste, qui a déjà été préparée et attend d'être approuvée par les autorités, comprend les médicaments, les armes, les véhicules d'occasion, les produits d'animaux sauvages, et l'or et les autres métaux précieux sous toutes leurs formes. Cette liste sera actualisée en permanence en fonction de considérations économiques ou autres. En outre, le Swaziland applique des restrictions au commerce régional des produits agricoles frais, tels que les légumes et le lait, dont l'importation peut être limitée à certaines périodes de l'année pour protéger les producteurs locaux.

## Pays d'Europe du sud non membres de l'OCDE

### *Chypre 1997*

Chypre a complètement démantelé son système de licences pour des raisons économiques, à l'exception d'un produit agricole, les arachides. Cette mesure ayant été notifiée à l'OMC comme concernant les investissements et étant liée au commerce, les importateurs doivent depuis 1992 acheter des quantités déterminées à l'avance d'arachides de production locale avant d'être autorisés à acquérir des arachides d'importation.

*Source* : GATT, EPC ; OMC, EPC.

## Notes

1. Le troisième EPC de l'Inde, qui remonte à mai 2002, a été le dernier examiné. Les pays qui ont été examinés pour la dernière fois avant 1995 n'ont pas été pris en compte dans la présente analyse.
2. Par exemple, il n'est pas évident de déterminer si certains produits exigent une licence à des fins économiques ou non économiques.
3. Dans certains pays, par exemple, les examens indiquent tous les produits soumis à des formalités de licences au niveau des positions à huit chiffres du SH et dans d'autres, seule est mentionnée la grande catégorie de produits affectée par la mesure.
4. Outre les sources traditionnelles d'informations, telles que la Base de données de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale et les rapports nationaux sur les obstacles au commerce de l'UE, du Japon et des États-Unis, qui ont déjà été étudiés dans de précédents documents sur les obstacles non tarifaires (ONT) préparés par l'OCDE, une autre source d'informations qu'il convient de mentionner relativement aux régimes de licences est la base de données élaborée par l'École de commerce Tuck du Dartmouth College. Cette base de données contient des informations sur les régimes de licences, entre autres mesures non tarifaires, obtenues auprès de plusieurs sources. Les résultats sont disponibles pour un groupe d'économies en développement et émergentes sélectionnées et reposent sur les évaluations établies par un panel d'experts issus d'administrations et d'entreprises. Cependant, la base de données ne fournit pas de données sur les secteurs ou n'établit pas de distinction entre les types de licences, et l'information n'est pas disponible pour chaque pays. Voir [www.dartmouth.edu/tuck/fac\\_research/centers/caee\\_email.html](http://www.dartmouth.edu/tuck/fac_research/centers/caee_email.html).
5. En ce qui concerne les pays industrialisés, « les régimes des échanges et des paiements étaient généralement moins complexes, et le recours aux restrictions quantitatives afin de gérer la balance des paiements a été progressivement réduit, sinon supprimé, dans les années 50 et au début des années 60 » (Krueger, 1978).
6. À titre d'exemple, on peut citer l'obligation faite à la Pologne, aux termes d'un Accord européen, de libéraliser son secteur de l'automobile, ainsi que les deux accords bilatéraux entre l'Inde et les États-Unis, et entre l'Inde et l'UE, dans lesquels l'Inde s'est engagée à libéraliser son secteur du textile et de la confection.

7. Compte tenu des conditions particulières de l'utilisation des contingents tarifaires, ils ne sont pas examinés ici.
8. Lorsque des licences sont utilisées pour administrer des contingents (ou des contingents tarifaires), l'État peut percevoir des recettes si l'adjudication est la méthode utilisée pour allouer des licences. Cependant, l'analyse de cette catégorie de licences sort de ce chapitre.
9. Organisation des États des Caraïbes orientales. Les membres de l'OMC qui sont membres de l'OECO sont : Antigua et Barbuda, la Dominique, la Grenade, Saint-Christophe-et-Niévès, Sainte-Lucie et Saint-Vincent-et-les-Grenadines.
10. L'examen de 2002 indique que selon les autorités, les procédures administratives visant à retirer les restrictions à des fins économiques qui subsistent encore – la stéarine de palme, autre que brute (SH Ex 382311.01), et d'autres pièces de montres (SH 911490.01) – sont en cours.
11. Les efforts visant à réduire au minimum les effets de distorsion des échanges ; par exemple, certains OTC exigent souvent des mesures complémentaires, telles que la suppression d'inefficiences connexes d'ordre procédural et administratif résultant de régimes de licences non automatiques. Autrement, les avantages d'une réduction des OTC peuvent se trouver neutralisés par la persistance de procédures complexes touchant la demande et l'octroi de licences d'importation (pour les aspects procéduraux des régimes de licences, voir plus loin).
12. Toutefois, en général, ces régimes sont appliqués par une grande majorité de pays, et couvrent plusieurs secteurs de l'économie. Les raisons de leur utilisation touchent principalement à la protection de la santé, à la sûreté, à l'environnement et à la sécurité nationale.
13. Cette section s'inspire principalement de la communication des Communautés européennes « Facilitation des échanges et développement », G/C/W/143 du 10 mars 1999.
14. On trouvera une description plus complète de l'article VIII, d'un point de vue juridique, dans la note du Secrétariat « Article VIII du GATT de 1994 – Portée et application », G/C/W/391 du 9 juillet 2002.
15. On trouvera une description plus complète de l'Article X, d'un point de vue juridique, dans la note du Secrétariat « Article X du GATT de 1994 – Portée et application », G/C/W/374 du 14 mai 2002.
16. Comme l'a souligné la proposition de la Suisse, en 1998, concernant les activités futures de l'OMC dans le domaine de la facilitation des échanges (G/C/W/114), « La plupart des interventions au Symposium ont mis en cause les règles de procédure astreignantes et rigoureuses à suivre pour l'importation et l'exportation des marchandises, qu'elles soient définitives et/ou mises en œuvre à la frontière ou sur le plan interne, par les autorités douanières ou d'autres organes gouvernementaux. Compte tenu des nombreuses questions posées, l'Accord sur les procédures de licences d'importation semblerait être un point de départ utile pour examiner les rapports entre les demandes des négociants et les engagements des gouvernements dans le cadre de l'OMC. » Pour les plaintes des entreprises spécifiquement liées aux exigences administratives dans le domaine des licences, voir PricewaterhouseCoopers (2001); Pruzin (2001); et Nortel Networks (1999).
17. Documents G/C/W/379 du 30 mai, G/C/W/363 du 12 avril, G/C/W/376 du 22 mai, G/C/W/377 du 22 mai, et G/C/W/384 du 7 juin.
18. Les procédures d'appel, notamment les pénalités résultant d'infractions aux réglementations douanières ou aux exigences procédurales, feront également l'objet de discussions dans le contexte de l'article VIII. Toutefois, faute d'informations pertinentes suffisantes (liées à la nature préliminaire des discussions), il n'a guère été possible d'étudier cet aspect de façon approfondie.

19. Documents G/C/W/397 du 17 juillet, G/C/W/394 du 12 juillet, G/C/W/398 du 18 juillet, G/C/W/401 du 22 juillet, et G/C/W/400 du 19 juillet. Aucune référence n'est encore disponible pour la communication de la Corée.
20. Voir la communication des Communautés européennes « Facilitation des échanges en rapport avec les Accords de l'OMC actuellement en vigueur », G/C/W/136 du 10 mars 1999.
21. Voir la communication canadienne « Facilitation des échanges : Article VIII du GATT de 1994 – Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation » G/C/W/397 du 17 juillet 2002.
22. Les années indiquées se rapportent aux EPC entrepris.
23. Du 11 décembre 1989 tel qu'amendé les 8 juin 1990, 31 mai 1995 et 12 février 1998.
24. Le ministère de l'Économie peut toutefois autoriser l'importation de véhicules neufs, lorsque les prix hors taxes fixés par les assembleurs finals dépassent les prix correspondants des véhicules équivalents sur le marché international. Les autorités ont fait observer que ce mécanisme n'est appliqué que dans des circonstances exceptionnelles ; il n'a été utilisé qu'une fois en 2001. L'autre exception prévue dans le décret automobile concerne les vendeurs de véhicules neufs installés dans la bande frontalière nord du Mexique et dans les zones de libre-échange de Baja California et de parties de Sonora, qui peuvent importer des véhicules neufs destinés à être utilisés dans ces régions à condition de respecter les prescriptions relatives au contenu local (autrement dit, ils peuvent importer jusqu'à concurrence d'un montant qui n'excède pas la différence entre le montant des ventes de véhicules neufs fabriqués au Mexique et celui des produits importés incorporés dans ces véhicules).
25. Certains des produits textiles qu'il est interdit d'importer sont les suivants : textiles tissés en soie; tissus pour costumes en mélange de coton et synthétique d'une largeur supérieure à 150 cm ; tissus pour chemises et costumes en fibres synthétiques ou artificielles ; totalité des textiles obtenus par tricotage ou au crochet, etc. Les produits textiles dont l'importation est limitée comprennent les étoffes teintes en coton et en matériaux cellulaires, les étoffes kaki, les étoffes pour vêtements de combat, les tissus écrus, etc.
26. Comme indiqué dans l'examen 1994, l'Indonésie s'est engagée dans le cadre du cycle d'Uruguay à supprimer tous les obstacles non tarifaires aux produits dont le tarif a été consolidé. Cela concerne 179 positions tarifaires, dont 98 sont des articles manufacturés et 81 des produits agricoles. Cet engagement ne s'appliquait pas aux produits agricoles contrôlés par BULOG, qui étaient couverts par les dispositions de l'OMC relatives au commerce d'État.



## *Références*

- CEAP : Coopération économique Asie-Pacifique (1999), « APEC Releases Study on Electronic Commerce Adoption by Small and Medium Enterprises in APEC Member Economies », APEC Secretariat Press Release.
- Commission européenne (1996), « Public Procurement in the European Union: Exploring the Way Forward ».
- Commission européenne (1998), « TBR Proceedings Concerning Brazilian Practices Affecting Exports of Textile Products to Brazil », Report to the EC Trade Barriers Regulation Committee.
- Commission européenne (1999), « TBR Proceedings Concerning Brazilian Practices affecting Sorbitol and Carboxymethylcellulose (CMC) Exports », Report to the EC Trade Barriers Regulation Committee.
- Finger, M., et L. Shuknecht (1999), « Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond », Banque mondiale, Washington, DC.
- Greenway, D. et C. Milner (1993), *Trade and Industrial Policy in Developing Countries*, The Macmillan Press Ltd, Londres.
- Krueger, A. (1974), « The Political Economy of the Rent-Seeking Society », *The American Economic Review*.
- Krueger, A. (1978), « Foreign Trade Regimes and Economic Development », A Special Conference Series on Foreign Trade Regimes and Economic Development, New York.
- Laird, S. (2000), « Multilateral Market Access Negotiations in Goods and Services », Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.
- Michalopoulos, C. (1999), « Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries: Implications for the Millennium Round », Banque mondiale, Washington, DC.
- Nortel Networks (1999), « Import Licensing for Information Technology Products », communication soumise au Comité des licences d'importation de l'OMC par Dave McGuire, Senior Manager, International Trade Global Logistics, 1999.
- OMC s.d.), Accord sur les procédures de licences d'importation, [www.wto.org/french/docs\\_e/legal\\_e/23-lic.pdf](http://www.wto.org/french/docs_e/legal_e/23-lic.pdf).
- OMC (1998), « Marchandises : Règles sur les mesures non tarifaires », Module 3.
- PricewaterhouseCoopers (2001), « Identification and Analysis of Trade Barriers in Indonesia, Thailand, Malaysia and the Philippines ».
- Pruzin, D. (2001), « Licensing Rules Can Hamper IT Trade, Canada Tells WTO », *International Trade Reporter*.
- Roberts, D., T.E. Josling, et D. Orden (1999), « A Framework for Analysing Technical Trade Barriers in Agricultural Markets », USDA, Washington, DC.

- Spencer, B. (1996), « Bureaucratic Import Licensing, Rent-Seeking Quality Effects and the High Cost of Imported Capital-Goods », University of British Columbia, IBTF working paper 01-01.
- Stewart, T. (1996), « Multilateral Trade Framework for the 21<sup>st</sup> Century and US Implementing Legislation », American Bar Association, Washington, DC.
- Vinod, T et J. Nash (1991), « Best Practices in Trade Policy Reform », Banque mondiale, Washington, DC.
- Wade, Robert (1990), *Governing the Market : Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton, N.J.

## *Chapitre 4*

### **Redevances et impositions douanières sur les importations**

*par*

**Michael Engman**

Ce chapitre porte sur la nature et l'étendue du recours aux redevances et impositions douanières sur les importations. L'analyse s'appuie sur des données tirées des Examens des politiques commerciales de l'OMC, les notifications d'obstacles non tarifaires soumises au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés ainsi que dans la base de données TRAINS et les notes par pays de la CNUCED. Il ressort de cette étude que la plupart des types de redevances et impositions douanières sur les importations sont appliquées sur une base *ad valorem* plutôt que sur les coûts sous-jacents des services fournis. L'utilisation des redevances et impositions douanières a aussi évolué au fil du temps : l'application de surtaxes douanières et de droits de facturation consulaire a notablement reculé au cours des deux dernières décennies, alors que davantage de pays imposent aujourd'hui des redevances aux importateurs pour diverses opérations douanières.

## Introduction

Ce chapitre étudie la nature et l'étendue du recours aux redevances et impositions douanières qui frappent les importations à la frontière. Elle apporte des informations générales et analyse une catégorie de mesures ayant potentiellement des effets de distorsion des échanges, mesures qui sont relativement fréquemment mentionnées dans les notifications des membres de l'OMC au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et pour lesquelles le Conseil du commerce des marchandises a demandé des éclaircissements.

Les redevances et impositions douanières peuvent être préjudiciables pour les négociants et constituer de véritables obstacles au commerce, selon la nature et l'importance des mesures employées. L'objectif de ce chapitre est d'obtenir un tableau aussi précis que possible du recours à divers types de redevances et impositions douanières sur les importations, ainsi que des problèmes qui peuvent en résulter pour les négociants. Certains pays appliquent des redevances et impositions douanières afin d'accroître les recettes publiques ; pour d'autres, il s'agit d'un moyen de protéger les marchés nationaux. Ces motifs peuvent aller à l'encontre de l'article VIII du GATT qui stipule que les redevances et impositions se rapportant à l'importation seront « limitées au coût approximatif des services rendus et ne devront pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes de caractère fiscal à l'importation ou à l'exportation ».

L'analyse s'appuie largement sur les données systématiquement extraites des Examens des politiques commerciales (EPC) publiés depuis l'instauration du Mécanisme EPC en 1995. D'autres informations sont tirées d'études et de bases de données existantes, notamment les notifications sur les obstacles non tarifaires au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés, la base de données TRAINS (système d'analyse et d'information commerciales) et les notes par pays de la CNUCED, la base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché<sup>1</sup> ainsi que des études précédentes<sup>2</sup>.

Ce chapitre traite d'abord des définitions, de la portée et la méthodologie pour ensuite se tourner vers une vue d'ensemble des disciplines de l'OMC pertinentes, avant de décrire les données tirées des EPC, des notifications au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés et d'autres rapports. L'analyse principale suit et porte sur les caractéristiques et les modèles d'utilisation des redevances et impositions douanières ; les tendances observées dans les pays à haut revenu et à faible revenu ; les motifs et les répercussions de l'application des redevances et impositions douanières ; et les dispositions pertinentes des accords commerciaux régionaux (ACR). Une brève conclusion termine le chapitre.

## Définitions et méthodologie

Les redevances et impositions douanières appartiennent à un ensemble plus vaste d'obstacles non tarifaires communément appelés mesures paratarifaires. *Le Dictionary of Trade Policy Terms* (Dictionnaire des termes de la politique commerciale) (Goode, 2003) définit une mesure paratarifaire comme « un terme parfois utilisé pour désigner les impositions perçues sur les importations en remplacement, ou en sus, des droits de douane. Ces impositions peuvent prendre la forme de commissions, de surtaxes additionnelles à l'importation ou d'autres redevances perçues sur les produits importés à

l'intérieur du marché. » Il existe différentes classifications et certains types de redevances et d'impositions sont fréquemment désignés par différents termes.

La base de données TRAINS de la CNUCED décrit les mesures paratarifaires de la manière suivante : « Autres mesures qui accroissent le coût des importations d'une manière analogue aux mesures tarifaires. Elles augmentent le prix des importations d'un pourcentage ou d'un montant fixes, calculés respectivement sur la base de la valeur ou de la quantité. » Dans le système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale<sup>3</sup>, les mesures paratarifaires sont divisées en quatre grandes catégories, plus une cinquième pour les mesures diverses (voir le tableau 4.1 pour la classification et l'annexe 4.A1 pour les descriptions) :

Le système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale a été mis en place en 1994. Avec l'évolution ultérieure des diverses redevances et impositions douanières appliquées aux importateurs, certaines catégories peuvent être devenues obsolètes alors que d'autres mériteraient peut-être d'être créées.

**Tableau 4.1. Système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale**

Code	Description*
2000	Mesures paratarifaires
2100	Surtaxes douanières
2200	Impositions additionnelles
2210	Taxe sur les transactions en devises
2220	Droit de timbre
2230	Taxe de licence d'importation
2240	Droits de facturation consulaire
2250	Impôt statistique
2260	Impôt sur les transports
2270	Charges pour les catégories de produits sensibles**
2290	Impositions additionnelles n.d.a.
2300	Taxes et impositions intérieures sur les importations
2310	Impôt général sur les ventes
2320	Droits d'accise
2370	Impositions pour les catégories de produits sensibles**
2390	Taxes et impositions internes sur les importations n.d.a.
2400	Évaluation en douane sur la base d'une valeur fixe
2900	Mesures paratarifaires n.d.a.

\* La partie grisée indique les mesures étudiées dans ce chapitre.

\*\* Y compris : 2X71 : Taxes pour la protection de la santé humaine ; 2X72 : Taxes pour la protection de la santé et de la vie des animaux ; 2X73 : Taxes pour la préservation des végétaux ; 2X74 : Taxes pour la protection de l'environnement ; 2X75 : Taxes pour la protection des espèces sauvages ; 2X76 : Taxes pour la lutte contre l'abus de drogues ; 2X77 : Taxe pour la sécurité des personnes ; 2X78 : Taxes pour la sécurité nationale ; 2X79 : Taxes pour des motifs n.d.a. (X = 2, 3).

La base de données TRAINS, qui s'articule autour du système de codification, fournit des informations très limitées sur les mesures paratarifaires. Les pays qui transmettent chaque année à la CNUCED des données sur leurs systèmes de droits consolidés et de droits appliqués sont invités à soumettre des informations sur leurs dispositifs de mesures paratarifaires, mais cette démarche facultative n'a pas permis jusqu'à présent d'établir un

suivi complet, continu et à jour des dispositifs de mesures paratarifaires étendus et parfois complexes mis en place dans de nombreux pays.

Alors que le système de codification est fondé sur les catégories de redevances et impositions identifiées dans l'article VIII du GATT, comme le montre l'annexe 4.A2, le Groupe de négociation de l'OMC sur l'accès aux marchés emploie une classification large et définie de manière imprécise pour son catalogue des mesures non tarifaires, qui a été établi pour servir de cadre à de futures notifications d'obstacles non tarifaires (OMC, 2003a). La partie VI de ce catalogue, intitulée « Impositions à l'importation », comprend les éléments suivants :

- a) Dépôts préalables à l'importation.
- b) Surtaxes, taxes portuaires, taxes de statistique, etc.
- c) Discrimination dans les taxes sur les films, taxes d'utilisation, etc.
- d) Restrictions discriminatoires en matière de crédit.
- e) Ajustements fiscaux à la frontière.

Cette classification des impositions à l'importation comprend certaines sections qui ne sont pas nécessairement liées aux catégories du système de codification de la CNUCED, toutefois, les rubriques b) et c) semblent directement liées aux catégories 2100 (Surtaxes douanières) et 2200 (Impositions additionnelles). La rubrique e) peut occasionnellement avoir un effet équivalent à celui d'une redevance ou imposition discriminatoire sur les importations.

Afin de mieux gérer la présente étude, celle-ci sera axée sur les redevances et impositions douanières prévues à l'article VIII du GATT « Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation »<sup>4</sup>. Cette étude porte également sur les redevances et impositions douanières sur les importations, évaluées ou payables *à la frontière*, dans la mesure où les systèmes de classification mentionnés concernent les importations. La partie grisée du tableau 4.1 indique les redevances et impositions douanières étudiées dans le présent document.

## Vue d'ensemble des disciplines de l'OMC

L'article VIII du GATT sur les « Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation » offre un cadre juridique pour les redevances et impositions sur les importations. Sa disposition juridiquement contraignante [alinéa 1 (a)] stipule que « Toutes les redevances et impositions de quelque nature qu'elles soient, autres que les droits à l'importation et à l'exportation et les taxes qui relèvent de l'article III, perçues par les parties contractantes à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, seront limitées au coût approximatif des services rendus et ne devront pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes de caractère fiscal à l'importation ou à l'exportation »<sup>5</sup>.

L'article VIII du GATT précise que « Les parties contractantes reconnaissent la nécessité de restreindre le nombre et la diversité des redevances et impositions » [alinéa 1 (b)] et que « Les parties contractantes reconnaissent également la nécessité de réduire au minimum les effets et la complexité des formalités d'importation et d'exportation et de réduire et de simplifier les exigences en matière de documents requis à l'importation et à l'exportation » [alinéa 1 (c)]. Toutefois, à l'exception de l'alinéa 1(a), l'article VIII du GATT ne contient pas de restrictions contraignantes sur le recours à des redevances et

impositions, ce qui peut expliquer pourquoi il existe encore aujourd'hui des dispositifs complexes de redevances et d'impositions. Cet article ne comporte pas non plus de disposition exigeant des pays membres qu'ils notifient régulièrement leurs redevances et impositions douanières dans un registre central.

L'article VIII impose également aux membres de l'OMC d'examiner l'application de leurs lois et règlements, compte tenu des dispositions de cet article, à la demande d'autres membres (paragraphe 2) ; et leur interdit d'imposer des « pénalités sévères pour de légères infractions à la réglementation ou à la procédure douanières » (paragraphe 3). En outre, le paragraphe 4 présente une liste illustrative des types de redevances et impositions qui relèvent du champ d'application de l'article VIII, et sur lesquels la catégorie 2200 du système de codification de la CNUCED s'articule globalement (voir annexe 4.A2).

L'article VIII contient une note interprétative (OMC, 2002) disposant que « le recours à des taxes ou redevances comme moyen pratique d'appliquer un système de taux de change multiples est incompatible avec l'article VIII, mais prévoit une exception conformément à l'article XV:9(a) du GATT pour les circonstances dans lesquelles un Membre a recours à des redevances multiples en matière de change avec l'approbation du Fonds monétaire international et pour sauvegarder l'équilibre de sa balance des paiements ». Tout membre qui impose des surtaxes douanières en vue d'équilibrer sa balance des paiements doit avoir des consultations régulières avec l'OMC et le Fonds monétaire international (FMI) afin de déterminer si l'application de mesures restrictives est nécessaire ou souhaitable pour résoudre ses difficultés. Le pays doit préciser la durée d'application des surtaxes à l'importation, puis doit les réduire et les éliminer lorsque sa situation s'améliore. Plusieurs économies en transition (la Pologne, la Hongrie, la République slovaque, la République tchèque, la Bulgarie, la Roumanie, le Sri Lanka et l'Afrique du Sud) ont imposé des surtaxes à l'importation pour cette raison dans les années 90, notamment. La plupart de ces mesures ont été abolies dans la seconde moitié des années 90, la Roumanie et la République slovaque ayant levé leurs restrictions en 2001 (OCDE, 2004).

L'article II:1(b) du GATT utilise l'expression « autres droits et impositions » (ADI), qui comprend « toutes les taxes à l'importation perçues en sus des droits de douane qui ne sont pas conformes aux dispositions de l'article VIII »<sup>6</sup>. Le cycle d'Uruguay a produit un mémorandum d'accord concernant l'interprétation de l'article II:1(b) en vertu duquel les membres sont convenus d'inscrire dans leurs listes de concessions annexées au GATT de 1994 la nature et le niveau des ADI perçus sur des positions tarifaires consolidées (dont il est fait mention dans l'article II), en regard de la position tarifaire à laquelle les ADI s'appliquent. La date limite a été fixée au 5 avril 1994 et tout ADI qui n'avait pas été notifié à cette date devait être éliminé.

L'objectif était d'assurer une plus grande transparence des droits et obligations juridiques concernant la nature et le niveau de tout ADI perçu sur des positions tarifaires consolidées. L'exercice n'a pas modifié le statut juridique des ADI notifiés. La base de données sur les listes tarifaires codifiées (LTC) de l'OMC ne permet donc pas de déterminer si les ADI consolidés qu'elle contient sont ou non conformes aux droits et obligations en vertu du GATT de 1994. Le registre des ADI est une source d'information représentative, même s'il convient de noter que les données qu'il contient remontent à dix ans et que les ADI ne sont plus nécessairement appliqués aux taux indiqués<sup>7</sup>. Un bref examen de l'annexe 4.A3 révèle qu'en 1994, les ADI étaient courants dans les pays en développement et pratiquement absents dans les pays membres de l'OCDE. Cinquante

pays ont notifié des ADI à l'OMC : 27 pays africains, 12 pays d'Amérique du Sud, d'Amérique centrale et des Caraïbes, huit pays asiatiques et trois pays européens (Chypre, Malte et la Roumanie). La moitié d'entre eux appliquait des ADI avec des moyennes simples de 10 % ou plus, et quatre pays affichaient des moyennes simples d'environ 100 % ou plus.

Les différends sur les mesures paratarifaires concernent généralement des problèmes d'application de taxes intérieures sur les ventes et de droits d'accise, et il existe très peu de cas de règlement de différends relatifs aux redevances et impositions douanières sur les importations relevant du champ d'application décrit plus haut. Le Groupe spécial du GATT sur les « États-Unis – redevances pour les opérations douanières »<sup>8</sup> a examiné des plaintes concernant la « redevance pour les formalités relatives aux marchandises », perçue sur une base *ad valorem* pour l'admission de marchandises commerciales aux États-Unis. Les constatations du Groupe spécial sont les suivantes : « l'article VIII:1(a) énonce une règle applicable à toutes les impositions perçues à la frontière, à l'exception des droits de douane et des impositions dont le but est d'opérer une péréquation entre les taxes intérieures. Il s'applique à toutes ces impositions, que le produit dont il s'agit fasse ou non l'objet d'une consolidation tarifaire. La règle de l'article VIII:1(a) interdit toutes ces impositions à moins qu'elles ne répondent aux trois critères énumérés dans cette disposition : a) elles doivent être 'limitées au coût approximatif des services rendus' ; b) elles ne doivent pas 'constituer une protection indirecte des produits nationaux' ; c) elles ne doivent pas 'constituer... des taxes à caractère fiscal à l'importation... (GATT, 1994) ». Le Groupe en a conclu « que la redevance *ad valorem* était incompatible avec le sens manifeste du texte ou avec les objectifs du GATT ».

Un autre Groupe spécial, « Argentine – Textiles et vêtements », soutenait en 1998 que « Par définition, un droit *ad valorem* pour lequel aucune limite maximale n'a été fixée n'est pas 'limité au coût approximatif des services rendus' (...) les produits de grande valeur seront nécessairement frappés d'une taxe beaucoup plus lourde que les produits bon marché, bien que le service offert pour les uns et les autres soit essentiellement le même. Une imposition *ad valorem* illimitée qui frappe les marchandises importées contrevient aux dispositions de l'article VIII parce qu'elle n'est pas liée au coût du service rendu. »<sup>9</sup>

Il convient de noter que les redevances et impositions *ad valorem* traitées dans ce chapitre ne relèvent pas exclusivement de l'article VIII et ne sont pas nécessairement incompatibles avec le GATT. Outre les dispositions des articles II et VIII du GATT, certaines redevances et impositions traitées ici peuvent relever de l'article III. Ces redevances et impositions ont un objectif fiscal clair et sont conformes aux règles de l'OMC si elles sont appliquées sur une base non discriminatoire. Les données tirées des EPC sont telles que les activités d'interprétation et de classification effectuées pendant la collecte des données peuvent occasionnellement porter sur des redevances et impositions correspondant à des redevances et impositions similaires appliquées sur le territoire national.

## **Examen des données relatives à l'application de redevances et impositions douanières**

Cette section s'appuie essentiellement sur les informations et données tirées des dernières EPC de l'OMC. Depuis le début du Mécanisme d'examen des politiques commerciales en 1995 jusqu'à la mi-septembre 2004 90 pays ont été examinés. La section III des EPC, « Politiques et pratiques commerciales par mesure », a été étudiée



pour chaque cas, et le tableau 4.2 constitue simplement un instantané des systèmes de redevances et impositions douanières appliqués par les pays au moment où les examens ont été effectués (voir aussi l'annexe 4.A4)<sup>10</sup>.

### ***Redevances et impositions douanières dans les EPC de l'OMC (1995-2004)***

Avec de légères modifications, les catégories 2100 et 2200 du système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale sont utilisées ici pour classer les données tirées des EPC de l'OMC (voir tableau 4.1).

Une catégorie supplémentaire a été créée pour les prélèvements communautaires, à savoir des redevances appliquées par les organes de gestion des ACR. La sous-catégorie 2290 « Impositions additionnelles n.d.a. » a de plus été divisée en deux groupes : les redevances liées aux formalités douanières (2290/Service) et un sous-groupe comprenant toutes les autres redevances et impositions relevant de la sous-catégorie 2290 telle que décrite dans la catégorie 2200 à l'annexe 4.A1. En outre, les taxes pour fonds spéciaux ont été enregistrées comme surtaxes (2100) plutôt que comme impositions additionnelles n.d.a. (2290) comme le suggérait la CNUCED<sup>11</sup>.

Le tableau 4.2 présente des informations sur l'application de redevances et impositions dans différents pays et indique si elles sont de nature spécifique ou *ad valorem*<sup>12</sup> (voir l'annexe 4.A4 pour de plus amples informations sur les redevances et impositions douanières prises en compte dans les EPC).

### ***Surtaxes douanières (2100)***

Les surtaxes douanières ajoutées aux droits de douane sont également communément appelées surtaxes, taxes spéciales à l'importation ou droits additionnels. Les données extraites des EPC montrent que la majorité des surtaxes douanières sont de type *ad valorem* (25 cas sur 29). Deux pays à faible revenu et à revenu moyen supérieur sur cinq imposaient des surtaxes au moment des EPC (tableau 4.3). De nombreuses surtaxes « temporaires » étaient en réalité plutôt permanentes : certains pays ont mis en place des surtaxes temporaires sans préciser la date de suppression (par exemple, le Bangladesh et le Sénégal), en reportant continuellement la date de suppression (par exemple, le Gabon et Trinité-et-Tobago) ou ont supprimé progressivement la surtaxe pendant une période prolongée (Trinité-et-Tobago). La Papouasie-Nouvelle-Guinée a par exemple prévu dans son budget de 1998 un droit d'importation temporaire de 1.5 % sur toutes les importations comme mesure de lutte contre la sécheresse. Cette surtaxe a ensuite été prolongée de six mois en 1999 avant d'être supprimée.

Plusieurs pays ont appliqué des surtaxes pour financer des projets d'infrastructure, des fonds de développement ou d'autres causes et organismes particuliers. Le Pérou a imposé des surtaxes pour financer son fonds de développement agricole : une surtaxe douanière de 5 % a été établie sur 331 produits agricoles en 1997. Le nombre de lignes tarifaires est ensuite passé à 350 à la fin 1997, puis à 352 en 1999, lorsque la surtaxe a été fixée à 10 % pour les produits à base de viande. L'Uruguay a appliqué une redevance de 0.25 % sur les importations transportées par voie maritime afin de financer les indemnités de licenciement du personnel de l'administration nationale des ports. Le Brésil a imposé une taxe pour la rénovation de la marine marchande afin de moderniser et d'améliorer sa flotte marchande, ainsi qu'une surtaxe pour l'indemnité de licenciement versée aux dockers afin d'indemniser les travailleurs dont l'enregistrement a été annulé. Le Bénin a imposé une redevance spécifique sur les importations pour son Conseil national des chargeurs et Haïti a mis en place une taxe de 2 % (calculée sur la base des droits et taxes

perçus à l'importation) au titre de la contribution au fonds de gestion et de développement des collectivités territoriales. Le Nigeria a appliqué une taxe pour l'aménagement des ports (5 %), une surtaxe pour le Conseil de recherche-développement des matières premières (1 %) et une surtaxe pour le financement du Conseil des chargeurs (1 %), alors que le Sénégal a imposé un prélèvement de 0.2 % pour le Conseil sénégalais des chargeurs ainsi qu'un prélèvement pour le fonds pastoral. Le Bangladesh a instauré en 1997 une surtaxe temporaire de 2.5 % pour le développement des infrastructures, toujours appliquée trois ans plus tard. La Turquie a imposé un prélèvement de 3 % sur les importations de poisson et de produits de la pêche, pour alimenter le Fonds pour la construction d'immeubles d'habitation destiné à financer les programmes de logements publics à bon marché réservés aux familles pauvres ou à revenu moyen. Le Costa Rica a mis en place une taxe de 1 % sur la plupart des importations, dont les recettes étaient affectées aux centres sociaux et médicaux et aux crèches<sup>13</sup>.

**Tableau 4.2. Redevances et impositions douanières sur les importations au moment des derniers examens des politiques commerciales<sup>1</sup>**

Table 4.2a. Pays à revenu élevé (16)													
	TPR	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 Service	Prél. com.	
Australie	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..	
Bahreïn	2000	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Brunei Darussalam	2001	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Canada	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Communautés européennes	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Corée	2004	S	..	..	..	..	..	..	AVS	..	..	..	
États-Unis	2004	..	..	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	
Hong Kong, Chine	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..	
Issane	2000	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Israël	1999	AV	..	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	
Japon	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Macao, Chine	2001	..	..	..	S	..	..	..	AV	..	..	..	
Norvège	2000	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	AV	..	
Nouvelle Zélande	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Singapour	2004	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Suisse et Liechtenstein	2000	..	..	..	S	..	..	..	S	..	..	..	
<i>Spécifique (S)</i>		1	..	..	2	..	..	..	1	..	2	..	6
<i>Ad valorem (AV)</i>		1	..	..	..	..	..	2	2	..	1	..	6
<i>Ad valorem et spécifique (AVS)</i>		..	..	..	..	..	..	..	1	..	..	..	1
<i>Non spécifié (X)</i>		..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0

Table 4.2b. Pays à revenu moyen supérieur (19)												
	TPR	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 Service	Prél. com.
Antigua et Barbuda	2001	..	AV	..	..	..	..	..	S	..	AV	..
Argentine	1999	AV	..	..	..	..	AV	..	..	..	AV	..
Barbade	2002	..	..	..	..	..	..	..	S	..	..	..
Belize	2004	..	..	..	..	..	..	..	AV	AV	..	..
Botswana	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Chili	2003	AV	..	..	..	..	..	AV	..	AV	..	..
Costa Rica	2001	AV	..	..	..	..	..	..	..	AV	X	..
Dominique	2001	AVS	..	..	..	..	..	..	AVS	..	AV	..
Gabon	2001	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

**Tableau 4.2. Redevances et impositions douanières sur les importations au moment des derniers examens des politiques commerciales<sup>1</sup> (suite)**

Table 4.2b. Pays à revenu moyen supérieur (19) (suite)												
	TPR	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 Service	Prél. com.
Grenade	2001	..	..	..	S	..	..	..	AVS	..	AV	..
Malaisie	2001	..	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..
Maurice	2001	..	..	..	S	..	..	..	S	AVS	S	..
Mexique	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
St Christophe-et-Niévès	2001	..	..	..	..	..	..	..	S	..	AV	..
St Vincent-et-les-Grenadines	2001	..	..	..	..	..	..	..	S	..	AV	..
Ste Lucie	2001	..	..	..	..	..	..	..	X	..	AV	..
Trinité-et-Tobago	1998	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uruguay	1998	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
Venezuela	2002	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
<i>Spécifique (S)</i>		..	..	..	2	..	..	..	5	..	2	..
<i>Ad valorem (AV)</i>		7	1	..	..	..	1	1	1	3	10	..
<i>Ad valorem € spécifique (AV)</i>		1	..	..	..	..	..	..	2	1	..	..
<i>Non spécifié (X)</i>		..	..	..	..	..	..	..	1	..	1	..
												<b>Somme</b>
												9
												24
												4
												2
Table 4.2c. Pays à revenu moyen inférieur (26)												
	TPR	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 Service	Prél. com.
Afrique du Sud	2003	..	..	..	S	..	..	..	S	..	..	..
Bolivie	1999	..	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
Bésil	2000	S	..	..	..	..	..	..	..	..	AVS	..
Bulgarie	2003	..	..	..	S	..	..	..	..	..	..	..
Colombie	1996	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Égypte	1999	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
Fidji	1997	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Guatemala	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Guyane	2003	..	..	..	..	..	..	..	S	..	..	..
Honduras	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Indonésie	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Jamaïque	1998	..	..	AVS	S	..	..	..	..	..	..	..
Maldives	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	2003	..	..	AV	..	..	..	..	S	AVS	AVS	..
Namibie	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Paraguay	1997	..	..	..	..	AVS	..	AV	..	..	..	..
Pérou	2000	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
Philippines	1999	..	..	..	..	..	..	..	..	..	X	..
Rép. dominicaine	2002	..	..	..	..	S	..	..	..	AV	..	..
Roumanie	1999	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..
Salvador	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	..
Sri Lanka	2004	AV	..	..	AV	..	..	AV	..	..	AV	..
Suriname	2004	..	..	..	..	..	AV	..	..	AV	..	..
Swaziland	2003	..	..	..	AV	..	..	..	..	..	..	..
Thaïlande	2003	X	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..
Turquie	2003	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..
												<b>Somme</b>
<i>Spécifique (S)</i>		1	..	..	3	1	..	..	3	..	2	..
<i>Ad valorem (AV)</i>		5	..	1	2	..	1	2	..	3	5	..
<i>Ad valorem € spécifique (AVS)</i>		..	..	1	..	1	..	..	..	1	2	..
<i>Non spécifié (X)</i>		1	..	..	..	..	..	..	..	..	1	..

**Tableau 4.2. Redevances et impositions douanières sur les importations au moment des derniers examens des politiques commerciales<sup>1</sup> (suite)**

Table 4.2d. Pays à faible revenu (29)													
	TPR	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 Service	Prél. com.	
Bangladesh	2000	AV	..	..	AVS	..	..	..	..	..	AV	..	
Bénin	2004	S	..	..	..	..	AV	S	..	..	S	AV	
Burkina Faso	2004	..	..	..	..	..	AV	..	..	S	AVS	AV	
Burundi	2003	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	
Cameroun	2001	..	..	..	..	..	..	..	AVS	S	..	..	
Côte d'Ivoire	1995	..	..	..	..	..	AV	..	..	..	AVS	..	
Gambie	2004	..	..	..	S	..	..	..	S	..	AV	AV	
Ghana	2001	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	AV	
Guinée	1999	AV	..	..	..	..	..	..	..	AV	AV	AV	
Haiti	2003	AV	..	..	..	..	..	..	..	AV	AVS	..	
Îles Salomon	1998	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..	
Inde	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	..	
Kenya	2000	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	
Lesotho	2003	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Madagascar	2000	..	..	AV	..	..	AV	..	..	AVS	..	..	
Malawi	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	
Mali	2004	..	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	AV	
Mauritanie	2002	..	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	..	
Mozambique	2001	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	S	..	
Nicaragua	1999	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	S	..	
Niger	2003	..	..	S	..	..	AV	..	..	..	AV	AV	
Nigeria	1998	AV	..	..	..	..	..	..	..	..	AV	..	
Ouganda	2001	..	..	..	AV	..	..	..	..	..	..	..	
Pakistan	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	X	..	..	
Papouasie Nouvelle Guinée	1999	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Sénégal	2003	AV	..	..	..	..	AV	..	..	..	..	AV	
Tanzanie	2000	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Togo	1999	AV	..	AVS	..	..	AV	S	..	..	..	AV	
Zambie	2002	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
<i>Spécifique (S)</i>		1	..	1	1	..	..	2	..	2	4	..	11
<i>Ad valorem (AV)</i>		11	..	1	1	1	9	..	1	3	9	9	45
<i>Ad valorem € spécifique (AVS)</i>		..	..	1	1	..	..	..	1	1	3	..	7
<i>Non spécifié (X)</i>		..	..	..	..	..	..	..	..	1	..	..	1

1. Pour des explications sur le système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale, voir le tableau 1.

Certains pays ont mis en place des surtaxes à l'importation de marchandises d'occasion : le Chili et la République dominicaine ont tous deux instauré des surtaxes spéciales sur les véhicules d'occasion. Le Burundi a imposé une surtaxe de 20 % sur les importations de certains produits textiles afin de protéger le complexe textile de Bujumbura de la concurrence internationale. Le Nicaragua a également instauré une surtaxe temporaire en 1994 afin de « neutraliser les effets des asymétries attribuables au traitement préférentiel accordé par les membres du MCCA au Nicaragua » ainsi que pour soutenir la reprise et renforcer l'économie. En 1999, ces surtaxes étaient encore comprises entre 5 % et 20 %. Les Îles Salomon ont mis en place une surtaxe temporaire de 10 % en 1998 à des fins fiscales. La Corée (sur le pétrole) et le Mozambique (sur le

sucre, le ciment et l'acier) ont imposé des surtaxes pour assurer la stabilité des prix. La taxe du Mozambique sur le sucre (de 25 % en moyenne) variait selon le cours mondial. Le gouvernement du Mozambique a négocié la politique des prix avec les investisseurs afin d'assurer la rentabilité de l'investissement local<sup>14</sup>.

Israël a commencé à appliquer en 1992 des prélèvements de sauvegarde sur certaines importations de produits agricoles bien que le pays ne possède pas de législation en matière de régime de sauvegardes au sens de l'article XIX du GATT de 1994 et de l'Accord sur les sauvegardes. En 1999, 0,8 % de l'ensemble des lignes tarifaires était toujours touché par ces mesures.

Plusieurs pays appliquent à leurs frontières différents types d'impôts anticipés sur le revenu et de retenues à la source. Ces taxes ne sont pas considérées dans ce chapitre mais elles peuvent néanmoins jouer le rôle de surtaxes à l'importation lorsque les importateurs sont non imposables, par exemple lorsqu'une entreprise subit des pertes ou bénéficie d'une trêve fiscale. C'est le cas notamment au Bangladesh, où un impôt anticipé sur le revenu est appliqué à tous les importateurs au taux de 3 % (valeur c.a.f.) et au Burundi, qui applique un prélèvement de 4 % sur la valeur en douane des importations effectuées par les contribuables qui ne sont pas à jour avec le fisc, au titre d'acompte sur l'impôt sur le revenu. La taxe sur les transactions du Burundi frappe les marchandises nationales comme importées mais, pour les produits de l'agriculture, de la pêche et de l'élevage, les produits locaux sont imposés à un taux inférieur à celui des importations. L'Ouganda et le Pakistan ont imposé des taxes sur les importations, respectivement de 6 % et de 4 %.

Des surtaxes temporaires ont parfois été utilisées pour compenser les effets néfastes sur les recettes des baisses de droits de douane, tels que les tarifs extérieurs communs (TEC) prévus dans des accords commerciaux régionaux. Le Sénégal a ainsi mis en place plusieurs surtaxes afin de compenser la baisse des recettes intervenue à la suite de l'instauration du TEC en vertu de l'UEMOA. Saint-Kitts-et-Nevis a également imposé en 2001 une hausse de 5 % de la taxe à la consommation sur les importations et de 2 % de la taxe sur les opérations douanières après que les membres de l'Organisation des États des Caraïbes orientales (OECO) eurent décidé de réduire le niveau du TEC appliqué.

#### *Taxe sur les transactions en devises (2210)*

Il existe peu d'éléments qui témoignent de pays imposant des taxes sur les transactions en devises à l'importation. Les données utilisées dans cette étude ne font état que d'un seul cas de taxe de ce type : en 2001, Antigua-et-Barbuda a appliqué une taxe sur les transactions en devises de 1 % sur toutes les opérations<sup>15</sup>.

#### *Droit de timbre (2220)*

La Jamaïque et quatre pays africains ont imposé des droits de timbre. Madagascar a mis en place un droit de timbre de 1 %, le Maroc une taxe de contrôle et d'estampillage sur les tapis (5 %) et le Niger un droit de timbre spécifique faisant la distinction entre les pays membres et non membres de l'UEMOA, ce droit étant toutefois modeste. Le Togo et la Jamaïque ont imposé des droits de timbre spécifiques et *ad valorem*. La Jamaïque prélève un droit de timbre supplémentaire à l'importation afin de protéger la production locale de certaines catégories de produits tels que les produits d'aluminium de première fusion (20-25 %), les légumes et haricots (35 %), les boissons alcooliques (34 %) et les produits du tabac (56 %). L'importation de sucre raffiné est assujettie à un droit de timbre additionnel lorsque le prix c.a.f. ajouté au droit de douane est inférieur à un seuil établi. Plusieurs pays ont aboli ou transformé/fusionné leurs droits de timbre en douane dans le

cadre de dispositifs de droits existants ou d'autres formes de redevances et impositions au cours des années 90. Le Belize a par exemple supprimé son droit de timbre de 14 % en 1996 et la Barbade a aboli un droit de timbre de 20 % sur les importations provenant de pays non membres du CARICOM en 1997<sup>16</sup>.

#### *Taxe de licence d'importation (2230)*

Des taxes sur les licences/permis d'importation ont été appliquées dans certains pays, indépendamment du niveau de revenu : le ratio de fréquence était généralement de 10 % à 20 %. La plupart des droits étaient spécifiques mais des taxes de licence d'importation *ad valorem* ont été appliquées au Bangladesh (2.5 % sur les importations d'une valeur supérieure à 100 000 BDT), au Sri Lanka (0.1 % sur 474 articles), au Swaziland (0.05 %) et en Ouganda (2 % sur toutes les importations). La plupart des autres pays ont mis en place des taxes modestes destinées à couvrir les frais administratifs de délivrance des licences d'importation, notamment Macao (Chine), la Suisse et le Liechtenstein dans le groupe des économies à haut revenu<sup>17</sup>.

#### *Droits de facturation consulaire (2240)*

Les droits de facturation consulaire sont rares : seuls certains pays des Caraïbes et d'Amérique centrale en ont notifié. La République dominicaine a imposé une redevance pour l'établissement de la facture consulaire autorisant la transaction et le Nicaragua a mis en place un droit *ad valorem* de 0.05 %. Le Paraguay a instauré un droit consulaire en 1972 qui était toujours appliqué 25 ans plus tard, avec un taux de 7.5 % de la valeur totale des marchandises. Des droits consulaires spéciaux, compris entre 10 USD et plus de 100 USD, étaient également appliqués sur l'enregistrement obligatoire de documents, la fourniture d'exemplaires supplémentaires et les frais d'expédition par avion vers le Paraguay<sup>18</sup>.

#### *Impôt statistique (2250)*

Les onze pays ayant imposé des impôts statistiques les ont établis sur une base *ad valorem*. Des impôts statistiques ont été imposés principalement dans des économies à faible revenu, le Bénin, le Burkina Faso, le Mali, le Niger et le Sénégal ayant instauré des redevances de 1 % sur les importations en provenance de pays non membres de la CEDEAO et de l'UEMOA. Madagascar, la Côte d'Ivoire, la Mauritanie et le Togo ont en outre appliqué des impôts statistiques compris entre 2 % et 3 %. Le Suriname a mis en place une taxe de 0.5 % sur la valeur c.a.f. de toutes les importations, à l'exception de celles des entreprises qui exploitent la bauxite, pour lesquelles l'impôt statistique est multiplié par quatre. En 1998, l'Argentine a réduit son impôt statistique appliqué aux pays non membres du Mercosur de 3 % à 0.5 %, à la suite d'une décision d'un Groupe spécial de l'OMC.

La Côte d'Ivoire et la Mauritanie ont établi leurs impôts statistiques sur une majorité de produits et le Suriname fait également des distinctions entre différentes catégories de produits.

#### *Impôt sur les transports (2260)*

L'application d'impôts sur les transports ne semble pas dépendre du niveau de revenu du pays. Les taxes d'aéroport (Chili, Sri Lanka) et les taxes portuaires (Bénin, Israël, Paraguay, Sri Lanka et États-Unis) sont pour la plupart calculées sur une base *ad valorem* et constituent les principales mesures appliquées. Les États-Unis appliquent un droit

d'utilisation portuaire *ad valorem* depuis 1986, date à laquelle la taxe d'entretien des ports de 0.125 % a été instaurée. Cette taxe s'applique aux importations, aux marchandises destinées aux zones franches, au fret intérieur qui passe par les ports des États-Unis, ainsi qu'aux passagers. Elle n'est plus perçue sur les exportations depuis 1998. En Israël, les importateurs acquittent un droit de quai/d'utilisation portuaire de 1.1 % alors qu'il est de 0.2 % pour les exportateurs.

### *Charges pour les catégories de produits sensibles (2270)*

Les impositions pour les catégories de produits sensibles sont de plusieurs types, ce qui rend cette rubrique difficile à définir. Presque la moitié des pays à revenu moyen supérieur appliquent des charges pour catégories de produits sensibles, alors qu'elles sont peu répandues dans les pays à haut revenu – où la consommation plutôt que les importations est généralement taxée – et encore moins répandues dans les pays à faible revenu et à revenu moyen inférieur. La plus grande part des impositions est de nature spécifique, bien que huit pays appliquent des droits *ad valorem*, dont trois appartiennent au groupe des pays à haut revenu.

Les taxes les plus courantes concernent l'environnement. Les boissons importées dans des contenants sont souvent imposées, notamment dans les Caraïbes (Antigua-et-Barbuda, République dominicaine, Grenade, Guyana et Saint-Kitts-et-Nevis). Il convient de noter que les sommes versées à la frontière sont souvent remboursées au retour des conteneurs vides. Certains pays ont instauré des taxes environnementales, par exemple sur l'essence, le pétrole, le fioul domestique (République dominicaine, Suisse et Liechtenstein) ou sur les véhicules neufs ou d'occasion (Grenade, Saint-Kitts-et-Nevis et Saint-Vincent-et-les-Grenadines). La Corée a imposé des taxes environnementales sur les déchets pour certains plastiques ; les producteurs nationaux devant acquitter une redevance spécifique alors que les importations sont assujetties à un droit *ad valorem* (0.7 %).

Les autres taxes couvrent des droits d'inspection vétérinaire ou des végétaux (Afrique du Sud, Cameroun, Gambie, Macao (Chine), Maurice, Maroc, Suisse et Liechtenstein). En Norvège, l'inspection des végétaux s'accompagne d'une redevance de 0.8 % de la valeur des importations soumises à inspection. La Barbade a imposé un prélèvement environnemental spécifique pour l'élimination des déchets. Le Belize a instauré une taxe environnementale de 1 % sur la plupart des produits importés et la Grenade applique un prélèvement environnemental similaire de 1 % sur une catégorie de produits<sup>19</sup>. Les taxes environnementales de la Barbade et du Belize frappent les importations mais pas les produits de même type fabriqués sur le territoire national.

### *Impositions additionnelles n.d.a. (2290)*

Les impositions additionnelles non dénommées ailleurs revêtent de multiples formes et on les retrouve dans 15 % à 24 % des pays à faible revenu, à revenu moyen inférieur et à revenu moyen supérieur étudiés. Parmi les impositions observées figurent un droit administratif (Belize, 1.5 %), un droit social dans les zones franches (Belize), des taxes spécifiques sur des catégories données de produits (Burkina Faso, par exemple sur le riz, le sucre, les véhicules et le ciment hydraulique ; le Cameroun sur certaines viandes ; Maurice sur le thé (20 %) ; le Salvador sur les sacs vides et les sacs en fibres synthétiques (80 %) ; et le Maroc sur le ciment et le bois, par exemple) ainsi qu'une taxe de dédouanement sur les marchandises exemptées de droits d'importation (Chili, 5 %). Il existe aussi diverses taxes d'importation sur les véhicules neufs et d'occasion (Costa

Rica, République dominicaine, Haïti et Pakistan), une taxe parafiscale (Maroc, 0.25 %), une redevance d'approbation (Suriname, 1.5 %) et des droits régulateurs (Pakistan<sup>20,21</sup>).

### *Redevances liées aux formalités douanières (2290/Service)*

Plusieurs redevances sont appliquées pour les formalités douanières. Ces redevances ne sont pas nécessairement utiles à l'importateur et, trois fois sur quatre, il s'agit de droits *ad valorem*. De nombreux pays n'imposent pas de redevances spéciales pour les opérations douanières mais couvrent leurs coûts au moyen d'autres mesures douanières. Les sociétés d'inspection privées auxquelles les autorités font appel pour les marchandises admises sur le territoire effectuent fréquemment des inspections avant expédition dans les pays à faible revenu et à revenu moyen inférieur.

Certains pays ont établi une redevance *ad valorem* sur les opérations douanières (1 % au Bangladesh et au Venezuela, 0.35-1.1 % en Uruguay, 2 % en République dominicaine, 4 % à Sainte-Lucie et à Saint-Vincent-et-les-Grenadines et 5 % à Antigua-et-Barbuda, à la Grenade et à Saint-Kitts-et-Nevis)<sup>22</sup>, ou des redevances spécifiques (Brésil, Mozambique et Nicaragua)<sup>23</sup>. D'autres pays ont spécifié et imposé des taxes selon le type de service fourni. Il est courant de percevoir des droits *ad valorem* pour les services d'inspection des importations ou d'inspection avant expédition des importations (Argentine et Bolivie : 1.92 %, Burkina Faso : 1 %, Ghana : 1 %, Guinée : 1.05 %, Haïti : 4 %, Malawi : 0.85 %, Maurice : redevance spécifique, Niger : 1 %, Nigeria : 1 % et Pérou : jusqu'à 1 %). On relève également des cas de frais de dossier (Gambie : 1.05 %, Mexique : 0.8 % et Philippines)<sup>24</sup>. Au Pérou, les commissions d'inspection avant expédition sont variables et négociées avec la société d'inspection. En Norvège, les importations de produits agricoles font l'objet de taxes d'inspection ou des taxes sur les denrées alimentaires (0.58 à 0.82 %).

L'Égypte a créé une taxe sur les services et l'inspection de 1 %, en plus d'une taxe additionnelle sur les services de 2 % frappant les marchandises assujetties à des droits d'importation de 5 % à 29 %, et de 3 % pour les marchandises assujetties à des droits de 30 % ou plus. Le Burundi a instauré une taxe de service de 6 % sur toutes les importations, ajoutée à des frais d'inspection avant expédition (pour les importations de plus de 5 000 USD) s'élevant à 1.5 % de la valeur des importations. La Côte d'Ivoire a mis en place un prélèvement pour services rendus de 0.6 % sur les importations expédiées par voie maritime, et les sociétés d'inspection imposent un droit additionnel de 0.75 %. La Roumanie a instauré une commission douanière de 0.5 % en 1998.

Le Maroc a imposé une redevance administrative spécifique calculée sur le tonnage des marchandises. Le Pérou a instauré des impositions *ad valorem* pour le dédouanement. L'Australie, le Costa Rica, la Thaïlande et la Turquie ont également imposé divers droits sur les services afin de couvrir leurs coûts. Des droits d'entreposage ou de stockage ont été établis dans d'autres pays, par exemple en Bolivie, au Brésil, en Haïti, au Maroc et au Nicaragua.

Des redevances informatiques ont été mises en place dans certains pays africains : le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Mauritanie et le Maroc ont imposé des redevances spécifiques pour la soumission des déclarations d'importation. Hong Kong (Chine) a également mis en place un système électronique obligatoire (EDI – échanges de données informatisées) pour les déclarations commerciales, auquel était attachée une redevance de 11 HKD en 1999. Le Kenya a appliqué un droit de déclaration d'importation de 2.75 % sur la valeur en douane de tous les produits importés.



### *Prélèvements communautaires*

Deux Secrétariats d'ACR entre pays ouest-africains ont imposé des redevances et impositions douanières discriminatoires afin de financer leurs activités. Le Secrétariat de la CEDEAO s'appuie sur le principe de l'autonomie financière, et les ressources générées par le prélèvement communautaire financent en partie les activités de la Communauté<sup>25</sup>. Un tiers du budget de l'UEMOA a été financé par le prélèvement communautaire de solidarité en 1998 (Grimm, 1999).

- Le Bénin, le Burkina Faso, la Gambie, le Ghana, la Guinée, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo, tous membres de la CEDEAO<sup>26</sup>, ont mis en place un prélèvement communautaire douanier de 0.5 % sur les importations en provenance de pays non membres de la CEDEAO.
- Le Bénin, le Burkina Faso, le Mali, le Niger et le Sénégal, membres de l'UEMOA<sup>27</sup>, ont instauré un prélèvement communautaire de solidarité de 1 % sur les importations de pays non membres de l'UEMOA. L'EPC du Togo indique que ce pays a établi un prélèvement communautaire de solidarité en faveur de l'UEMOA de 0.5 % début 1998.

En outre, le Niger a appliqué une taxe conjoncturelle à l'importation (TCI) de 10 % sur le riz entre 2000 et 2002. La TCI s'applique si la valeur en douane est inférieure au prix de déclenchement fixé par la Commission de l'UEMOA. La TCI est un mécanisme de protection nationale établie par l'UEMOA, qui est applicable aux produits de l'agriculture, de l'agro-industrie, de l'élevage et de la pêche (à l'exception du poisson et des produits à base de poisson). La TCI vise à atténuer les effets de brusques fluctuations des cours mondiaux sur la production de l'UEMOA et à contrecarrer les pratiques jugées déloyales. Elle frappe les produits importés de pays tiers de deux manières : en imposant un taux de 10 % de la valeur des importations calculée à partir du prix de déclenchement ou sous forme de péréquation<sup>28</sup>.

### *Notifications des redevances et impositions douanières au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés*

A l'automne 2002, les membres de l'OMC ont été invités à notifier les obstacles non tarifaires auxquels sont confrontés leurs exportateurs sur divers marchés. Le Groupe de négociation sur l'accès aux marchés a reçu des notifications de 30 pays (et territoires douaniers) entre mars 2003 et mars 2004. Un résumé des notifications concernant les redevances et impositions douanières sur les importations est présenté à l'annexe 4.A5<sup>29</sup>. Deux tiers des pays ayant envoyé des notifications ont évoqué des problèmes de redevances et impositions douanières (sans révéler l'identité du ou des pays en question) et presque tous les types de redevances et impositions abordés dans la section ci-dessus relative aux EPC ont été notifiés. Seule la Norvège a notifié pratiquement toutes les catégories du système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale.

Les notifications d'obstacles non tarifaires semblent confirmer certaines des tendances générales identifiées dans l'analyse des données des EPC. Les surtaxes douanières et diverses redevances relatives aux procédures douanières constituent les deux catégories les plus souvent notifiées. Six pays ont signalé des taxes portuaires, d'autres des redevances liées aux documents, et d'autres encore ont noté que certaines redevances sur les services ne reflétaient pas nécessairement le coût du service rendu. Les impositions génériques ou sur toutes les importations représentent le groupe le plus

souvent notifié et plusieurs catégories d'impositions spécifiques à des produits, y compris métaux, plastiques, produits chimiques, médicaments, automobiles, lampes fluorescentes, textiles et vêtements, montres, poisson, boissons et produits forestiers, ont été également notifiées. Il n'est fait qu'une fois mention de produits alimentaires ou agricoles. Quelques pays signalent des redevances et impositions variables sur les importations (notifications de la Malaisie et du Mexique), certaines étant « excessivement fluctuantes » selon Singapour. L'Argentine signale que l'application de droits spéciaux sur les produits sidérurgiques a entraîné une hausse du droit appliqué, qui peut aller jusqu'à 100 % dans certains cas, et les États-Unis indiquent que des services de distribution exprès sont soumis à un traitement en douane discriminatoire, sous forme de redevances et taxes inégales.

### **Analyse des données sur les redevances et impositions douanières**

Quelques catégories du système de codification de la CNUCED semblent avoir un impact négligeable au regard des informations utilisées pour ce chapitre. Un seul pays impose des taxes sur les transactions en devises (2210). Les droits de facturation consulaire (2240) sont également peu fréquents et sont absents dans une grande majorité de pays. Les systèmes d'EDI semblent de plus en plus utilisés par les douanes mais les EPC n'ont pas relevé de nombreuses redevances associées à l'utilisation de ces systèmes pour la soumission des déclarations d'importation<sup>30</sup>. La catégorie « Impositions additionnelles n.d.a. » (2290) englobe la plus grande part des redevances et impositions, et pourtant l'intitulé de cette rubrique ne révèle rien de leur nature. Il pourrait être utile de la diviser en au moins deux sous-groupes dans la mesure où elle englobe des types de redevances et impositions qui semblent plus répandues que celles qui relèvent d'autres catégories telles que 2210 et 2240. Dans la présente étude, les types de redevances et impositions les plus souvent relevés sont liés à l'inspection, au traitement et à d'autres opérations douanières. En outre, la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest appliquent des prélèvements communautaires encore différents.

#### ***Tendances dans les pays à haut et faible revenu***

Le tableau 4.3 présente les pays qui appliquent différentes redevances et impositions douanières, telles qu'elles sont identifiées dans les EPC (les définitions des catégories de redevances et d'impositions étudiées sont données au tableau 4.1). La première ligne montre que les redevances liées aux formalités douanières (2290/Service) sont les plus répandues, elles sont appliquées dans presque la moitié des pays. Ce nombre aurait très probablement été encore supérieur si les EPC notaient plus rigoureusement les nombreuses petites redevances spécifiques qui sont appliquées pour les services relatifs aux documents, à l'inspection, aux essais, etc.<sup>31</sup>. Des surtaxes douanières (2100) ont été imposées par un tiers des pays, et des charges pour catégories de produits sensibles (2270) sont notifiées par un pays sur cinq. Des taxes sur les transactions en devises (2210) et des droits de facturation consulaire (2240) ne sont au contraire présents que dans quelques cas. Moins fréquents, des droits de timbre, des taxes de licence d'importation, des impôts statistiques, des impôts sur les transports, des impositions additionnelles n.d.a. et des prélèvements communautaires ont été identifiés dans 5 à 15 pays.

**Tableau 4.3. Nombre de pays imposant diverses redevances et impositions douanières**

Groupe de pays (nombre de pays)	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 (Service)	Prél. com.
Tous les pays (90)	29	1	5	12	3	11	7	18	15	42	9
Pays à revenu élevé (16)	2	0	0	2	0	0	2	4	0	3	0
Pays à revenu moyen supérieur(19)	8	1	0	2	0	1	1	9	4	13	0
Pays à revenu moyen inférieur (26)	7	0	2	5	2	1	2	3	4	10	0
Pays à revenu faible (29)	12	0	3	3	1	9	2	2	7	16	9

Source : Examens des politiques commerciales de l'OMC, 1995 – mi-septembre 2004.

Une étude similaire portant sur 63 pays en développement et réalisée deux décennies plus tôt fait état de taxes douanières dans 63 % des pays étudiés, d'autres charges fiscales dans 17 % des pays, de taxes sur les transactions en devises dans 14 % des pays, de droits de timbre dans 13 % des pays, de droits consulaires dans 43 % des pays, de taxes de licence dans 8 % des pays, d'impôts statistiques dans 13 % des pays, d'impôts sur les transports dans 21 % des pays et d'autres taxes sur les services dans 19 % des pays (Kostecki et Tymowski, 1985). Bien que les deux ensembles de données présentent des faiblesses en termes de méthodologie, les résultats obtenus permettent de dégager certaines tendances générales :

- Le nombre de pays appliquant des surtaxes douanières est aujourd'hui nettement inférieur à ce qu'il était il y a 20 ans, puisqu'il est passé de deux tiers à un tiers.
- On observe une baisse considérable du nombre de pays qui appliquent des droits de facturation consulaire, et l'imposition de taxes sur les transactions en devises est également moins fréquente.
- Le nombre de pays appliquant diverses redevances liées aux formalités douanières semble avoir plus ou moins doublé.
- La tendance est moins claire en ce qui concerne les droits de timbre, les taxes de licence d'importation, les impôts statistiques et les impôts sur les transports. Les chiffres semblent avoir été relativement stables sur la période considérée.

Ces évolutions semblent indiquer que les pays s'acheminent lentement dans la direction établie par l'article VIII:1(b) du GATT, qui dispose que les « parties contractantes reconnaissent la nécessité de restreindre le nombre et la diversité des redevances et impositions ». Bien que les données disponibles ne permettent pas de comparer les niveaux absolus des redevances et impositions douanières, on constate néanmoins que la catégorie des surtaxes douanières, dans laquelle des droits *ad valorem* élevés étaient très répandus, est aujourd'hui en net repli. Toutefois, même si le nombre de redevances et d'impositions douanières a reculé au cours des dernières décennies, une grande variété de redevances et d'impositions est toujours appliquée et la plupart d'entre elles sont proportionnelles à la valeur des marchandises importées.

Les EPC montrent également que plusieurs pays ont réformé leurs systèmes de redevances et impositions douanières perçues à la frontière. Par exemple au Cameroun,

jusqu'en 2000, une surtaxe temporaire sur les importations pouvant aller jusqu'à 30 % pouvait être appliquée pendant une période de trois ans sur des produits qui étaient auparavant soumis à des restrictions quantitatives (applicables au ciment, à la farine et aux sacs en polypropylène, par exemple) et plusieurs redevances et impositions ont été supprimées par la Loi de finances de 2000/01. Elles comprenaient une taxe d'inspection perçue au taux de 0.95 % sur les importations dont la valeur c.a.f. dépasse 1 million de XAF (mais ne pouvant être inférieure à 110 000 XAF), une redevance informatique de 1.5 % destinée à financer les activités du service informatique national, et un prélèvement de 0.3 % sur le fret fluvial et maritime de marchandises en provenance et à destination de pays non membres de l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC).

Au Bangladesh, des droits régulateurs et des surtaxes sur les importations ont été remplacés par un droit d'accise supplémentaire, qui s'apparente largement à une taxe à la consommation sans incidence sur les échanges. En 1995, l'Uruguay a regroupé tous les droits, surtaxes, taxes sur les services et autres impositions douanières en un droit de douane global (TGA), qui est perçu sur la valeur c.a.f. des importations, à l'exception des marchandises soumises au régime des prix minimums à l'exportation. Le TGA se compose de trois éléments : la surtaxe minimale (0 à 6 %), la surtaxe additionnelle (0 à 8 %) et la taxe douanière unique à l'importation (0 à 10 %). Le Brésil a également réformé son système douanier et supprimé en 1996 des taxes de licence d'importation, une surtaxe sur les documents pour les clients non préférentiels ainsi qu'une taxe pour l'organisation et la réglementation du marché du caoutchouc.

Le tableau 4.3 montre en outre la répartition suivante :<sup>32</sup>

- *Pays à faible revenu* : 55 % des pays ont instauré diverses redevances liées aux formalités douanières, 41 % des surtaxes douanières et 31 % des impôts statistiques et des prélèvements communautaires.
- *Pays à revenu moyen inférieur* : 38 % des pays ont imposé diverses redevances liées aux formalités douanières, 27 % des surtaxes douanières et 19 % des impôts statistiques. Ce groupe affiche également la part la plus élevée de taxes de licence d'importation et droits de facturation consulaire – même si ceux-ci restent relativement peu fréquents : on les trouve dans moins d'un pays sur cinq.
- *Pays à revenu moyen supérieur* : sept pays sur dix appliquent diverses redevances liées aux formalités douanières et un peu moins de la moitié applique des surtaxes douanières et des charges sur les catégories de produits sensibles. Six catégories de redevances et impositions n'ont pas été relevées ou n'ont été relevées qu'une seule fois.
- *Pays à haut revenu* : en général, peu de redevances et impositions sont identifiées, même si l'on observe des taxes et charges pour des catégories de produits sensibles et diverses redevances liées aux formalités douanières dans quelques pays. Six catégories de redevances et impositions n'ont pas été relevées du tout.

Le passage de surtaxes douanières à des redevances liées aux formalités douanières serait intéressant si ces redevances reflétaient le coût des services fournis. Toutefois, le tableau 4.4 montre qu'une large majorité des redevances liées aux formalités douanières sont de type *ad valorem*, à l'instar de la catégorie sur les surtaxes douanières.

### *Redevances et impositions douanières ad valorem ou spécifiques*

Les redevances et impositions douanières appliquées sur les importations sont calculées, soit sur une base *ad valorem*, soit sur une base spécifique. Cette dernière est proportionnelle à la valeur en douane des importations et cette valeur est normalement calculée comme le coût, l'assurance et le fret (c.a.f., ou occasionnellement la valeur f.a.b.)<sup>33</sup>. Les redevances spécifiques sont fixes ou fondées sur le poids ou le volume. Certains pays appliquent des redevances *ad valorem* avec des limites minimales ou maximales. Le tableau 4.4 illustre la fréquence de ces deux types d'imposition. Les surtaxes douanières (2100), impôts statistiques (2250) et prélèvements communautaires sont principalement ou uniquement *ad valorem*. La plupart des groupes d'impôts sur les transports (2260), impositions additionnelles n.d.a. (2290) et redevances liées aux formalités douanières (2290/Service) sont également de type *ad valorem*. Seules les taxes de licence d'importation (2230) et les taxes et charges pour les catégories de produits sensibles (2270) sont généralement spécifiques.

Les renseignements contenus dans les EPC révèlent certains éléments dignes d'intérêt : par exemple, les pays pauvres semblent plus volontiers appliquer des droits *ad valorem* ; 54 % des redevances et impositions appliquées par des pays à haut revenu sont *ad valorem*, contre 71 % à 76 % dans les pays à revenu moyen inférieur et supérieur, et 83 % dans les pays à faible revenu<sup>34</sup>. Quelques redevances *ad valorem* sont identifiées pour des pays membres de l'OCDE ; elles sont généralement inférieures à 1 % et visent des produits particuliers tels que les produits agricoles en Norvège ou les plastiques en Corée.

**Tableau 4.4. Structure des redevances et impositions douanières sur les importations**

	2100	2210	2220	2230	2240	2250	2260	2270	2290	2900 (Service)	Prél. com.
Spécifique(S)	3	0	1	8	1	0	2	9	2	10	0
<i>Ad valorem</i> (AV)	24	1	2	3	1	11	5	4	9	25	9
<i>Ad valorem</i> et spécifique (AVS)	1	0	2	1	1	0	0	4	3	5	0
Type non spécifié (X)	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0

Source : Examens des politiques commerciales de l'OMC, 1995 – mi-septembre 2004.

De nombreuses redevances et impositions douanières *ad valorem* ne diffèrent des droits de douane que par le nom et les bases réglementaires et juridiques sur lesquelles elles sont fondées (Kostecki et Tymowski, 1985). Plusieurs pays à revenu faible et moyen ont recours à des redevances et impositions *ad valorem* élevées, qui peuvent faire obstacle aux échanges avec des pays à haut revenu et d'autres pays à revenu faible et moyen. Malgré les discussions dont font état les rapports de groupes spéciaux à propos de l'expression « coût approximatif des services rendus », le tableau des diverses redevances et impositions appliquées par les pays suggère que le lien entre les services rendus et les coûts imposés sur les produits importés mérite de plus amples éclaircissements. Le fardeau administratif des opérations douanières n'est pas nécessairement lié à la valeur des marchandises importées. Les services douaniers proposés à l'importateur d'un conteneur de téléphones mobiles ou à l'importateur d'un conteneur d'annuaires téléphoniques en sont un exemple : une redevance *ad valorem* sur ces services serait bien plus élevée pour l'importateur de mobiles même si les services rendus à la douane

peuvent être aussi longs et impliquer des formalités similaires que pour les annuaires téléphoniques. Des directives plus précises sur la façon dont les redevances et impositions douanières doivent être calculées permettraient de lever certaines des incertitudes quant à la légalité de leur application.

L'encadré 4.1 décrit les politiques menées dans 14 pays arabes, dont beaucoup ne sont pas membres de l'OMC ou inclus dans les EPC. Depuis la fin des années 90, ces pays appliquent de multiples redevances et impositions. Des mesures telles que la taxe pour la défense au Soudan et la taxe pour les rivières artificielles en Libye ne contreviennent pas aux règles de l'OMC puisque ces pays n'en sont pas membres. La Tunisie applique un droit sur les marchandises qui concurrencent les produits locaux afin de contribuer au Fonds pour le développement et la compétitivité. Zarrouk (2000) note également que les mesures paratarifaires en Égypte sont relativement peu importantes par rapport aux droits *ad valorem* imposés mais qu'elles augmentent néanmoins le taux effectif de l'ensemble des droits de 10 % en moyenne<sup>35</sup>. Il observe également que la transparence pose un véritable problème : aucune donnée détaillée sur des surtaxes spécifiques n'est disponible dans la plupart des pays étudiés.

L'absence de registre central complet et fiable des redevances et impositions douanières pose des problèmes de transparence pour les importateurs, dans la mesure où ils consacrent du temps et de l'argent à rechercher les informations pertinentes et sont malgré tout confrontés à des « surprises » à la frontière, notamment dans les pays pauvres, où les redevances et impositions peuvent être modifiées très rapidement, voire sans préavis, ce qui accroît les risques financiers et nuit aux échanges. Comme le soulignent les EPC, l'une des raisons pour lesquelles les redevances et impositions douanières sont si courantes dans les pays à revenu faible et moyen réside dans le fait que la taxation des importations constitue une source importante de recettes pour de nombreux gouvernements. Des « impositions temporaires » sont également appliquées pendant de longues périodes mais n'entraînent que peu d'actions en justice.

### ***Motivations et répercussions de l'application de redevances et d'impositions douanières***

Les pouvoirs publics mettent en œuvre des politiques commerciales pour de multiples raisons, notamment pour accroître leurs recettes, protéger certaines branches d'activité, modifier les termes des échanges, atteindre certains objectifs de politique étrangère et de sécurité, ou limiter la consommation de produits particuliers (Hoekman et Kostecki, 2001). Même si nombre des redevances et impositions présentées jusqu'à présent sont clairement appliquées pour couvrir les coûts des services rendus, certains gouvernements auraient bien du mal à expliquer que les redevances *ad valorem* permanentes et élevées qu'ils appliquent – sans limites supérieures ni mesures équivalentes pour les produits nationaux, et non liées à des problèmes de balance des paiements – ont un lien avec les services fournis et ne sont pas utilisées pour d'autres raisons, telles que l'accroissement des recettes ou la protection de certains secteurs économiques. Des surtaxes sont parfois employées pour stabiliser les prix bas de certains produits de base. Plusieurs pays imposent des taxes aux importateurs pour financer divers fonds qui sont largement, sinon totalement, étrangers aux services qui leur sont fournis.

**Encadré 4.1. Redevances et impositions douanières sur les importations dans certains pays arabes**

Les résultats d'une étude des mesures paratarifaires appliquées dans 14 pays arabes, avec ses constatations concernant les redevances et impositions douanières sur les importations sont résumés ci-dessous. L'auteur a recueilli des informations auprès du réseau d'information arabe sur le commerce, du programme arabe de financement du commerce, dans la base de données TRAINS et dans des rapports de la CNUCED, de la Banque mondiale et de l'OMC. En outre, les autorités douanières ont fait l'objet d'examen dans certains cas afin de vérifier les informations et plusieurs importateurs égyptiens ont répondu à un questionnaire sur les taxes et impositions appliquées dans le monde arabe.

**Égypte :** Les impositions sur les services appliquées aux importateurs comprennent : *i*) un impôt statistique de 1 % (sur la valeur f.a.b.) ; *ii*) une surtaxe douanière perçue au taux de 2 % ou 3 % de la valeur d'importation des marchandises soumises à des taux *ad valorem*, respectivement de 5 % à 29 % et de 30 % et plus ; *iii*) des impositions frappant les produits alimentaires pour les contrôles radioscopiques, sanitaires et contrôles des produits, pour un montant de 1 USD par tonne ; et *iv*) droits de certification et de timbre perçus progressivement en fonction de la valeur d'importation. En outre, une surtaxe spécifique (25 EGP par tonne) a été imposée sur les marchandises importées afin de contrôler les normes et la qualité des exportations.

**Émirats arabes unis :** Des surtaxes spécifiques ont été appliquées sur le tabac importé et ses dérivés.

**Irak :** Des taxes sur les importations sont mises en place pour soutenir les exportations, au taux de 0.5 % (sur valeur c.a.f.) pour les biens d'équipement, et de 0.75 % (sur valeur c.a.f.) pour les biens de consommation.

**Jordanie :** Les impositions sur les services appliquées aux importateurs comprennent : *i*) des redevances pour les heures supplémentaires des douaniers, imposées sur toutes les marchandises importées, à 0.2 % (sur la valeur c.a.f.) ; *ii*) des droits de légalisation de 2 JOD pour la certification des factures d'importation et certificats d'origine et leurs annexes sur les importations d'une valeur f.a.b. de 1 000 à 10 000 JOD, et de 20 JOD pour les importations supérieures à 10 000 JOD ; et *iii*) droits spécifiques additionnels, exprimés en valeur monétaire fixe par unité physique du produit importé.

**Liban :** Les impositions sur les services appliquées aux importateurs comprennent : *i*) des droits de douane supplémentaires perçus sur les automobiles importées, à 20 % pour la première tranche de 25 millions de LBP (valeur c.a.f.) et 35 % pour le solde de la valeur c.a.f. du véhicule importé ; *ii*) des droits spécifiques sur les boissons alcooliques et la bière ; et *iii*) droits de timbre sur toutes les importations à hauteur de 3 LBP pour chaque tranche de 1 000 LBP de la valeur c.a.f. d'importation.

**Libye :** Il n'a pas été observé d'impositions sur les services aux importateurs, ni de taxes et impositions internes contraires au principe du traitement national des importations. Toutefois, une taxe additionnelle sur les importations de 15 %, appelée 'taxe pour les rivières artificielles', a été fixée sur la valeur c.a.f. des importations. Elle est acquittée lorsque l'importateur ouvre une lettre de crédit dans sa banque locale.

**Maroc :** Une taxe parafiscale de 0.25 % (sur la valeur c.a.f.) a été perçue sur toutes les marchandises importées à l'exception des produits assujettis aux droits de douane minimums ou exonérés de ces droits. Cette taxe a été imposée pour améliorer le système de normes et d'inspection sur la qualité des produits destinés à l'exportation, l'industrie de l'artisanat marocain, le Centre marocain de promotion des exportations et le Conseil de développement industriel. Des droits d'importation spécifiques sur le bois sont appliqués au taux de 6 % (de la valeur c.a.f.).

**Soudan :** Les taxes spéciales à l'importation, qui complètent les droits de douane, comprennent une taxe pour la défense de 4 % (sur la valeur c.a.f.) sur toutes les marchandises, sauf les produits de première nécessité, et une taxe sur les bénéfices des sociétés de 5 % (valeur c.a.f. plus droit de douane et autres impositions douanières) imposée sur les marchandises importées qui concurrencent les produits locaux.

**Syrie :** Des taxes de licence d'importation ont été imposées au taux de 2 % (de la valeur c.a.f.) sur toutes les marchandises importées dans le secteur privé. Des droits de facturation consulaire ont été établis à un taux minimum de 4 % sur la première tranche de 1 000 SYP, de 3 % sur la seconde tranche de 1 000 SYP et de 0.4 % sur la valeur restante des importations. Les droits de facturation consulaire diffèrent selon les pays d'origine et les expéditions. Des taxes additionnelles à l'importation sont appliquées sur tous les produits importés. Les taux sont progressifs, de type *ad valorem* et sont compris entre 6 % et 35 %.

**Tunisie :** Les taxes sur les services imposées aux importateurs comprennent : *i*) une taxe sur les opérations douanières de 3 % du montant total des droits perçus et d'autres taxes et impositions à l'importation (ou une redevance de 5 TND par section de déclaration en douane pour les produits exonérés de droits de douane) ; et *ii*) une redevance pour les services de traitement de texte de 2 TND par page de déclaration en douane. Un droit destiné à financer le Fonds pour le développement et la compétitivité a été appliqué au taux de 1 % (de la valeur c.a.f.) sur les marchandises importées qui concurrencent les produits locaux similaires.

Aucune mesure paratarifaire n'a été identifiée pour **Bahreïn**, le **Koweït**, le **Qatar** et l'**Arabie saoudite**.

Source : Zarrowk (2000).

L'article VIII ne définit pas le sens de « service » dans la disposition selon laquelle « toutes les redevances et impositions ... perçues par les parties contractantes à l'importation ... ou à l'occasion de l'importation ... seront limitées au coût approximatif des services rendus ... ». Certaines des redevances et impositions qui sont identifiées dans ce chapitre n'apportent aucune valeur directe aux négociants. Il s'agit par exemple des prélèvements communautaires et des taxes sur les transactions en devises. Certaines mesures, telles que les impôts statistiques et les charges sur les catégories de produits sensibles, peuvent fournir un service qui pourrait être considéré comme ayant un intérêt public. En revanche, il est permis de penser que des mesures paratarifaires telles que certaines surtaxes douanières ou des prélèvements communautaires ne sont pas des services utiles pour le négociant et ne revêtent pas d'intérêt public. Une définition plus précise de ce qu'est un service au sens de l'article VIII:1(a) permettrait de dissiper certaines incertitudes quant à l'interprétation de cet article et pourrait éventuellement déboucher sur une réduction du coût des échanges.

Les redevances et impositions douanières ne s'appliquent pas uniquement aux coûts directs supportés par les importateurs, elles entraînent également tout un éventail de coûts additionnels indirects. L'application de redevances et impositions douanières peut susciter des retards et des problèmes de transparence, étant donné l'absence de registres complets et à jour. Les redevances et impositions ainsi que les réglementations qui régissent leur application évoluent généralement au fil du temps et certains pays en développement déplacent ou modifient leurs impositions pour de multiples raisons.

Le manque de transparence, les changements fréquents et les négligences dans le contrôle de la gestion des redevances aux postes de douane favorisent la corruption. Certains pays exigent des importateurs qu'ils fassent des versements anticipés sur les redevances, ce qui accroît le risque financier des échanges internationaux. En outre, les taxes nationales sont souvent calculées sur la base du prix d'importation, redevances et impositions additionnelles comprises. Le calcul d'une taxe à partir de la valeur c.a.f. augmentée des droits d'importation, surtaxes, taxes parafiscales et droit d'accise, amplifie la hausse des prix à la consommation.

### *Dispositions des ACR et discrimination*

L'annexe 4.A6 examine plusieurs ACR et leurs dispositions relatives aux redevances et impositions douanières. La plupart des ACR stipulent qu'aucune redevance ou imposition douanière nouvelle ne sera instaurée et que les redevances et impositions douanières existantes seront abolies immédiatement ou progressivement sur un certain nombre d'années. Les exceptions sont courantes, par exemple sur certaines catégories de produits qui ne sont pas incluses ou dont les redevances seront supprimées progressivement. Certains ACR contiennent une disposition permettant aux parties de renégocier leurs engagements (dans les anciennes républiques soviétiques, par exemple). D'autres ACR sont moins exigeants et précisent que les redevances et impositions existantes ne seront pas augmentées et qu'aucune redevance ou imposition nouvelle ne sera mise en place. Plusieurs accords autorisent également l'application de redevances pour couvrir les coûts des services rendus. On peut observer en général que de nombreux ACR récents définissent les « droits de douane » comme incluant les redevances et impositions douanières (non tarifaires) et donc, que les dispositions qui concernent les droits de douane touchent pareillement toutes les autres redevances et impositions.

Des mesures visant à améliorer la transparence et des dispositions interdisant la discrimination bilatérale dans l'application de redevances et impositions additionnelles



sont parfois incluses. L'ACR entre les États-Unis et le Chili et celui entre les États-Unis et Bahreïn comprennent une disposition simple mais très utile concernant la transparence : « Chaque partie communiquera, via Internet ou un réseau de télécommunications informatique comparable, une liste à jour des redevances et impositions qu'elle applique en relation avec les importations ou les exportations. »

A l'exception des ACR, les données tirées des EPC apportent peu d'éléments sur des discriminations arbitraires issues de l'application de redevances et impositions entre partenaires commerciaux. On constate des discriminations lorsque les redevances et impositions douanières sont abolies sur une base préférentielle entre parties à des ACR, une pratique qui affecte une part croissante des échanges mondiaux à mesure que les ACR se multiplient. C'est le cas par exemple de la redevance américaine pour les formalités relatives aux marchandises, qui est abolie dans des accords commerciaux bilatéraux récents ; c'est le cas également de la Grenade, qui applique une redevance sur les licences d'importation aux pays non membres du CARICOM, et du Chili, qui a aboli des redevances douanières sur les importations en provenance des pays avec lesquels le Chili a conclu des accords de libre-échange. Pour deux ACR entre pays ouest-africains – a CEDEAO et l'UEMOA – des prélèvements communautaires spécifiques sont appliqués sur les transactions commerciales impliquant des pays non membres.

En novembre 1997, le tarif extérieur commun du Mercosur a été augmenté de 3 % sur une proposition de l'Argentine, afin de remplacer un impôt statistique de 3 % qui avait été condamné par un groupe spécial de l'OMC. En janvier 1998, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont mis en place le nouveau tarif. Le taux le plus élevé devait théoriquement être supprimé en décembre 2000 mais il a été abaissé à 2.5 % en 2000 puis à 1.5 % en 2001. En novembre 2002, le Mercosur a décidé de prolonger l'application de ce droit additionnel jusqu'en décembre 2003<sup>36</sup>.

Il a en outre été observé quelques incidents ou cas d'application sélective de redevances et d'impositions. En 1999, Israël a mis en place des redevances créant des discriminations entre pays exportateurs. La surtaxe imposée par la Corée sur les importations de pétrole était destinée à générer des fonds afin d'assurer une offre suffisante et des prix stables. Le gouvernement coréen a également encouragé la diversification des sources d'approvisionnement de pétrole afin de réduire la dépendance du pays envers le pétrole du Moyen-Orient et d'accroître les importations en provenance d'autres régions, notamment l'Amérique, l'Afrique et l'Europe. Au moment de l'examen, il était prévu de diminuer les surtaxes sur les importations de pétrole non originaire du Moyen-Orient afin de compenser leurs frais de transport plus élevés. Quelques exemples non liés au pays d'origine comprennent le Suriname, qui a appliqué un impôt statistique quatre fois supérieur sur les importations des entreprises qui exploitent la bauxite, et l'Égypte, qui a instauré une imposition *ad valorem* additionnelle pour les services, ce qui a eu pour conséquence de relever le niveau de la protection tarifaire.

Les données présentées à l'annexe 4.A4 indiquent que les produits agricoles, le pétrole et les véhicules sont spécifiquement visés par diverses redevances et impositions douanières. L'une des raisons peut être que le pétrole et les véhicules concentrent une grande part des importations dans de nombreux pays pauvres. Le secteur agricole est lui aussi généralement très protégé et représente un pan de l'économie plus important dans les pays pauvres que dans les pays riches.

## Conclusions

Les redevances et impositions douanières sur les importations appliquées dans les pays membres de l'OMC doivent, conformément à l'article VIII du GATT, être limitées au coût des services rendus et ne doivent pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes de caractère fiscal à l'importation. La présente étude a montré que différents types de redevances et impositions douanières continuent de peser sur les échanges mondiaux, en particulier dans les pays à revenu faible et moyen. Des redevances et impositions relatives à l'inspection, au traitement et à d'autres opérations douanières similaires sont appliquées par la moitié des 90 pays membres de l'OMC ayant fait l'objet d'un examen, et diverses surtaxes douanières sont perçues dans un tiers d'entre eux.

Si l'on compare ces informations relativement récentes avec des données recueillies au début des années 80, on constate que le recours aux surtaxes douanières et aux droits de facturation consulaire a fortement décliné. En revanche, les pays qui imposent des taxes aux importateurs pour diverses opérations douanières sont aujourd'hui plus nombreux. Cette étude n'a pas permis de dégager de tendance claire à propos de l'application de droits de timbre, taxes de licence d'importation, impôts statistiques et impôts sur les transports. Les taxes sur les transactions en devises observées au début des années 80 semblent aujourd'hui abolies.

Les redevances *ad valorem* sont plus répandues que les redevances spécifiques : les surtaxes douanières, les impôts statistiques et les prélèvements communautaires sont principalement calculés sur une base *ad valorem*. Les impôts sur les transports et les redevances liées aux formalités douanières sont également pour la plupart de type *ad valorem*. Les taxes de licence d'importation et les charges sur les catégories de produits sensibles sont les seules catégories qui sont essentiellement de type spécifique. Les pays pauvres semblent plus volontiers recourir à des droits *ad valorem* que les pays plus riches.

De nombreux pays à revenu faible et moyen appliquent des redevances et impositions *ad valorem* élevées. L'examen indique que plusieurs pays ont recours à des redevances et impositions douanières pour des motifs autres que la prestation des services douaniers. Les ACR comprennent généralement des dispositions prévoyant la suppression des redevances et impositions douanières entre les parties à l'accord ou le gel et l'interdiction de l'application de nouvelles mesures de ce type. Il n'a pas été démontré que la multiplication des ACR encourageait une réduction massive ou la suppression des redevances et impositions, dont pourraient également bénéficier les pays non parties à des accords commerciaux régionaux.

A cela s'ajoute le problème de la transparence. Les quelques bases de données disponibles sur l'accès aux marchés ne disposent pas de données exhaustives et à jour sur les redevances et impositions douanières. Ce manque d'informations accroît le risque financier des négociants, ce qui peut nuire aux échanges, notamment pour les PME, qui n'ont ni les moyens ni les infrastructures nécessaires pour se tenir informées en permanence. L'effet sur les prix des redevances douanières est en outre amplifié dans certains pays, dans la mesure où les taxes nationales sont souvent calculées à partir de la valeur à l'importation, augmentée de toutes les redevances et impositions additionnelles.

## *Annexe 4.A1*

### **Description des taxes et impositions selon le système de codification de la CNUCED concernant les mesures de réglementation commerciale**

- I. **2100 Surtaxes douanières** : droits ajoutés aux droits de douane normaux, communément appelés *surtaxes* ou *droits additionnels*. Les surtaxes douanières sont parfois utilisées pour réduire un déficit courant, accroître les recettes publiques ou protéger l'industrie nationale.
- II. **2200 Impositions additionnelles** : impositions prélevées sur les biens importés en sus des droits de douane et des surtaxes douanières et qui n'ont pas d'équivalent interne. Diverses autres taxes telles que les prélèvements destinés à alimenter des fonds spéciaux, l'impôt communal, la taxe d'immatriculation sur les véhicules à moteur importés, la taxe de dédouanement, etc., sont classées comme impositions additionnelles n.d.a. (non dénommées ailleurs).
- III. **2300 Taxes et impositions intérieures sur les importations** : impôt général sur les ventes prélevé sur les importations équivalant aux taxes intérieures appliquées à la totalité ou à la plupart des produits. On peut distinguer trois types de taxes intérieures : premièrement, l'impôt sur les ventes, qui est une imposition *ad valorem* sur le produit brut des ventes de marchandises ; deuxièmement, l'impôt sur le chiffre d'affaires, ou taxe en cascade sur les ventes, qui est imposé à plusieurs niveaux de la production et de la distribution et qui est basé sur les recettes brutes ; et enfin la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), qui est un impôt sur le chiffre d'affaires modifié, basé sur la valeur ajoutée nette. Le droit d'accise à l'importation équivaut au droit d'accise appliqué à la production intérieure. Il s'agit d'une taxe intérieure prélevée sur certaines catégories de produits, en général de luxe ou autres que de première nécessité. Il est distinct de l'impôt général sur les ventes et vient s'y ajouter.
- IV. **2400 Évaluation en douane sur la base d'une valeur fixe** : droits de douane et autres impositions frappant certains produits importés, qui peuvent être prélevés sur la base d'une valeur fixe des marchandises. On présente souvent cette pratique comme un moyen d'éviter les fraudes et de protéger l'industrie nationale.

## Annexe 4.A2

### Correspondance entre le système de codification de la CNUCED et le GATT

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)	Code CNUCED
<p><b>Art. VIII:1(a)</b> – Toutes les redevances et impositions de quelque nature qu’elles soient, autres que les droits à l’importation et à l’exportation et les taxes qui relèvent de l’article III, perçues par les parties contractantes à l’importation ou à l’exportation ou à l’occasion de l’importation ou de l’exportation, seront limitées au coût approximatif des services rendus et ne devront pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes de caractère fiscal à l’importation ou à l’exportation.</p>	<p>Voir 2100 Voir 2200</p>
<p><b>Art. VIII:4</b> – Les dispositions du présent article s’étendront aux redevances, impositions, formalités et prescriptions imposées par les autorités gouvernementales ou administratives à l’occasion des opérations d’importation et d’exportation y compris les redevances, impositions, formalités et prescriptions relatives :</p>	
a) aux formalités consulaires, telles que factures et certificats consulaires	Voir 2240
b) aux restrictions quantitatives	
c) aux licences	Voir 2230
d) au contrôle des changes	Voir 2210
e) aux services de statistique	Voir 2250
f) aux pièces à produire, à la documentation et à la délivrance de certificats	Voir 2220
g) aux analyses et aux vérifications	Voir 2290
h) à la quarantaine, à l’inspection sanitaire et à la désinfection	Voir 2270
<p><b>Art. II:2</b> – Aucune disposition du présent article n’empêchera une partie contractante de percevoir à tout moment, à l’importation d’un produit :</p>	
a) une imposition équivalant à une taxe intérieure frappant, en conformité du paragraphe 2 de l’article III, un produit national similaire ou une marchandise qui a été incorporée dans l’article importé ; (...)	
c) des redevances ou autres droits correspondant au coût des services rendus.	
<p><b>Art. III:1</b> – Les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures, ainsi que les lois, règlements et prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l’achat, le transport, la distribution ou l’utilisation de produits sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l’utilisation en quantités ou en proportions déterminées de certains produits ne devront pas être appliqués aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale.</p>	Voir 2300
<p><b>Art. III:2</b> – Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas frappés, directement ou indirectement, de taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu’elles soient, supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires. En outre, aucune partie contractante n’appliquera, d’autre façon, de taxes ou autres impositions intérieures aux produits importés ou nationaux d’une manière contraire aux principes énoncés au paragraphe premier.</p>	

## Annexe 4.A2

### Correspondance entre le système de codification de la CNUCED et le GATT (suite)

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)	Code CNUCED
<p><b>Art. VII:2</b> – (a) La valeur en douane des marchandises importées devrait être fondée sur la valeur réelle de la marchandise importée à laquelle s’applique le droit ou d’une marchandise similaire et ne devrait pas être fondée sur la valeur de produits d’origine nationale ou sur des valeurs arbitraires ou fictives.</p> <p>(b) La valeur réelle devrait être le prix auquel, en des temps et lieu déterminés par la législation du pays d’importation, les marchandises importées ou des marchandises similaires sont vendues ou offertes à la vente à l’occasion d’opérations commerciales normales effectuées dans des conditions de pleine concurrence. Dans la mesure où le prix de ces marchandises ou des marchandises similaires dépend de la quantité sur laquelle porte une transaction déterminée, le prix à prendre en considération devrait se rapporter, suivant le choix opéré une fois pour toutes par le pays importateur, soit i) à des quantités comparables, soit ii) à des quantités fixées d’une manière au moins aussi favorable pour l’importateur que si l’on prenait le volume le plus considérable de ces marchandises qui a effectivement donné lieu à des transactions commerciales entre le pays d’exportation et le pays d’importation.</p> <p>(c) Dans le cas où il serait impossible de déterminer la valeur réelle en se conformant aux termes de l’alinéa b) du présent paragraphe, la valeur en douane devrait être fondée sur l’équivalence vérifiable la plus proche possible de cette valeur.</p>	Voir 2400

## Annexe 4.A3

## Autres droits et impositions consolidés pour tous les produits

Marchés d'importation	Autres droits et impositions		Marchés d'importation	Autres droits et impositions	
	Moyenne simple	Maximum		Moyenne simple	Maximum
Angola	0.1	0.1	Maldives	0.0	
Argentine	3.0	3.0	Mali	19.0	
Bahreïn	0.0	2.0	Malte	0.4	
Bangladesh	2.2	2.5	Maroc	15.0	
Barbade	98.3	246.0	Maurice	13.7	
Belize	14.2	106.0	Mauritanie	5.4	
Bénin	6.8	19.0	Mozambique	100.0	
Burkina Faso	17.8	50.0	Niger	37.1	
Burundi	18.8	30.0	Nigeria	80.0	
Chypre	0.2	6.0	Ouganda	3.5	
Costa Rica	1.0	1.0	Qatar	3.0	
Côte d'Ivoire	4.7	70.0	Rép. centrafricaine	15.3	
Djibouti	99.6	100.0	Rép. dominicaine	0.7	
Gabon	18.2	48.0	Roumanie	0.5	
Gambie	10.0	10.0	Sénégal	7.2	
Ghana	0.2	15.0	Sierra Leone	43.1	
Guinée	8.8	93.0	Sri Lanka	0.9	
Guinée-Bissau	46.8	80.0	St. Christophe-et-Niévès	17.8	
Guyane	31.4	85.0	Suriname	27.0	
Haïti	12.6	21.0	Tanzanie	0.3	
Indonésie	0.1	25.0	Thaïlande	0.0	
Jamaïque	14.1	200.0	Trinité-et-Tobago	14.2	
Koweït	15.0	15.0	Tunisie	0.7	
Madagascar	190.2	250.0	Uruguay	3.0	
Malawi	11.8	20.0	Zimbabwe	9.4	

Les pays dont la moyenne simple et le maximum sont égaux à 0.0 sont les suivants : pays membres de l'OCDE, Albanie, Antigua-et-Barbuda, Bolivie, Brésil, Darussalam, Bulgarie, Cameroun, Tchad, Chili, China, Colombie, Congo, Croatie, Cuba, Dominique, Équateur, Égypte, Salvador, Estonie, Fidji, Grenade, Guatemala, Honduras, Hong Kong (Chine), Inde, Israël, Jordanie, Kenya, Rép. Kirghize, Lettonie, Lesotho, Lituanie, Macao (Chine), Malaisie, Moldova, Mongolie, Myanmar, Namibie, Nicaragua, Oman, Pakistan, Panama, Papouasie Nouvelle Guinée, Paraguay, Pérou, Philippines, Singapour, Slovénie, Îles Salomon, Afrique du Sud, St-Vincent-et-les-Grenadines, Swaziland, Taipei chinois, Togo, Émirats arabes unis, Venezuela et Zambie.

Source : OMC, World Trade Report 2003.

## *Annexe 4.A4*

### **Redevances et impositions douanières dans les examens des politiques commerciales de l'OMC<sup>37</sup>**

#### **2100 : Surtaxes douanières**

**Argentine [99]**<sup>38</sup> : En 1997, des taux minimums ont été fixés pour les véhicules de catégorie A, compris entre 8 % et 16 % selon la cylindrée du moteur.

**Bangladesh [00]** : En 1997, une surtaxe pour le développement des infrastructures de 2.5 % a été introduite à titre temporaire. Elle s'applique à 98.4 % de l'ensemble des lignes tarifaires et a en fait compensé la baisse globale du tarif NPF.

**Bénin [04]** : Un prélèvement du Conseil national des chargeurs du Bénin (400 XOF/t à l'importation) est calculé sur la quantité.

**Brésil [00]** : Une taxe pour la rénovation de la marine marchande est perçue sur les importations de marchandises transportées par mer, à hauteur de 25 % des taxes de fret. Cette taxe est utilisée pour la modernisation et l'amélioration de la flotte marchande brésilienne. Il existe également une surtaxe pour l'indemnité de licenciement versée aux dockers qui varie selon le type de marchandises. Cette surtaxe vise à indemniser les travailleurs dont l'enregistrement a été annulé.

**Burundi [03]** : Une surcharge de 20 % frappe les importations de certains produits textiles afin d'assurer une protection supplémentaire au Complexe textile de Bujumbura.

**Chili [03]** : Dans le cas des marchandises d'occasion, le droit d'importation normal est majoré de 50 %.

**Corée [04]** : Une surtaxe est prélevée sur les importations de pétrole (Loi de 1977 sur l'industrie pétrolière) afin d'obtenir des fonds pour assurer un approvisionnement adéquat et la stabilité des prix. Cette surtaxe, fixée actuellement à 14 KRW le litre, est payée par les raffineurs et les importateurs.

**Costa Rica [01]** : Une taxe de 1 % est imposée sur la valeur en douane des importations.

**Dominique [01]** : Une surtaxe à l'importation de 15 % s'applique aux pommes, raisins frais et poires, ainsi qu'aux motocycles, et une surtaxe de 2 500 XCD est perçue à l'importation de véhicules automobiles restaurés de plus de cinq ans.

**Égypte [99]** : Une redevance de 2 % est perçue sur les produits assujettis à des droits de douane compris entre 5 % et 29 % (elle est de 3 % pour les produits assujettis à des droits supérieurs ou égaux à 30 %).

**Gabon [01]** : Depuis 1994, le Gabon se prévaut d'une disposition donnant la possibilité aux pays membres de l'UDEAC d'imposer une surtaxe temporaire sur certains produits. Deux catégories de marchandises étaient concernées par la surtaxe : *i*) celles soumises à des restrictions quantitatives dans les États membres en 1994, à éliminer au plus tard en 1996 ; et *ii*) celles figurant sur une liste, à éliminer au plus tard en juin 2000. En 2001, le Gabon n'avait pas encore éliminé définitivement la surtaxe temporaire en raison de l'opposition des producteurs locaux de produits identiques ou directement concurrentiels. Le niveau de la surtaxe temporaire est établie à 20%, et frappe 25 lignes du tarif gabonais, notamment les graisses et huiles végétales.

**Ghana [01]** : L'introduction temporaire d'une taxe spéciale à l'importation de 20 % en 2000, qui vise essentiellement les biens de consommations (7 % des lignes tarifaires) a en fait ajouté un cinquième taux de droit de 40 % et fait remonter le taux NPF moyen appliqué à presque 15 %.

**Guinée [99]** : Une taxe de 0.25% (valeur c.a.f.) est prélevé au profit de la Chambre de commerce. Une surtaxe de consommation est perçue sur les « produits de luxe » depuis 1986 ; sur les importations, la surtaxe est *ad valorem* et comporte huit taux compris entre 5 % et 70 %. La surtaxe frappe aussi les produits fabriqués localement mais le mode de taxation des produits locaux est différent de celui des importations de produits identiques : par ex., la bière produite localement est frappée d'une taxe spécifique de 20 GNF par bouteille de 50 cl ou moins, alors que les bières importées sont taxées au titre de cette surtaxe au taux de 70%. Les importations sont plus fortement taxées que les biens localement produits.

**Haïti [03]** : Une taxe de 2 %, calculée sur la somme des droits et taxes perçus à l'importation, est prélevée au titre de la Contribution au fonds de gestion et de développement des collectivités territoriales.

**Îles Salomon [98]** : En 1998, le gouvernement a instauré une surtaxe temporaire de 10 % sur tous les taux de droits à des fins fiscales.

**Israël [99]** : Des prélèvements de sauvegarde, comme on les appelle, sont perçus sur un certain nombre d'importations, bien qu'Israël ne maintienne aucune législation en matière de sauvegarde au sens de l'article XIX du GATT de 1994 et de l'Accord sur les sauvegardes. Le prélèvement de sauvegarde vise en partie à rendre le régime tarifaire plus souple. En 1994, pour des raisons de politique agricole, Israël a appliqué des prélèvements de sauvegarde sur un grand nombre de produits agricoles. En 1999, 81 lignes tarifaires au niveau des positions à huit chiffres du SH, soit 0.8 % de l'ensemble des lignes tarifaires, étaient assujetties à une telle surtaxe, comparativement à 268 positions tarifaires, ou quelque 2.7 % de l'ensemble des lignes tarifaires, en 1992. Le taux varie selon l'origine des marchandises : le prélèvement de sauvegarde est généralement plus faible dans le cas des importations en provenance des États-Unis que dans celui des importations d'autres sources.

**Kenya [00]** : Un droit de 1 % est perçu sur la valeur c.a.f. des produits agricoles importés pour soutenir les activités du Service des inspections phytosanitaires du Kenya. En plus des droits de douane, des droits « suspendus » (droits d'appoint) allant jusqu'à 70 % dans le cas du maïs, du riz, du blé, du sucre et du lait sont imposés sur quelque 17 % des lignes tarifaires, particulièrement dans l'agriculture et l'industrie manufacturière.

**Mozambique [01]** : Le Mozambique prélève une surtaxe variable sur le sucre (25 % en moyenne) et une surtaxe fixe sur le ciment et l'acier (12.5 %) depuis 1997. La surtaxe à l'importation de sucre varie selon le cours mondial, les investisseurs menant des négociations avec le gouvernement concernant la politique des prix pour assurer la rentabilité de leurs activités.

**Nigeria [98]** : Une surtaxe de 7 % du droit de douane exigible est prélevée. Cette surtaxe comprend une taxe pour l'aménagement des ports (5 %), une surtaxe pour le financement du Conseil de recherche-développement des matières premières (1 %), et une surtaxe pour le financement du Conseil des chargeurs (1 %). Il existe une taxe destinée à financer le Conseil national de l'automobile, qui représente 2 % de la valeur c.a.f. des véhicules automobiles et de leurs pièces détachées importés. En outre, la position du Nigeria, point de transbordement pour les pays voisins, semble également avoir été affaiblie en raison des frais portuaires élevés et de la fraude douanière, qui auraient détourné le trafic. En 1998, les redevances et impositions multiples perçues de manière illicite à divers stades du déchargement de la cargaison aboutissaient à des frais de transport maritime et des frais portuaires représentant environ 45 % du coût total du dédouanement.

**Pérou [00]** : En 1997, une surtaxe tarifaire de 5 % sur 331 produits agricoles a été instaurée. Des modifications apportées plus tard dans l'année ont porté à 350 le nombre de lignes tarifaires assujetties à la surtaxe. En 1999, ont été ajoutées deux lignes, ce qui a porté la surtaxe à 10 % pour les produits carnés. La surtaxe tarifaire s'applique à la valeur c.a.f. des importations hors taxe. Son produit est versé au Fonds de développement agricole. Des surtaxes tarifaires s'appliquent aussi aux importations effectuées dans le cadre des accords préférentiels ; dans ce cas, la marge de préférence est appliquée à la somme du taux de base et du taux de surtaxe.

**Roumanie [99]** : En 1998, la Roumanie a institué, en vertu de l'Ordonnance OU22/1998, une surtaxe de 6 % frappant les importations jusqu'à la fin de l'an 2000. La surtaxe a été ramenée à 4 % en 1999.

**Sénégal [03]** : Des surtaxes temporaires de 10 % à 20 % sont prélevées sur plusieurs produits agricoles. Aucun calendrier de suppression n'a encore été établi pour ces surtaxes. En outre, un prélèvement de 0.2 % est imposé au profit du Conseil sénégalais des Chargeurs, ainsi qu'une taxe spéciale à l'importation sur certains produits agricoles provenant de pays non membres de l'UEMOA. Il existe également un



prélèvement fonds pastoral, qui est perçu sur certains produits importés, sans contrepartie au niveau national. Une taxe de 1 % est perçue sur les tissus importés, sans contrepartie au niveau national.

**Sri Lanka [04]** : La plupart des produits importés, à l'exception des produits de première nécessité, sont assujettis à une surtaxe de 20 % (sur la valeur c.a.f. et le droit d'importation) en vigueur en 2003. Le taux de cette surtaxe était de 40 % en 2002. Les autorités avaient l'intention de la supprimer à la fin de 2003, mais elles l'ont maintenue. En outre, le tabac et les produits du tabac importés sont assujettis à une taxe parafiscale. Une taxe parafiscale de 1 % est perçue sur les matières plastiques importées. Les produits d'importation assujettis à un droit de douane supérieur à 45 % sont en outre assujettis à une taxe parafiscale de 10 %. Cette taxe alimente l'Office de développement des exportations.

**Thaïlande [03]** : La Thaïlande continue d'appliquer des surtaxes à l'importation de certains produits, par exemple à l'importation hors contingent de maïs et de certaines farines de poisson.

**Togo [99]** : Le droit d'entrée NPF comprend une taxe de protection et d'entretien des infrastructures.

**Trinité-et-Tobago [98]** : Les surtaxes à l'importation temporaires, qui ont remplacé les restrictions quantitatives en 1990, sont encore appliquées à un certain nombre de produits tels que la volaille, le sucre et divers légumes et fruits. Elles devaient être éliminées en 1999 pour certains produits mais rester en vigueur pour d'autres. Ainsi, une surtaxe de 100 % sur différents morceaux de volailles (ex 0207 du SH) sera ramenée à 86 % d'ici 2004, tandis qu'une surtaxe de 60 % à l'importation de sucre (cette surtaxe étant de 75 % pour le sucre glace) ne sera pas modifiée.

**Turquie [03]** : La taxe alimentant le Fonds pour la construction d'immeubles d'habitation (MHF) s'applique aux poissons et produits de la pêche (3 % des lignes tarifaires, soit 555 positions à 12 chiffres du SH, contre 514 en 1998) pour financer les programmes de logements publics à bon marché réservés aux familles pauvres ou à revenu moyen.

**Uruguay [98]** : Le droit de douane global (TGA), qui est perçu sur la valeur c.a.f. des produits importés, se compose de trois éléments : la surtaxe minimale (jusqu'à 6 %), la surtaxe additionnelle (jusqu'à 8 %) et la taxe douanière unique à l'importation (jusqu'à 10 %). Une taxe de 0.25 % est imposée sur la valeur c.a.f. des produits importés acheminés par mer pour financer les indemnités de départ du personnel de l'Administration nationale des ports.

**Venezuela [02]** : En 2001, une surtaxe tarifaire de 1 % sur la valeur f.a.b. des importations a été créée pour une période de cinq ans. En 2002, cette surtaxe n'était pas encore en vigueur compte tenu de l'absence d'un règlement d'application.

## 2210 : Taxes sur les transactions en devises

**Antigua-et-Barbuda [01]** : Une taxe sur les opérations de change de 1 % est perçue sur toutes les opérations en devises.

## 2220 : Droit de timbre

**Jamaïque [98]** : Les droits de timbre sont perçus sur la valeur c.a.f. des importations au taux de 5 JMD pour les importations ayant une valeur c.a.f. inférieure à 5 500 JMD, et de 100 JMD pour les autres. Les droits de timbre additionnels sur les déclarations en douane sont perçus sur la valeur des importations dédouanées. Le but est de protéger la production locale de certaines catégories de produits. Le droit de timbre (à l'exclusion du droit de douane) sur les produits primaires en aluminium est compris entre 20 % et 25 %. Certains produits agricoles (légumes, haricots) sont frappés d'un droit de timbre additionnel de 35 %. Pour les produits agricoles, la fourchette est comprise entre 65 % et 90 %. Un droit de timbre additionnel non spécifique est perçu sur les importations de sucre raffiné lorsque le prix c.a.f. plus le droit de douane est inférieur à un niveau de référence (actuellement 0.22 USD par livre), afin de combler cette différence. Le droit de timbre additionnel sur les boissons alcooliques est de 34 %, tandis que les produits du tabac sont assujettis à un taux de 56 %.

**Madagascar [00]** : Droit de timbre douanier de 1 %.

**Maroc [03]** : Taxe de contrôle et d'estampillage sur les tapis (5 %).

**Niger [03]** : Des droits de timbre de 9000 XOF sont prélevés sur les importations dans la zone UEMOA. Les droits de timbre sur les importations hors UEMOA s'élèvent à 12 000 XOF.

**Togo [99]** : Le timbre douanier sur les taxes liquidées est prélevé au taux de 4% lorsque le produit entre en exonération du droit fiscal d'entrée. Les coûts des différentes formalités sont : un timbre de 500 XOF, et une redevance de 15 000 XOF pour les nationaux et les ressortissants de la CEDEAO, 20 000 XOF pour les autres.

### 2230 : Taxe de licence d'importation

**Afrique du Sud**: Une redevance de 60 ZAR (par permis d'importation) a été approuvée par la Direction des services vétérinaires.

**Bangladesh [00]** : Une redevance sur les autorisations de lettres de crédit ou permis d'importation égale à 2.5 % de la valeur est également perçue sur toutes les importations d'un montant supérieur à 100 000 BDT, sauf si l'arrêté définissant la politique d'importation en prévoit l'exemption. Tous les consommateurs industriels et les importateurs commerciaux doivent se faire enregistrer auprès de la Direction générale des importations et des exportations. Les droits d'enregistrement et de renouvellement annuel de l'enregistrement sont fonction de la valeur annuelle des importations: 500 BDT pour des importations annuelles d'une valeur inférieure ou égale à 500 000 BDT ; 1 500 BDT pour une valeur annuelle inférieure ou égale à 1.5 millions de BDT ; 3 000 BDT pour une valeur inférieure ou égale à 5 millions de BDT ; et 5 000 BDT au-delà de 5 millions de BDT.

**Bulgarie [03]** : Une redevance est perçue pour couvrir les frais de dossier ; elle n'est pas liée à la valeur des produits importés ou exportés.

**Gambie [04]** : Un droit de 50 GMD est perçu pour la délivrance d'un permis d'importation de produits agricoles.

**Grenade [01]** : Certains produits originaires de pays extérieurs à la CARICOM, sont soumis à l'octroi automatique ou non automatique de licences. La licence d'importation est passible d'une redevance de 5 XCD.

**Jamaïque [98]** : Les licences d'importation de véhicules automobiles sont délivrées tous les trois ans dans le cas d'un importateur individuel, moyennant un droit maximum de 776.32 JMD.

**Macao, Chine [01]** : Les importateurs de produits pharmaceutiques et de médicaments doivent obtenir une licence des Services de la santé. L'importateur ou l'entreprise doit acquitter des droits de 3 000 MOP pour se faire délivrer la licence ; les frais de renouvellement annuel de la licence sont de 400 MOP.

**Maurice [01]** : Les licences d'importation s'élèvent à 50 MUR par licence.

**Ouganda [01]** : Une commission pour licence d'importation de 2 % est perçue sur toutes les importations.

**Sri Lanka [04]** : En 2003, des licences d'importation étaient exigées pour 474 positions à huit chiffres. Les licences sont délivrées moyennant un droit égal à 0.1 % de la valeur c.a.f. et elles sont valables six mois. Ces licences sont un instrument employé de temps à autre pour gérer l'offre et les prix sur le marché national ; elles sont fréquemment supprimées ou rétablies, en particulier pour les produits agricoles.

**Suisse et Liechtenstein [00]** : Les demandes de licence doivent être présentées de trois à cinq jours avant la date d'importation. Des droits doivent être versés pour l'administration de données sur les contingents tarifaires (8 CHF par envoi) et pour l'attribution de parts de contingents tarifaires (30 CHF par attribution). Les attributions spéciales (sur demande spéciale) sont assujetties à un droit de 80 CHF par attribution. Selon les autorités, ces droits couvrent le coût des services administratifs en jeu.

**Swaziland [03]** : Des frais de dossier sont imposés sur les marchandises soumises à une licence d'importation, à hauteur de 1.00 SZL par 2 000 SZL (0.05 %).

### 2240 : Droit de facturation consulaire

**Nicaragua [99]** : Depuis 1980, les droits consulaires, fixés pour la dernière fois en 1995 à des montants spécifiques (20 à 50 USD) variant en fonction de la valeur des importations et représentant au moins

0.05 % de celle-ci, touchent les expéditions d'une valeur c.a.f. supérieure à 50 USD ; un droit maximal de 50 USD par expédition (d'une valeur c.a.f. de 10 000 à 100 000 USD) s'ajoute pour chaque tranche additionnelle de 100 000 USD.

**Paraguay [97]** : Depuis 1972, un droit consulaire, qui s'élève actuellement à 7.5 % de la valeur totale des marchandises (déclarée sur la facture), est perçu sur tous les produits importés (à quelques exceptions près). Des redevances consulaires spéciales sont prélevées pour l'enregistrement obligatoire des documents, la fourniture d'exemplaires supplémentaires et les frais d'expédition par avion des documents vers le Paraguay ; il s'agit de redevances forfaitaires qui vont de 10 USD (pour les exemplaires) à plus de 100 USD (pour l'enregistrement). En 1994 et 1995, les autorités ont perçu 8 millions de USD par an au titre de ces impositions.

**République dominicaine [02]** : La redevance pour l'établissement de la facture consulaire autorisant la transaction est de 34 USD pour les valeurs transactionnelles inférieures à 1 000 USD, et de 82 USD pour les valeurs transactionnelles supérieures à 1 000 USD.

### 2250 : Impôt statistique

**Argentine [99]** : En 1998, la taxe de statistique a été ramenée de 3 à 0.5 %, alors que la plupart des droits d'importation étaient majorés de 3 points de pourcentage. Le taux de la taxe, qui est perçue sur la valeur c.a.f. de toutes les importations originaires de pays autres que ceux du Mercosur et de ses membres associés a été fréquemment ajusté en fonction de l'évolution de la situation budgétaire. En juillet 1998, l'Argentine a proposé de modifier la taxe de statistique à compter de janvier 1999 ; un plafond de 500 USD devait alors s'appliquer à chaque opération d'importation.

**Bénin [04], Burkina Faso [04], Mali [04], Niger [03] et Sénégal [03]** : Un impôt statistique *ad valorem* de 1 % est prélevé uniquement sur les importations des pays non membres de l'UEMOA et de la CEDEAO.

**Côte d'Ivoire [95]** : La taxe statistique est prélevée au taux de 2.5 % sur la plupart des produits.

**Madagascar [00]** : Taxe de statistique sur les importations de 2 %.

**Mauritanie [02]** : Une taxe statistique uniforme de 3 % est perçue sur la plupart des lignes tarifaires.

**Suriname [04]** : Une redevance statistique de 0.5 % est prélevée sur tous les produits importés, sauf ceux importés par les entreprises qui exploitent la bauxite, pour lesquels son taux est de 2 %.

**Togo [99]** : Une taxe statistique de 3 % est imposée sur toutes les importations (valeur c.a.f.).

### 2260 : Impôt sur les transports

**Bénin [04]** : Les charges portuaires tels que l'aconage et la manutention (1 000 XOF/t), la redevance du port (1 300 XOF/t) et le droit de plombage (25 XOF/ par plomb) sont calculés sur la quantité.

**Chili [03]** : Une taxe d'aéroport additionnelle, de 2 % du droit appliqué, frappe tous les produits d'importation transportés par voie aérienne (elle est donc actuellement de 0.12 %). Toutefois, les produits originaires du Canada, du Costa Rica, du Salvador et du Mexique en sont exemptés en vertu des accords de libre-échange conclus par ces pays avec le Chili.

**États-Unis [04]** : Les États-Unis perçoivent une redevance portuaire *ad valorem*. La taxe d'entretien des ports (HMT), instaurée en 1986, est un droit *ad valorem* de 0.125 % perçue par le CBP (*Customs and Border Protection*, anciennement Service des douanes des États-Unis) pour l'utilisation des ports. Selon les autorités, elle est perçue sur la valeur des importations, des marchandises destinées aux zones franches et du fret intérieur qui passe par les ports des États-Unis et sur les passagers. Elle n'est plus perçue sur les exportations depuis 1998, la Cour suprême ayant considéré que la portion de cette taxe prélevée sur les marchandises exportées était contraire à la clause de la Constitution relative aux exportations, qui interdit les taxes à l'exportation, mais pas les redevances d'utilisation.

**Israël [99]** : Le droit de quai constitue une autre imposition à la frontière. Jusqu'en 1995, les autorités portuaires israéliennes percevaient pour leur propre compte auprès des importateurs des frais représentant 1.5 % du coût c.a.f. des produits importés en Israël, alors que les exportateurs qui recouraient aux mêmes services n'étaient soumis à aucune imposition. Cela signifiait que les importateurs finançaient l'utilisation de ces services par les exportateurs. Depuis, les « règles du jeu » sont les mêmes, le droit de quai acquitté

par les importateurs ayant été ramené à 1.1 % tandis que les exportateurs doivent acquitter une redevance représentant 0.2 % de la valeur c.a.f. des conteneurs.

**Paraguay [97]** : Les redevances portuaires et autres impositions perçues pour services rendus sont différentes pour les importations et les exportations pour ce qui est des droits de manutention. Les exportations stockées dans les entrepôts appartenant à l'ANNP bénéficient de taux *ad valorem* de 50 % inférieurs à ceux qui sont appliqués aux importations ; en 1992, les taux généraux (applicables aux importations) variaient de 0.75 à 3 %.

**Sri Lanka [04]** : Les produits importés sont assujettis au prélèvement pour l'aménagement des ports et aéroports (PAL), au taux de 1 %.

**Togo [99]** : La taxe de protection et d'entretien des infrastructures prélevée sur toutes les impositions était de 2 000 XOF/tonne.

### 2270 : Impositions sur les catégories de produits sensibles

**Afrique du Sud [03]** : Les produits alimentaires font l'objet d'analyses de routine dans des laboratoires spécialisés d'Afrique du Sud, afin d'en déterminer la composition, la contamination microbiologique et les niveaux résiduels de pesticides. Les frais d'inspection vont de 35 ZAR pour 30 minutes à 104 ZAR par heure ou portion d'heure ; et les frais d'essais s'élèvent entre 12 et 122 ZAR par essai ou par échantillon.

**Antigua-et-Barbuda [01]** : Les boissons importées dans des récipients en verre ou en plastique sont passibles d'une écotaxe remboursable à raison de 0.25 XCD par récipient.

**Barbade [02]** : Un prélèvement environnemental, qui sert à financer le coût de l'élimination de certaines marchandises hors d'usage, s'applique à certains produits importés de toutes provenances, mais pas aux produits d'origine nationale. Le prélèvement est perçu sur la base de la valeur c.a.f. des marchandises, de la même façon qu'un droit de douane ; son taux est compris entre 1.00 BBD par unité et 150 BBD par unité.

**Belize [04]** : La taxe environnementale est d'application pour pratiquement tous les produits importés, à raison de 1 %. Les produits nationaux n'y sont pas assujettis.

**Cameroun [01]** : Les animaux sur pied, les produits frais et les produits salés, séchés, fumés, en conserve et semi-conserves sont soumis à un droit *ad valorem* ou à une taxe d'inspection vétérinaire spécifique.

**Corée [04]** : La Corée impose des taxes environnementales sur les importations de certains produits, matériaux et conteneurs qui contiennent des substances nocives et qui sont difficiles à recycler. Elles s'appliquent de la même manière aux produits d'origine nationale. La taxe sur les matières plastiques est fixée à 3.8 KRW ou 7.6 KRW/kg de matière plastique ou de résine synthétique utilisée dans les produits d'origine nationale, et à 0.7 % du prix des produits importés.

**Dominique [01]** : la Dominique perçoit une taxe environnementale sur certaines marchandises importées. Elle perçoit une redevance de 0.25 XCD sur les récipients de boissons non alcooliques et alcooliques, une redevance de 0.12 XCD le gallon sur l'essence et une redevance de 5 % sur certains appareils ménagers, radiateurs électriques et récepteurs de télévision.

**Gambie [04]** : Le ministère de l'Agriculture réalise des tests sur échantillonnage pour vérifier que les produits ne sont pas infestés, avant de délivrer un certificat phytosanitaire, dans le cas des exportations, ou, s'agissant d'importations, une attestation de décharge. Les frais d'inspection dépendent du type de produit et de la quantité importée, ainsi que du type d'analyse à effectuer ; les frais varient entre 10 GMD et 500 GMD par chargement. La fumigation de chargements infestés est facturée à 100 GMD la tonne. Une taxe environnementale de 1 000 GMD est perçue sur les véhicules d'occasion.

**Grenade [01]** : Une taxe de protection de l'environnement est appliquée à chaque contenant pour l'eau et toutes les sortes de boissons importées en bouteilles de verre et de matières plastiques et autres contenants. Cette taxe est en partie remboursable et s'élève à 0.50 XCD par contenant de verre ou de matières plastiques et à 0.25 XCD dans le cas des autres contenants. Il est perçu une taxe de protection de l'environnement de 1 % de la valeur c.a.f. d'une catégorie de marchandises. Une retenue au titre de la protection de l'environnement est également pratiquée sur les véhicules d'importation ; les véhicules neufs supportent une retenue équivalant à 2 % de leur valeur c.a.f. ; la même retenue s'applique à l'importation des véhicules d'occasion de moins de cinq ans, à l'exception des camions. Une retenue de 30 % de leur valeur c.a.f. est appliquée à l'importation des véhicules d'occasion de plus de cinq ans. Dans le cas des

importations de camions d'occasion de plus de cinq ans, la retenue est de 5 % de la valeur c.a.f. des camions de une tonne à dix tonnes, 10 % pour les camions de onze à 20 tonnes, et 20 % pour les camions de 21 tonnes et plus.

**Guyana [03]** : Le Guyana effectue un prélèvement de 10 GYD sur chaque unité de contenants de boissons alcooliques ou non alcooliques importés non repris, en métal, plastique, verre, ou carton.

**Macao, Chine [01]** : Les importations des espèces énumérées aux annexes I, II et III de la CITES sont soumises à un droit correspondant à 0.5 % de leur valeur c.a.f. en patacas, indépendamment de leur origine. Les animaux vivants et les produits alimentaires d'origine animale, les glaces de consommation, les aliments pour animaux, les fruits, les blancs de champignons, les végétaux et les légumes font l'objet d'une inspection sanitaire ou phytosanitaire à leur arrivée à Macao, Chine, moyennant le paiement d'un droit. Le paiement d'un droit est exigé pour les inspections sanitaires et phytosanitaires et son montant varie selon le produit et la municipalité.

**Maurice [01]** : Une licence préalablement délivrée par le ministère chargé de l'agriculture est exigée pour l'importation ou l'exportation des végétaux et de leurs sous-produits, des animaux et des produits animaux. Les droits d'inspection sont de type spécifique.

**Maroc [03]** : Taxe d'inspection sanitaire vétérinaire (0.02 à 20 MAD par unité) ou des végétaux (0.001 à 0,3 MAD par kg).

**Norvège [00]** : Les expéditions de plantes, y compris les fruits et les légumes, doivent être accompagnées de certificats phytosanitaires délivrés par les services d'inspection des végétaux du pays exportateur conformément aux normes de la FAO, précisant s'il a été procédé à des opérations de désinfection dans le pays exportateur. L'inspection des végétaux s'accompagne d'une redevance de 0.8 % de la valeur des importations soumises à inspection.

**Saint-Christophe-et-Nièves [01]** : Saint-Christophe-et-Nièves perçoit une caution de 0,30 XCD par conteneur sur les bières, stout, bières de malt, ales et boissons gazéifiées non consignées. Il existe une écotaxe sur les importations de voitures d'occasion : 2 500 XCD pour les voitures importées moins de deux ans après la date de leur construction, 3 500 XCD pour les voitures importées entre deux et quatre ans après la date de leur construction et 5 000 XCD pour celles importées quatre ans ou plus après la date de leur construction.

**Saint-Vincent-et-les-Grenadines [01]** : Une taxe environnementale représentant de 2 000 à 3 000 XCD par véhicule, selon la puissance du moteur, est perçue sur l'importation des véhicules usagés de plus de cinq ans.

**Sainte-Lucie [01]** : Le budget 1999/2000 comprenait l'application d'une taxe d'environnement frappant un groupe de biens importés, qui devrait contribuer aux recettes à hauteur de 7 millions de XCD.

**Suisse et Liechtenstein [00]** : En ce qui concerne les marchandises soumises à des licences d'importation, les demandes d'autorisation doivent être présentées au Service phytosanitaire fédéral. Une taxe de 5 CHF par demande est perçue. L'importation, le transit et l'exportation d'animaux et de produits d'origine animale requièrent un permis octroyé sur la base de règlements vétérinaires et concernant la protection des espèces. Une taxe de 15 CHF par demande est perçue. Au titre de la Loi fédérale de 1983 sur la protection de l'environnement (telle que modifiée jusqu'en 1997), certaines taxes sont perçues sur les composés organiques volatils et sur les huiles de chauffage extra légères aux fins de la protection de l'environnement.

### 2290 : Impositions additionnelles n.d.a.

**Belize [04]** : Bien que les importations vers les zones franches commerciales soient exonérées des droits d'importation, elles doivent acquitter un « droit social » de 1.5 % sur la valeur de tous les biens et services importés, à l'exception du carburant, qui est frappé d'un droit social de 10 %.

**Burkina Faso [04]** : D'autres taxes sont prélevées sur les importations de toute origine (exclues des calculs de taux des droits effectivement appliqués). La taxe de péage par tonne d'importation, dont les recettes sont au bénéfice de la CCIA-BF, est composée des éléments suivants : 500 XOF (0.83 USD) en général ; 75 XOF (0.125 USD) pour le sucre, riz et ciment hydraulique ; 3 000 XOF (5 USD) pour les véhicules ; 150 XOF (0.25 USD) pour les métaux ouvrés.

**Cameroun [01]** : Les importations de viandes de bovins, ovins, caprins et porc sont assujetties à une taxe forfaitaire de 100 XAF par centaine de kg.

**Chili [03]** : une taxe de dédouanement équivalant à 5 % de la valeur en douane est perçue sur les marchandises partiellement exemptées de droits de douane. Elle ne s'applique pas aux marchandises provenant de pays avec lesquels le Chili a conclu des accords commerciaux.

**Costa Rica [01]** : Taxe de transfert des véhicules usagés de 2.5 % de la valeur à l'importation.

**El Salvador [03]** : Les sacs vides et les sacs en fibres synthétiques sont frappés d'une taxe de 80 % calculée sur le prix de référence des sacs en fibres naturelles.

**Guinée [99]** : Un prélèvement forfaitaire de 3% est exigible sur toutes les importations effectuées par des personnes physiques ou morales non immatriculées à la TVA. Une taxe d'enregistrement sur les importations effectuées au titre du Code des investissements est prélevée au taux de 0.5 %. Une taxe d'entreposage (TEN) de 1 % est prélevée en cas de mise en entrepôt des marchandises.

**Haïti [03]** : La taxe de première immatriculation frappe les véhicules automobiles, bus, camions, camionnettes et fourgonnettes importés, neufs ou usagers. Ses taux sont respectivement de 5, 10, 15 et 20 % et s'appliquent à la valeur en douane ; le taux minimal de 5 % s'applique aux véhicules dont la valeur est inférieure à 35 000 HTG tandis que le taux maximal de 20 % s'applique aux véhicules dont la valeur est supérieure à 75 000 HTG. Un taux unique de 5 % est appliqué aux camions de moins de deux tonnes et aux minibus dont la capacité n'excède pas 24 sièges. Les camions pesant plus de deux tonnes et les minibus de plus de 24 sièges en sont exonérés. Une taxe, dite touristique, est également prélevée à l'importation des véhicules d'occasion au taux unique de 10 % calculé sur la valeur en douane.

**Inde [02]** : Un droit additionnel spécial de 4 %, qui vise presque tous les produits importés, a été introduit dans le budget 1998/99 pour taxer les importations avec une incidence similaire à celle des taxes sur les ventes appliquées par les États. Comme le droit additionnel spécial est un droit uniforme de 4 % qui vise presque toutes les marchandises, il n'est pas toujours équivalent à la taxe locale sur les ventes, perçue sur les produits similaires d'origine nationale, qui peut être plus ou moins élevée selon les États.

**Madagascar [00]** : Taxe à l'importation, dont le taux va de zéro à 30 %. Les importateurs de marchandises exonérées de droits doivent acquitter une taxe de 50 USD pour chaque importation.

**Maroc [03]** : Une taxe parafiscale à l'importation de 0.25 % est appliquée aux marchandises importées, avec certaines exceptions. Sont également applicables : une taxe spéciale sur le ciment (50 MAD par tonne) ; une taxe sur le bois importé (12 %) ; des droits proportionnels sur les tabacs importés par les particuliers autorisés par la régie des tabacs (65 % plus taxes supplémentaires en fonction des produits); et la taxe de la commercialisation de la pulpe sèche de betterave (10 MAD par quintal de poids net).

**Maurice [01]** : Une taxe parafiscale de 0.20 MUR par kg est prélevée sur les importations de thé, et un droit de 20 % est perçu sur la valeur c.a.f..

**Pakistan [02]** : Il semble que le Pakistan ait rétabli les droits régulateurs (sur les importations d'huiles comestibles et de graines oléagineuses destinées au concassage). En outre, une taxe sur la valeur du capital est perçue sur les véhicules automobiles d'importation.

**République dominicaine [02]** : Le taux de la taxe spécifique sur les véhicules va de zéro à 80 %, selon la valeur c.a.f. du véhicule auquel il s'applique.

**Suriname [04]** : Toutes les exportations sont assujetties à une redevance d'approbation de 1.5 % calculée sur la base de la valeur f.a.b.

## 2290 (Services) – Redevances liées aux formalités douanières

**Antigua-et-Barbuda [01]** : Une redevance pour opérations douanières de 5 % est prélevée sur toutes les marchandises importées.

**Argentine [99]** : Les prescriptions en matière d'inspection avant expédition touchent les marchandises d'une valeur f.a.b. de 3 000 USD et plus. Les frais d'inspection, qui comprennent une commission représentant 0.8 % de la valeur f.a.b. des marchandises inspectées (ou des frais minimaux de 250 USD) à laquelle s'ajoute une prime de 5 % calculée sur le montant perçu des droits de douane et de la taxe de statistique (jusqu'à concurrence de 0.2 % de la valeur f.a.b. des marchandises inspectées), sont appliqués

par les autorités ; un cabinet de comptables impose en plus des frais représentant 0.64 % de la valeur des marchandises incluses dans son échantillonnage.

**Australie [02]** : Les taxes de manutention, de dédouanement, et de vérification de la conformité après dédouanement sont établies sur la base du recouvrement des coûts depuis 1997.

**Bangladesh [00]** : Une taxe de fonctionnement de 1 % est perçue sur la valeur des marchandises importées.

**Bénin [04]** : Depuis 2000, une redevance informatique fixe de 2 000 XOF, est perçue par déclaration de douane. Ce taux est applicable à toutes les marchandises importées au Bénin, ainsi qu'à toutes les marchandises exportées ou réexportées.

**Bolivie [99]** : Les sociétés d'inspection privées prélèvent une redevance représentant 1.92 % de la valeur f.a.b. de la marchandise. Des frais d'entreposage en douane représentant 0.5 % de la valeur c.a.f. de la marchandise sont imposés dans le cas des produits qui sont entreposés pendant 30 jours au plus ; par la suite, une surestimation mensuelle de 2 % est exigée.

**Brésil [00]** : Commission administrative fixe de 50 USD par transaction. Une déclaration d'importation, pour laquelle une redevance de 5 USD est perçue, doit être soumise aux autorités douanières. Les frais d'entreposage sont évalués sur la valeur intégrale des droits de douane ou sur la valeur commerciale des marchandises exonérées de droits ; ils se situent, en règle générale, entre 0 et 15 % de la valeur.

**Burkina Faso [04]** : Les importateurs sont tenus de verser une contribution pour le programme de vérification des importations (CPVI) à la hauteur de 1 % de la valeur f.a.b. de toutes les importations au-dessus du seuil. La déclaration en détail est faite soit par écrit, soit par voie informatique (98 % des transactions douanières) ; dans ce dernier cas, une redevance informatique de 5 000 XOF est exigée.

**Burundi [03]** : Une taxe de service de 6 % s'applique aux importations, indépendamment de leur provenance. Les frais d'inspection avant expédition pour les importations d'un montant supérieur à 5 000 USD s'élèvent à 1.5 % de la valeur en douane des marchandises. Le montant minimum des frais par inspection (montant forfaitaire) est de 275 CHF pour la société d'inspection SGS, et de 105 USD pour la société Baltic Control.

**Costa Rica [01]** : Les importations sont assujetties à diverses impositions au titre des formalités douanières (par exemple, coût des formulaires, frais d'entreposage et de manutention).

**Côte d'Ivoire [95]** : Le prélèvement pour services rendus par l'Office ivoirien des chargeurs (OIC) (0.6 %) perçu sur les importations par voie maritime (environ 90 % de la valeur des importations) ; et la société d'inspection SGS prélève un droit *ad valorem* de 0.75 % (valeur f.a.b.). La redevance SYDAM (rémunération d'une prestation de service informatique) de 1 000 XOF par déclaration, et facturée 9 750 XOF par le transitaire à l'exportateur.

**Dominique [01]** : La Dominique perçoit une redevance pour services douaniers de 2 % sur les importations, taxe qui a été portée de 1 % à 2 % en 2000.

**Égypte [99]** : Un droit pour service douanier et inspection, fixé à 1 %, est appliqué à la valeur c.a.f. de tous les produits importés. Selon les autorités, il y a en plus une redevance additionnelle qui est fixée à 2 % pour les importations assujetties à un droit de douane de 5 % à 29 % et à 3 % lorsque le droit de douane est supérieur ou égal à 30 % ; cette redevance finance l'amélioration des services douaniers.

**Gambie [04]** : Des frais de dossier de 1.05 % sont perçus sur toutes les importations.

**Ghana [01]** : Un droit égal à 1 % de la valeur c.a.f. des produits importés est perçu afin de rémunérer les sociétés d'inspection.

**Grenade [01]** : Les importations sont généralement passibles d'une redevance pour opérations douanières de 5 % de la valeur c.a.f. des marchandises.

**Guinée [99]** : Les importateurs doivent acquitter une taxe d'inspection avant expédition, de 1.05 % de la valeur f.a.b. des marchandises d'un montant supérieur à 29 252 USD, avec un minimum de 430 CHF.

**Haïti [03]** : Les importations sont soumises à des frais de vérification de 4 % de la valeur c.a.f. des marchandises. Un droit d'entrepôt est prélevé sur les marchandises entreposées avant le paiement des droits et taxes ou avant leur réexpédition. Le taux de ce droit est de 2 % calculé sur la valeur en douane et par mois d'entreposage.

**Hong Kong, Chine [02]** : Les déclarations commerciales doivent être transmises à travers le Système d'échange électronique de données EDI et la redevance pour les déclarations d'importation était de 11 HKD pour les déclarations électroniques en 1999.

**Îles Salomon [98]** : Les douanes imposent aux importateurs des frais permettant de recouvrer une partie du coût des services douaniers. Les tarifs horaires de présence et les frais de dédouanement, allant respectivement de 22 à 28 SBD et de 60 à 100 SBD, s'appliquent aux services fournis en dehors des heures normales de travail. Des frais de 14 à 22 SBD s'appliquent également à chaque examen. Des frais de surestarie sont aussi imposés au mètre cube.

**Kenya [00]** : Des droits de déclaration d'importation de 2.75 % sont perçus sur la valeur en douane de tous les produits importés au Kenya. Le KBS (bureau des normes) met à l'essai et inspecte les produits (vérifications aléatoires sur les importations) pour assurer la conformité avec les normes nationales et délivre les certificats. Les droits d'inspection correspondent à 1 % de la valeur c.a.f. dans le cas des produits importés ou du prix de vente dans le cas des produits d'origine nationale.

**Malaisie [01]** : Des frais de manutention de 0.20 MYR par 100 kg sont perçus pour peser toutes les marchandises passibles de droits aux fins de l'évaluation en douane, si les importateurs ne se chargent pas de les peser.

**Malawi [02]** : Le Malawi exige une inspection avant expédition (IAE) pour tous les produits importés dont la valeur f.a.b. est supérieure ou égale à 2 000 USD. Une redevance d'inspection avant expédition est perçue à raison de 0.85 % de la valeur c.a.f. des marchandises inspectées.

**Maroc [03]** : Des droits de chancellerie pour le visa de manifeste (0,50 ou 0.75 MAD par tonne de port en lourd, avec un maximum de 1 500 ou 3 000 MAD, respectivement ; 0.20 à 0.5 MAD par tonne si le tonnage des marchandises chargées est inférieur au quart du port en lourd). Taxe de magasinage (2 % à 10 % selon la durée de séjour des marchandises dans les locaux de l'administration douanière). Des redevances sur l'utilisation du système informatique par les usagers (500 MAD par déclaration sommaire, 100 MAD par déclaration d'importation, 50 MAD par déclaration d'exportation et 6 MAD la page des sommiers ou états de gestion).

**Maurice [01]** : Des droits d'inspection et de certification sont imposés, entre 10 et 100 MUR par chargement.

**Mauritanie [02]** : Une redevance informatique est prélevée au taux de 2 000 MRO par déclaration quel que soit le régime douanier.

**Mexique [02]** : La taxe de dédouanement varie selon l'origine et la nature des importations. La taxe générale est de 0.8 % de la valeur déclarée en douane. Les importations effectuées dans le cadre de régimes temporaires bénéficient d'un taux réduit de 0.176 % ou dans certaines conditions sont soumises au versement d'un montant spécifique de 159 MXN par transaction. En principe, les importations définitives provenant de partenaires préférentiels sont exemptées de taxe de dédouanement.

**Mozambique [01]** : Le service des douanes prélève un droit administratif de 50 USD (par déclaration en douane) sur les produits exemptés.

**Nicaragua [99]** : Depuis 1997, le Nicaragua perçoit une redevance pour services douaniers de 0.50 USD par tonne et des frais d'entreposage de 2 USD par tonne par jour applicables aux marchandises entreposées pendant plus de 12 jours après leur arrivée à l'entrepôt.

**Niger [03]** : Une taxe de vérification des importations, au taux de 1% de la valeur en douane, est redevable sur les importations soumises au programme de vérification des importations.

**Nigeria [98]** : En 1996, les importateurs se sont vu imposer de verser aux sociétés d'inspection avant expédition une redevance de 1 % de la valeur f.a.b., qui était jusque-là prise en charge par les pouvoirs publics, et qui est comptée dans le rapport sur les droits d'importation. Cette commission ne s'appliquant qu'aux expéditions en provenance de certains pays, c'est-à-dire ceux pour lesquels le service d'inspection avant expédition n'a pas été progressivement supprimé.

**Norvège [00]** : Les importations de produits agricoles font l'objet de taxes d'inspection ou de taxes sur les denrées alimentaires dont les taux sont différents (0.58-0.82 %). Certains produits sont frappés des deux.



**Pérou [00]** : Les commissions d'inspection sont négociées entre la société et l'importateur ; la loi fixe le droit maximal à 1 % de la valeur f.a.b. de la marchandise inspectée. Les frais de dédouanement s'élèvent à 0.6668 % de l'UIT (unité fiscale) pour les importations relevant du régime général et à la moitié de ce montant pour les importations relevant du régime simplifié. Les frais de manutention sur le fret aérien international sont encore deux fois plus élevés que sur le fret aérien intérieur.

**Philippines [99]** : Les autres impositions qui visent expressément les importations sont les redevances demandées pour divers formulaires, les droits de traitement des demandes ordinaires de remboursement, les droits d'enregistrement pour la participation à des enchères publiques et les redevances perçues des courtiers en douane agréés, ainsi que les redevances de laboratoire pour les services fournis par les laboratoires douaniers.

**Roumanie [99]** : Les produits importés sont assujettis à une commission douanière de 0.5 %.

**Sri Lanka [04]** : Les produits importés à des fins de transformation et de réexportation sont soumis à un prélèvement de 0.5 %.

**Saint-Christophe-et-Niévès [01]** : Une redevance pour opérations douanières de 5 % est perçue sur toutes les importations (valeur c.a.f.).

**Saint-Vincent-et-les-Grenadines [01]** : applique une redevance pour opérations douanières de 4 % sur la valeur c.a.f. des importations.

**Sainte-Lucie [01]** : Sainte-Lucie applique une redevance pour opérations douanières qui correspond à 4 % de la valeur c.a.f. de toutes les importations.

**Thaïlande [03]** : Les douanes perçoivent des redevances pour les services douaniers, notamment pour la documentation et pour le dédouanement les jours fériés ou en dehors des heures de travail normales.

**Turquie [03]** : La déclaration douanière turque a été alignée sur le document administratif unique (DAU) qu'emploie l'UE pour le dédouanement. Le formulaire EUR1 est exigé pour les produits importés de pays non membres de l'UE avec lesquels la Turquie a des accords de libre-échange. La redevance est de 150 000 TRL pour la DAU et de 120 000 TRL pour le formulaire EUR1.

**Uruguay [98]** : La *Banco de la República Oriental del Uruguay* (BROU) perçoit une commission pour les services relatifs aux procédures d'importation ; son taux est de 1.1 % si la valeur des importations est inférieure à 10 millions d'USD, de 0.65 % si elle est comprise entre 10 et 20 millions d'USD, et de 0.35 % si elle dépasse 20 millions d'USD. L'Exécutif peut autoriser la BROU à relever ce taux jusqu'à 3 %. L'admission temporaire de marchandises pour des foires commerciales ou à d'autres fins particulières doit être autorisée par le ministère de l'Économie et des Finances ; tandis que l'importation de produits pour transformation ou ouvrison doit être autorisée par le Laboratoire technologique national (LATU), qui est aussi chargé de réglementer et de contrôler l'admission temporaire des marchandises. La commission prélevée par ce dernier est fonction du coût des services rendus ; toutefois, depuis novembre 1996, elle est fixée à 0.6 % de la valeur c.a.f. des marchandises bénéficiant de l'admission temporaire.

**Venezuela [02]** : Le Venezuela applique une redevance douanière de 1 % sur la valeur de toutes les marchandises importées.

### Prélèvements communautaires

**Membres de l'UEMOA et de la CEDEAO : Bénin [04], Burkina Faso [04], Mali [04], Niger [03] et Sénégal [03]** : Les marchandises non originaires de l'UEMOA sont assujettis à plusieurs autres droits, par exemple le prélèvement communautaire de solidarité (PCS) de l'UEMOA, à un taux de 1 %, et le prélèvement communautaire (PC) de la CEDEAO dont le niveau est de 0.5 %. L'assiette de tous ces droits et prélèvements supplémentaires est la valeur en douane.

Le **Togo [99]** a imposé un prélèvement communautaire de solidarité de 0.5 % (importations d'origine hors zone UEMOA) et un prélèvement communautaire de 0.5 % (importations d'origine hors zone CEDEAO) sur la valeur c.a.f. des marchandises en mars 1998. Le **Niger** a appliqué une taxe conjoncturelle à l'importation (TCI) de 10% sur le riz pendant la période 2000-02. La TCI s'applique si la valeur en douane est inférieure au prix de déclenchement (prix seuil) fixé par la Commission de l'UEMOA. La TCI est perçue à un taux de 10% appliquée sur la valeur obtenue à partir du prix de déclenchement. À cet effet les droits et taxes exigibles s'appliquent sur le même prix de déclenchement (le prix de déclenchement est

calculé selon cette formule :  $PD = (0,3*CM + 0,7*CPI)$  avec PD le prix de déclenchement ; CM = cours mondial du produit et CPI = coûts de production intérieurs du produit).

**Membres de la CEDEAO : Gambie [04], Ghana [01] et Guinée [99]** : Une redevance douanière de 0.5 % instituée par la CEDEAO s'applique aux produits provenant d'exportateurs autres que les membres de la CEDEAO.

## *Annexe 4.A5*

### **Notifications concernant les obstacles non tarifaires (redevances et impositions douanières) transmises au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles**

L'**Argentine** a notifié :

- Produits sidérurgiques (problème générique) : À un droit de douane de base s'ajoutent trois droits de douane spéciaux (droit spécial, droit additionnel, droit spécial additionnel) qui augmentent considérablement le droit appliqué, parfois en le multipliant par deux.

L'**Australie** a notifié :

- Métaux, en particulier plomb et zinc et produits en ces matières : ADI, surtaxes, paiement anticipé de l'impôt sur le revenu, « droits additionnels spéciaux », redevances de sécurité, prescriptions de licences d'importation.
- Produits en matières plastiques/produits chimiques : frais excessifs de manutention portuaire.

Le **Bangladesh** a notifié :

- Jus/boissons, confitures/gelées, marinades, épices et casse-croûte : redevance d'attestation située entre 13 000 et 14 000 BDT.

La **Bulgarie** a notifié :

- Générique : Existence de multiples taxes élevées liées au passage des postes de douane à la frontière.
- Médicaments : Redevances et impositions additionnelles pour les documents de dédouanement. Formalités de contrôle prolongées et attente à la frontière, même lorsque tous les certificats requis sont présentés : 5-6 jours. Taxes d'entreposage élevées dans les zones sous contrôle douanier.

La **Chine** a notifié :

- Tous produits : un montant pour frais généraux correspondant à 0.15 % de la valeur déclarée est perçu par les autorités douanières.

La **Corée** a notifié :

- Automobiles, produits électriques et électroniques : L'obtention des marques de certification prend beaucoup trop de temps et les redevances en sont excessives.
- Majorité des produits : redevance douanière et redevance d'entretien des ports excessives.

L'**Égypte** a notifié :

- Plusieurs produits : Utilisation excessive de redevances et impositions douanières pour les services obtenus dans les ports et les aéroports, qui sont considérées comme un fardeau supporté par les produits exportés. Coût élevé de l'accréditation des factures commerciales. Factures commerciales des exportations égyptiennes non accréditées.

Les **États-Unis** ont notifié :

- Films cinématographiques : Les producteurs des États-Unis signalent de fréquentes taxes discriminatoires sur les recettes cinématographiques, taxes parfois fixées à un taux plus élevé pour

les films étrangers que pour les films nationaux. Des taxes et impositions discriminatoires ont également été signalées à d'autres étapes de la distribution de divertissements cinématographiques.

- Services de distribution exprès : Les producteurs des États-Unis signalent divers obstacles non tarifaires, y compris un traitement en douane discriminatoire, qui prend la forme de redevances et de taxes inégales, de lourdeurs administratives et d'inspections obligatoires.

L'**Inde** a notifié :

- Toutes exportations : L'imposition de redevances et de taxes portuaires élevées augmente sensiblement le coût des exportations. Les redevances d'authentification des documents d'exportation par les consulats des pays importateurs augmentent également les coûts. L'imposition des redevances et des taxes, ainsi que les procédures d'authentification consulaires, doivent être liées à leur nécessité administrative.

Le **Kenya** a notifié :

- Diverses exportations : Les exportations doivent s'accompagner de dépôts préalables en liquide.

La **Malaisie** a notifié :

- Produits alimentaires et boissons : Malgré une amélioration ces dernières années, les procédures de dédouanement des importations du participant restent lentes et lourdes. Les redevances pour les opérations douanières restent élevées et les horaires d'ouverture des services douaniers sont restreints.
- Tous produits : Les documents commerciaux concernant les exportations à destination d'un groupe de participants/de candidats à l'accession à l'OMC doivent être visés par leurs ambassades respectives. Les frais de visa perçus sont élevés et varient d'une ambassade à l'autre.
- Lampes fluorescentes : documentation massive et taxes d'homologation élevées. Le certificat d'origine doit être homologué par le consulat du participant à Kuala Lumpur et coûte 400 à 600 MYR.
- Frais de service perçus sur les recettes d'exportation : les entrepreneurs doivent supporter une taxe de service d'État généralisée de 20 % pour toutes les recettes d'exportation, laquelle est prélevée par les banques.
- Brochures et imprimés : sept imprimés amenés sur le territoire de ce participant pour être distribués gratuitement font l'objet d'une taxe d'importation de 20 %, basée sur le poids.

Le **Mexique** a notifié :

- Textiles et vêtements : Un membre applique un grand nombre d'impositions variables se rapportant uniquement aux importations qui affectent l'accès des produits textiles et des vêtements.
- Horizontal : Un membre applique, outre le droit de douane normal (en général de 30 %), une imposition supplémentaire spéciale de 4 %, qui est perçue sur la valeur à l'importation (laquelle inclut déjà l'imposition à l'importation).

La **Norvège** a notifié :

- Poissons et produits de la pêche (saumon) : Droit additionnel spécial.
- Générique : Redevances et surtaxes douanières, taxes extraordinaires, impôts statistiques, redevances élevées liées aux transactions financières, taxes portuaires, taxe d'inspection, redevance douanière pour expéditions, droit de douane extraordinaire, redevances de solidarité, taxes d'entreposage, taxes de transit, contrôles des prix, taxes et redevances additionnelles, restrictions sur les devises, restrictions de change/contrôle des changes, une licence de règlement en devises est exigée pour l'expédition de marchandises, la banque centrale du pays contrôle les devises.

La **Nouvelle-Zélande** a notifié :

- Produits forestiers, grumes et produits en aval : taxes ou impositions intérieures élevées, impositions à l'importation de la part de certains ports et organismes de commerce d'État, surtaxes à l'importation, quelques impositions arbitraires.

- Tapis, cuirs, produits de la pêche, produits forestiers, produits manufacturés, métaux, matières premières et autres non spécifiés : taxes ou impositions intérieures élevées.

Les **Philippines** ont notifié :

- Seiches, séchées, salées, en saumure, fumées : prescriptions en matière de paiement anticipé non spécifiées ailleurs. La licence délivrée doit comporter un timbre ainsi libellé : « La redevance pour délivrance du permis doit être acquittée avant l'obtention du permis d'importation par le demandeur. »

**Singapour** a notifié :

- Machines, appareils et matériels mécaniques et leurs parties, matières plastiques et ouvrages en ces matières, appareils d'enregistrement ou de reproduction du son : les redevances et taxes portuaires, douanières ou autres sont excessivement fluctuantes.

La **Suisse** a notifié :

- Textiles : Timbre fiscal.
- Montres : Taxe de luxe, droits *ad valorem*, impôt anticipé sur le bénéfice, diverses surtaxes, taxes statistiques.
- Machines : Coût élevé du dédouanement des importations et lenteur de la procédure de dédouanement.

La **Turquie** a notifié :

- Tous produits : les droits de passage appliqués aux transporteurs turcs sont plus élevés que le montant légal payé par d'autres transporteurs. Droits de passage élevés, contrôles inutiles en divers points.

### *Annexe 4.A6*

## **Dispositions de certains ACR concernant les redevances et impositions douanières**

ACT	Droits, taxes, prélèvements ou impositions douanières ayant un effet équivalent	Commissions
Zone de libre-échange de l'ANASE	Aucune autre imposition ne sera introduite <sup>1</sup>	
ANCREANZ	Seront abolies <sup>2</sup>	X
Arménie – Géorgie	Ne sont pas imposées <sup>1</sup>	
Arménie – Kirghizistan	Ne seront pas appliquées	
Australie – Papouasie-Nlle-Guinée	Interdites pour certains types d'articles	
Australie - Singapour	Seront abolies	X
Australie – Thaïlande	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	X
Bulgarie – Israël	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
Bulgarie – Macédoine, RFY	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
MCCA	Seront interdites <sup>1</sup>	X
Canada – Chili	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	X
Canada – Costa Rica	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	X
Canada – Israël	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	X
CARICOM	Ne seront pas appliquées <sup>1</sup>	X
Chili – Corée	Seront limitées au coût (spécifique) approximatif des services rendus	X
CEI	Ne seront pas appliquées <sup>1</sup>	X
Costa Rica – Panama	Seront interdites <sup>1</sup>	
CE – Algérie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Andorre	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies progressivement <sup>1</sup>	
CE – Bulgarie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Croatie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
CE – Égypte	Seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Îles Féroé	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
CE – Islande	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Israël	Seront interdites	
CE – Jordanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Liban	Seront abolies <sup>1</sup>	

ACT	Droits, taxes, prélèvements ou impositions douanières ayant un effet équivalent	Commissions
CE – Macédoine, RFY	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Mexique	Les impositions existantes seront abolies progressivement <sup>2</sup>	X
CE – Maroc	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Norvège	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront progressivement abolies	
CE – OLP	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Roumanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Afrique du Sud	Seront abolies	
CE – Suisse	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Syrie	Les impositions existantes seront abolies progressivement <sup>2</sup> La Syrie peut introduire de nouvelles redevances	
CE – Tunisie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
CE – Turquie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
AELE	Aucune autre imposition ne sera introduite à des fins fiscales	
AELE – Bulgarie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
AELE – Croatie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
AELE – Israël	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
AELE – Jordanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
AELE – Macédoine, RFY	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
AELE – Maroc	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
AELE – OLP	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
AELE – Roumanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
AELE – Singapour	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	X
AELE – Turquie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
Égypte – Jordanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront réduites	
Salvador – Panama	Ne seront pas appliquées	
Géorgie – Azerbaïdjan	Ne sont pas imposées <sup>1</sup>	
Géorgie – Turkménistan	Ne sont pas imposées <sup>1</sup>	
Islande – Îles Féroé	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
Japon – Mexique	Seront abolies ou réduites <sup>1</sup>	
Japon – Singapour	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	X
Kazakhstan – Géorgie	Pas de prélèvements, à l'exception des redevances de traitement en douane	
Kazakhstan – Kirghizistan	Ne seront pas appliquées <sup>1</sup>	
Mercosur	Seront supprimées	X
Mexique – Chili	Seront interdites	
Mexique – Colombie - Venezuela	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
Mexique – AELE	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	X

ACT	Droits, taxes, prélèvements ou impositions douanières ayant un effet équivalent	Commissions
Mexique – Israël	Toutes les redevances douanières <i>ad valorem</i> seront supprimées	
Moldova – Kirghizistan	Ne seront pas appliquées	
ALENA	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront progressivement abolies	
Nouvelle-Zélande – Singapour		X
Norvège – Îles Féroé	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
Russie – Géorgie	Ne sont pas imposées	
Russie – Kirghizistan	Ne seront pas appliquées	
Suisse – Îles Féroé	Seront interdites	
Turquie – Bosnie-Herzégovine	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>2</sup>	
Turquie – Bulgarie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
Turquie – Israël	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies	
Turquie – Macédoine, RFY	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront abolies <sup>1</sup>	
Turquie – Roumanie	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront progressivement abolies	
Ukraine – Géorgie	Ne sont pas imposées <sup>1</sup>	
Ukraine – Kirghizistan	Ne sont pas appliquées <sup>1</sup>	
États-Unis – Bahreïn	Les droits consulaires et les redevances de traitement des marchandises seront supprimés	X
États-Unis – Chili	Les droits consulaires et les redevances de traitement des marchandises seront supprimés	X
États-Unis – Israël	Pourront être maintenues pour des raisons de politique agricole	
États-Unis – Jordanie		
États-Unis – Maroc	Les droits consulaires seront interdits ; le Maroc peut appliquer une taxe parafiscale de 0,25 %	
États-Unis – Singapour	Aucune autre imposition ne sera introduite, les impositions existantes seront progressivement abolies	X
Ouzbékistan – Kirghizistan	Ne seront pas appliquées <sup>1</sup>	

1. Avec exceptions ou exceptions potentielles

2. Avec exceptions et certaines impositions abolies progressivement



## Notes

1. <http://mkaccdb.eu.int/cgi-bin/stb/mkstb.pl>
2. On ne prétend pas que les données présentées ici constituent une liste complète des redevances et impositions douanières appliquées sur les importations aujourd'hui. Les redevances et impositions présentées étaient en vigueur au moment de la publication des examens et rapports et il n'a pas été possible de vérifier si elles sont toujours appliquées aujourd'hui ou si de nouvelles impositions ont été ajoutées par la suite. Les années de publication sont indiquées dans les tableaux et les annexes.
3. [www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2177&lang=1](http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2177&lang=1)
4. L'annexe 4.A2 présente les catégories relatives aux mesures paratarifaires du système de codification de la CNUCED en les mettant en perspective avec le GATT. La liste des articles du GATT donnée dans l'annexe 4.A2 n'est pas exhaustive mais l'objectif est de montrer que la diversité du système de classification implique la contribution de plusieurs articles du GATT, par exemple les articles II, III, VII et VIII. La catégorie 2300 est couverte par l'article III du GATT et les impositions intérieures telles que l'impôt général sur les ventes et le droit d'accise, sont exclues de cette étude, à l'instar de la catégorie 2400 (Évaluation en douane sur la base d'une valeur fixe). En outre, l'impôt général sur les ventes et le droit d'accise ne sont pas nécessairement perçus à la frontière, ce qui constitue l'axe principal de cette étude. L'analyse porte donc sur les catégories 2100 (Surtaxes douanières) et 2200 (Impositions additionnelles). La catégorie 2900 sur les mesures paratarifaires n.d.a. est analysée au cas par cas, selon la nature des mesures observées. D'autre part, il est difficile de déterminer si la catégorie 2260 (Impôt sur les transports) est régie par l'article VIII du GATT et ces impositions ne seront pas analysées en détail.
5. L'article III concerne le traitement national en matière d'impositions et de réglementation intérieures.
6. [www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/eol/e/wto02/wto2\\_46.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_46.htm)
7. Certains membres, en particulier des pays africains, n'ont jamais soumis d'informations sur leurs ADI au Secrétariat de l'OMC.
8. Rapport du Groupe spécial, *États-Unis – Redevances pour les opérations douanières*, BISD 35S/245, adopté en 1988. OMC (2002).
9. Rapport du Groupe spécial, *Argentine – Mesures affectant les importations de chaussures, textiles, vêtements et autres articles (Argentine - Textiles et vêtements)*, WT/DS56/R, adopté en 1998. OMC (2002).
10. La section III des EPC a été étudiée en utilisant un vaste ensemble de mots clés, y compris redevance, imposition, surtaxe, droit, taxe, timbre, statistique, licence d'importation, consulaire, environnemental, informatique et change.

11. La principale raison de cet ajustement réside dans le fait que nombre des impositions destinées à financer des fonds spéciaux sont directement désignées comme des surtaxes – et la différence entre une surtaxe et une taxe destinée à un fonds spécial est que l'affectation des recettes générées par la « taxe pour le fonds » est spécifiée.
12. Le tableau présente les pays selon leur groupe de revenu respectif. Quatre groupes sont identifiés en fonction du revenu national brut (RNB) par habitant en 2003 calculé par la Banque mondiale : pays à faible revenu (765 USD ou moins), à revenu moyen inférieur (entre 766 USD et 3 035 USD), à revenu moyen supérieur (entre 3 036 et 9 385 USD) et à haut revenu (9 386 USD ou plus).
13. La loi ghanéenne sur le fonds pour le développement des exportations et l'investissement prévoit un prélèvement à l'importation de 0.5 % sur tous les produits non pétroliers importés en quantités commerciales (notes par pays de la CNUCED).
14. La base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché indique également que le Vietnam (2002) a créé un fonds de stabilisation des prix fonctionnant comme une surtaxe variable, afin d'augmenter les prix à l'importation de plusieurs produits (engrais, fer, pétrole et acier, par exemple). Il a également été observé que le Nicaragua appliquait une surtaxe variable à l'importation sur 780 positions tarifaires (notes par pays de la CNUCED). Ce pays a en outre imposé un prélèvement de 35 % sur les biens et services en provenance et à destination de la Colombie et du Guatemala.
15. Un droit d'accise imposé à Singapour a été classé comme taxe sur les opérations de change dans la base de données TRAINS de la CNUCED.
16. Les notes par pays présentes sur le site Web de la base de données TRAINS de la CNUCED indiquent que le Nicaragua, le Guatemala, le Liban et le Mali ont imposé divers types de droit de timbre.
17. Les notes par pays de la CNUCED montrent que le Myanmar, les Philippines et Singapour ont également notifié différentes formes de taxes de licence d'importation. Singapour a imposé une surtaxe de 0.5 % sur les demandes de licence pour les importations en provenance d'Albanie, du Laos, de Mongolie et du Vietnam.
18. Les notes par pays de la CNUCED mentionnent en outre les droits consulaires spécifiques imposés par le Salvador et la base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché indique que la Russie a appliqué des droits consulaires relatifs à des importations ou exportations sur une base discriminatoire. Ces droits étaient dix fois inférieurs dans la Communauté des États indépendants (CEI) et les pays baltes que dans d'autres pays.
19. La base de données TRAINS indique que Singapour a instauré des redevances spécifiques liées à l'inspection des plantes, cultures et produits végétaux et à la délivrance de certificats phytosanitaires.
20. Le taux *ad valorem* au Pakistan était de 5 % en 2002 selon la base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché.
21. Le Nicaragua a mis en place une taxe municipale de 1 % (notes par pays de la CNUCED). En outre, des données empiriques indiquent que certains pays exigent des importateurs qu'ils acquittent les redevances et impositions douanières en devise forte, les recettes éventuelles étant en devise locale. Cette pratique engendre des coûts cachés

- dans des pays qui connaissent une inflation forte ou dont la monnaie n'est pas convertible.
22. Le Sénégal a imposé des redevances de service de 6 % à 12 % sur toutes les importations en provenance de pays non membres de l'UEMOA (notes par pays de la CNUCED).
  23. Les notes par pays de la CNUCED indiquent également que le Cambodge a instauré une redevance spécifique sur les déclarations d'importation, un droit d'inspection avant expédition de 0.8 % et des droits d'enregistrement spécifiques pour plusieurs produits. Le Laos applique également des droits d'inspection avant expédition avec des limites minimales et un taux de 1 % pour les marchandises d'une valeur supérieure à 30 000 USD ; et le Myanmar impose une redevance d'atterrissage de 0.5 %.
  24. Le Service américain des douanes et de la protection des frontières perçoit une redevance pour les opérations douanières de 0.21 % sur la valeur des marchandises importées par transaction. La redevance minimale est de 25 USD et la redevance maximale de 485 USD. Les expéditions qui relèvent de certains accords commerciaux tels que l'ALENA sont exonérées (Ernst & Young, 2003, Base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché).
  25. [www.sec.ecowas.int/sitecedeo/english/regional-6.htm](http://www.sec.ecowas.int/sitecedeo/english/regional-6.htm)
  26. La CEDEAO comprend le Bénin, le Burkina Faso, le Cap Vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée Bissau, le Liberia, le Mali, le Niger, le Nigéria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo.
  27. L'UEMOA regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.
  28. Plusieurs autres pays membres de l'UEMOA ont imposé des TCI sur des produits agricoles, notamment le Sénégal (notes par pays de la CNUCED).
  29. Les notifications sont disponibles auprès du Secrétariat de l'OMC (TN/MA/W/25, TN/MA/W/25/Add.1, TN/MA/W/25/Add.2, TN/MA/W/46 et TN/MA/W/25/Add.1). Leur format comporte quelques faiblesses inhérentes dans la mesure où le système de classification reste vague (voir plus haut). De nombreux pays ont transmis des notifications sans les classer conformément aux instructions de l'OMC. D'autres ont notifié des obstacles non tarifaires en utilisant la mauvaise classification. Les notifications présentées à l'annexe 4.A5 comprennent celles qui sont conformes aux définitions des redevances et impositions utilisées pour la présente étude.
  30. L'EDI ne comprend pas les redevances sur les services informatiques qui sont imposées dans certains pays en développement.
  31. Les EPC sont relativement cohérents dans la prise en compte des mesures paratarifaires mais ils ne réussissent pas toujours à noter chaque redevance ou imposition spécifique appliquée (et qui peut varier selon les postes de douane) sur la base du strict recouvrement des coûts (redevances liées aux documents et à l'enregistrement par exemple).
  32. Les calculs effectués à partir de la base de données COMTRADE en utilisant 2003 comme année de référence indiquent que les pays à faible revenu représentent 2.0 % des

importations mondiales de marchandises, les pays à revenu moyen inférieur 13.7 %, les pays à revenu moyen supérieur 7.9 % et les pays à haut revenu 76.3 %.

33. Les marchandises sont évaluées à la frontière de l'importateur (c'est-à-dire, valeur c.a.f. = montant de la transaction plus coût de transport et assurance pour acheminer la marchandise jusqu'à la frontière du pays ou territoire importateur) ou à la frontière de l'exportateur (c'est-à-dire, valeur f.a.b. = montant de la transaction plus coût de transport et assurance pour acheminer la marchandise jusqu'à la frontière du pays ou du territoire exportateur) (OMC, 2003c).
34. Calculées par la formule :  $(\Sigma AV + \Sigma AVS) / (\Sigma AV + \Sigma AVS + \Sigma S)$ .
35. L'Algérie, autre pays non membre de l'OMC, a imposé de nombreuses redevances et impositions *ad valorem* élevées (notes par pays de la CNUCED).
36. Ces informations s'appuient sur les EPC et la base de données sur les obstacles commerciaux et sectoriels et l'accès au marché.
37. Cette liste des redevances et impositions douanières ne tient pas compte des catégories de produits ou des importateurs éventuels exonérés des mesures citées (y compris présidents, organismes publics, missions diplomatiques). Cette omission a été faite pour raccourcir l'annexe et il est conseillé au lecteur de consulter les EPC originaux pour une approche plus complète des réglementations douanières.
38. Les chiffres entre crochets représentent l'année de l'EPC le plus récent.

## Références

- Banque mondiale (2004), Country Groups,  
[www.worldbank.org/data/countryclass/classgroups.htm](http://www.worldbank.org/data/countryclass/classgroups.htm)
- CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1994),  
*Directory of Import Regimes*, CNUCED: Genève.
- CNUCED (s.d.), Système de codification de la CNUCED concernant les mesures de  
 réglementation commerciale, <http://r0.unctad.org/trains/> (disponible en ligne à partir  
 du 20 mai 2004).
- Ernst & Young (2003), « Trade Watch », Customs and International Trade Practice,  
 septembre.
- GATT (1988), « United States Customs User Fee », L/6264 – 35S/245.
- GATT (1994), *Guide to GATT Law and Practice: Analytical Index*.
- Goode, Walter (2003), *Dictionary of Trade Policy Terms*, Cambridge University Press,  
 4<sup>ème</sup> édition, Cambridge.
- Grimm, Sven (1999), « Institutional Change in the West African Economic and Monetary  
 Union (UEMOA) since 1994 », *Afrika Spectrum*, 34 (1), pp. 5-32.
- Hoekman, B.M. and M.M. Kostecki (2001), *The Political Economy of the World Trading  
 System: The WTO and Beyond*, seconde édition, Oxford University Press.
- Kostecki, M.M. and M.J. Tymowski (1985), « Customs Duties Versus Other Import  
 Charges in the Developing Countries », *Journal of World Trade Law*, vol. 19, n° 2, pp.  
 262-286.
- OCDE (2004), « Analyse des mesures non tarifaires : les interdictions et  
 contingentements à l'exportation », document de travail de l'OCDE sur la politique  
 commerciale n° 6, TD/TC/WP(2004)28/FINAL.
- OMC : Organisation mondiale du commerce (1947), *Accord général sur les tarifs  
 douaniers et le commerce, GATT 1947*.
- OMC (2002), « Article VIII du GATT de 1994 – Portée et application », Conseil du  
 commerce des marchandises, G/C/W/391, OMC : Genève.
- OMC (2003a), « Table des matières du catalogue des mesures non tarifaires »,  
 TN/MA/S/5/Rev.1, OMC, Genève.
- OMC (2003b), *Rapport sur le commerce mondial 2003*, OMC, Genève.
- OMC (2003c), *Statistiques du commerce international 2003*, OMC, Genève.
- Zarrouk, Jamel (2000), « Para-Tariff Measures in Arab Countries » in *Trade Policy  
 Development in the Middle East and North Africa*, publié par Hoekman, B.M. et  
 Kheir-El-Din, Banque mondiale, Washington, DC.

## *Chapitre 5*

### **Les droits à l'exportation**

*par*

**Jun Kazeki**

Ce chapitre résume la situation actuelle dans le domaine des droits (de douane) à l'exportation au titre du GATT/OMC. Il clarifie la définition des droits à l'exportation et passe en revue les disciplines au niveau plurilatéral et régional. Il analyse les informations sur les produits assujettis à ces droits contenues dans les Examens des politiques commerciales (EPC) de l'OMC et présente les principales résultats. Les droits à l'exportation sont appliqués principalement pour des raisons fiscales ou comme moyen de restreindre l'exportation de certains produits afin de réserver l'offre intérieure aux industries locales. Ils sont appliqués surtout par les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA). Quelques aspects des possibilités de disciplines dans ce domaine sont également considérés.

## Introduction

Depuis la création du Groupe de négociation sur l'accès au marché des produits non agricoles au début de l'année 2002, les membres de l'OMC ont fait part de leurs réflexions sur la portée et les modalités des négociations à venir, notamment pour ce qui concerne les mesures non tarifaires, en mentionnant à plusieurs reprises les droits à l'exportation ; en outre, ces droits font partie des thèmes à traiter au titre du suivi de l'entrée la Chine à l'OMC, ainsi que dans le cadre du Groupe de travail de l'accession de la Russie à l'OMC. Ils sont aussi abordés parmi les questions de concurrence à l'exportation qui font l'objet des négociations de la session extraordinaire du Comité de l'agriculture.

Les droits à l'exportation servent en général à générer des recettes fiscales ou à restreindre les exportations d'un produit particulier pour réserver la production nationale à l'usage des industries locales. Ils ressemblent aux droits à l'importation dans la mesure où ils agissent en premier lieu sur le prix des biens échangés. Cependant, cet effet sur les prix se traduit en général par une baisse des volumes échangés ; c'est pourquoi les droits à l'exportation sont souvent traités dans la catégorie des restrictions à l'exportation. Les droits à l'exportation ne sont que rarement utilisés mais les cas recensés concernent un nombre assez élevé de pays., et en particulier les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA). Parmi les principaux produits assujettis aux droits à l'exportation figurent les produits forestiers, les produits de la pêche, les minéraux et les métaux, les cuirs et peaux et divers produits agricoles.

Les disciplines de l'OMC sur les droits à l'exportation ne sont pas clairement définies. Cependant, certains accords commerciaux régionaux (ACR) comportent des dispositions qui en interdisent l'utilisation.

Ce chapitre fait le bilan de la situation actuelle. Il commence par définir plus clairement les droits à l'exportation. Il examine ensuite en détail les disciplines de l'OMC qui s'y rapportent. Il étudie aussi les tendances actuelles pour ce qui concerne les règles adoptées dans le contexte des accords régionaux et des procédures d'accession à l'OMC. Enfin, il analyse les informations pratiques données par les rapports des examens des politiques commerciales sur les produits touchés par ces droits, en faisant le bilan de leurs principaux résultats, y compris sur le plan des conséquences commerciales et économiques, dans la mesure du possible. Il vise ainsi à fournir un guide pratique et des observations à l'appui du processus de négociations sur l'accès au marché des produits non agricoles ainsi que des négociations sur l'agriculture. Il pourra aussi contribuer à d'autres aspects des travaux de l'OMC.

## Définition

La première difficulté consiste à définir le terme « droits à l'exportation ». Conformément à l'usage habituel, ce document ne fait pas de distinction entre les expressions « droits à l'exportation » et « taxes à l'exportation ». Toutes deux sont utilisées dans le sens de droits (de douane) sur les exportations. Elles n'incluent donc pas les crédits à l'exportation, qui pourraient être examinés en tant que subventions à l'exportation au titre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. D'autres termes similaires ou complémentaires existent, tels que tarifs, redevances ou prélèvements à l'exportation. Dans ce document, on a préféré employer les termes de

« droits » ou « taxes » à l'exportation. Pour plus de précisions sur ce point, l'usage relevé dans différentes sources est indiqué au tableau 5.1.

**Tableau 5.1. Exemples d'utilisation de la terminologie des droits à l'exportation**

Droits à l'exportation ( <i>export duties</i> )	Article VIII du GATT (droits n'entrant pas dans le champ d'application de l'article), Examens des politiques commerciales, <i>Index analytique du GATT</i>
Droits de douane perçus à l'exportation ( <i>customs duties on exportation</i> )	Article premier du GATT, Accord de libre-échange UE-Mexique
Droits de douane à l'exportation ( <i>duties on exportation</i> )	Article XI du GATT (droits n'entrant pas dans le champ d'application de l'article), Article VII of GATT (valeur en douane)
Taxes à l'exportation ( <i>export taxes</i> )	Liste exemplative annexée à la Décision sur les procédures de notification, ALENA, Examens des politiques commerciales <sup>1</sup> , <i>Index analytique du GATT, A Case Book Intenational Economic Relations</i> Article XI du GATT (taxes n'entrant pas dans le champ d'application de l'article)
Taxes à l'exportation ( <i>taxes on exportation</i> )	Article XI of GATT (exclusion of application)
Impositions	Article VIII (toutes les impositions) du GATT, Examens des politiques commerciales
Impositions perçues à l'exportation	Article premier du GATT
Impositions à l'exportation	Article XI du GATT (droits n'entrant pas dans le champ d'application de l'article)
Redevances	Article VIII du GATT (toutes les redevances)
Export tariffs	The Dictionary of Trade Policy Terms
Export levies	APEC Osaka Action Agenda/Individual Action Plans
<i>Export tariffs</i>	<i>Dictionary of Trade Policy Terms</i>
Prélèvements à l'exportation ( <i>export levies</i> )	Programme d'action d'Osaka et plans d'action individuels de l'APEC ( <i>APEC Osaka Action Agenda/Individual Action Plans</i> )

*Note* : Les examens des politiques commerciales utilisent différents termes : taxes à l'exportation, droits à l'exportation, etc. C'est cependant l'expression « taxes à l'exportation » qui semble la plus fréquente.

Il faut aussi se demander si les droits à l'exportation doivent être considérés comme des mesures tarifaires ou non tarifaires. Au paragraphe 16 de la Déclaration prononcée à Doha en 2001, relatif à l'accès au marché pour les produits non agricoles, il est indiqué que les négociations visent à réduire ou, selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane ainsi que les obstacles non tarifaires. Au cours des discussions sur le déroulement de ces négociations, la portée des obstacles non tarifaires à prendre en compte a été une préoccupation majeure, alors que, dans les négociations concernant les droits de douane (en particulier la réduction des droits à l'importation), le champ d'application et les thèmes de discussion ont été bien définis. Les droits à l'exportation sont dans une certaine mesure assimilés aux droits de douane, peut-être parce qu'ils sont normalement prélevés par les services douaniers, comme les droits à l'importation<sup>1</sup>. Ainsi, l'Accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mexique traite des « droits de douane sur les exportations » dans le chapitre sur les droits de douane, et non dans le chapitre sur les obstacles non tarifaires.

Cependant, le GATT et plusieurs accords régionaux ont tendance à considérer les droits à l'exportation comme des mesures non tarifaires. La « Liste exemplative des mesures à notifier » annexée à la Décision sur les procédures de notification adoptée à l'issue du cycle d'Uruguay place les « taxes à l'exportation » dans la catégorie des mesures non tarifaires. Un recueil de jurisprudence bien connu utilise le terme de « taxes à l'exportation » dans le chapitre consacré au contrôle des exportations au titre du GATT et du droit national (Jackson *et al.*, 1995).



Un autre aspect est celui de la relation entre les droits à l'exportation et les redevances et formalités. Les droits à l'exportation sont explicitement exclus du champ d'application de l'article VIII(a) du GATT de 1994, relatif aux redevances et formalités, qui interdit les redevances et les autres droits à l'exportation (ou à l'importation) dépassant le coût des services rendus, et précise que les redevances et autres droits ne doivent pas constituer une protection indirecte des produits nationaux ou des taxes à caractère fiscal à l'importation ou à l'exportation. Cette disposition s'applique à toutes les redevances et formalités, de quelque nature qu'elles soient, mais les droits à l'exportation en sont explicitement exclus. Il faut donc établir une distinction entre les droits à l'exportation et les redevances ou impositions, même si dans certains cas, ces mesures peuvent être similaires en substance<sup>2</sup>.

## Disciplines adoptées dans le cadre de l'OMC

### *Listes*

La Déclaration de Punta del Este, qui marque le début du cycle d'Uruguay en 1986, prévoit que les négociations viseront à réduire ou à éliminer les mesures non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives. À l'issue des négociations, 13 accords figurant à l'annexe 1A qui rassemble les accords multilatéraux sur le commerce des marchandises (y compris le GATT de 1994) abordaient certains aspects des mesures non tarifaires.

En outre, le Protocole de Marrakech annexé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 crée un mécanisme d'inscription des mesures non tarifaires sur les listes (paragraphe 6) : « En cas de modification ou de retrait de concessions relatives à des mesures non tarifaires figurant dans la Partie III des listes, les dispositions de l'article XXVIII du GATT de 1994 ... seront d'application. » L'article II.1(a) du GATT de 1994 dispose que chaque membre inscrira les mesures prises sur une base NPF (nation la plus favorisée) dans la partie appropriée de la liste correspondante (dans le cas des mesures non tarifaires, la partie III). Cependant, comme cette disposition ne donne pas de définition des mesures non tarifaires, le mécanisme ainsi créé n'a pas été utilisé, sauf dans quelques rares cas concernant des licences d'importation, et aucun pays n'est tenu d'inscrire les droits à l'exportation à la partie III de sa liste.

En ce qui concerne les importations, l'article II.1(b) du GATT de 1994 interdit tous les droits à l'importation autres que les droits de douane ordinaires qui s'appliquent sur les produits des listes de concessions. En revanche, bien que le principe du traitement NPF s'applique explicitement aux droits à l'exportation en vertu de l'article premier du GATT de 1994, et que l'article VIII du GATT de 1994 concerne aussi les droits à l'exportation, aucune disposition ne prévoit spécifiquement d'engagement contraignant en matière de droits à l'exportation, comme c'est le cas pour les droits à l'importation. (Cependant, comme on l'a déjà fait observer, l'article II.1(a) du GATT de 1994 n'exclut pas cette possibilité).

### *Notifications*

Même en l'absence de définition et d'obligation d'inscrire les droits à l'exportation sur les listes, les décisions prises à Marrakech prévoient une procédure de notification fondée sur une liste exemplative qui mentionne les taxes à l'exportation<sup>3</sup>. Une note précise cependant que cette liste ne modifie pas les prescriptions existantes en matière de notification énoncées dans les Accords commerciaux multilatéraux figurant à

l'Annexe A1 de l'Accord sur l'OMC ou, le cas échéant, dans les Accords commerciaux plurilatéraux figurant à l'Annexe 4 de l'Accord sur l'OMC. En outre, elle n'indique pas les procédures de notification des mesures qui peuvent aller au-delà des dispositions existantes. C'est pourquoi, même si les droits à l'exportation sont des mesures à notifier, les règles de notification de ces droits dépendent des dispositions de fond des accords figurant à l'annexe 1A ou des décisions de l'OMC qui s'appliquent.

Après le cycle d'Uruguay, en 1995, une décision du Conseil du commerce des marchandises a abouti à la création de procédures de notification biennale des restrictions quantitatives<sup>4</sup>. Le modèle de notification n'inclut pas les droits ou taxes à l'exportation, ce qui semble correspondre aux disciplines relatives à l'article XI et aux dispositions applicables, qui excluent les droits à l'exportation de leur champ d'application. Une autre décision prise en 1995 par le Conseil du commerce des marchandises établit la « notification inverse des mesures non tarifaires » qui permet aux membres d'indiquer des mesures non tarifaires prises par d'autres membres, dans un souci de transparence, bien que cette possibilité ait rarement été utilisée<sup>5</sup>. Par conséquent, aucune décision ne prévoit explicitement d'obligation de notification des droits à l'exportation.

### *Autres dispositions de l'OMC*

L'article XI du GATT de 1994 porte sur l'élimination générale des restrictions quantitatives, mais précise que : « aucun Membre n'instituera ou ne maintiendra ...de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions... ». L'article XI ne s'applique donc pas aux droits à l'exportation en principe, bien que ceux-ci puissent constituer des restrictions à l'exportation, comme il est expliqué plus bas. La question de savoir si des droits à l'exportation excessivement élevés ou des combinaisons de régimes de droits à l'exportation pourraient entrer dans le champ d'application de l'article XI continuerait néanmoins de se poser. Dans de tels cas, il faudrait se demander si des justifications sont invoquées, par exemple au titre de l'article XI.2(a) (situation critique de pénurie alimentaire<sup>6</sup>), de l'article XX (exceptions générales<sup>7</sup>) ou de l'article XXI (exceptions concernant la sécurité<sup>8</sup>).

L'article X du GATT de 1994 prévoit pour l'essentiel que tout membre doit : *i*) publier rapidement et de manière accessible les lois, règlements, décisions judiciaires et administratives relatifs au commerce et rendus exécutoires ; *ii*) s'abstenir de mettre en vigueur des mesures d'application générale avant qu'elles n'aient été publiées officiellement ; et *iii*) appliquer d'une manière uniforme, impartiale et raisonnable tous les règlements, lois, décisions judiciaires et administratives mentionnés ci-dessus. L'objectif prioritaire de cet article est la transparence. Dans le contexte des disciplines relatives aux droits à l'exportation, la règle générale de transparence s'applique (publication des règlements sur les droits à l'exportation par exemple), mais il n'existe pas d'obligation de notification.

En définitive, il n'existe pratiquement pas de disciplines sur les droits à l'exportation, en dehors du principe NPF prévu à l'article premier du GATT et de l'obligation générale de transparence (publication des lois et règlements par exemple) prévue à l'article X. Aucun pays n'inscrit les droits à l'exportation qu'il applique dans ses listes ni ne les notifie, alors que les droits à l'importation figurent rigoureusement sur les listes<sup>9</sup>. Le processus d'accession et les examens de politiques commerciales sont sans doute les seuls dispositifs pratiques de l'OMC qui permettent d'obtenir des informations sur la nature et l'application des droits à l'exportation.

## Autres règles adoptées dans le cadre d'organisations internationales ou d'accords régionaux et bilatéraux

Avant d'analyser les examens des politiques commerciales des pays membres de l'OMC, il est utile de se demander quel est le traitement réservé par d'autres instances aux mesures non tarifaires et aux droits à l'exportation. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) s'est beaucoup intéressée aux mesures non tarifaires et possède un Système de codage relatif aux mesures de réglementation commerciale, qui, cependant, ne mentionne ni droits ni taxes à l'exportation. Pour le Fonds monétaire international (FMI), les droits à l'exportation font partie des restrictions à l'exportation mentionnées dans les dispositions de l'OMC relatives à la balance des paiements, auxquelles le FMI est partie, mais ils ont rarement été étudiés en tant que tels. Un autre mécanisme plus intéressant à cet égard est le système de soutien du FMI lié à la conditionnalité. En fait, les programmes financés par le FMI visent en particulier à libéraliser les échanges pour améliorer les performances économiques, et l'utilisation des conditions structurelles pour la réduction ou l'élimination des mesures non tarifaires est très intéressante. On peut citer l'exemple notable de l'Indonésie dont le gouvernement, après la crise financière asiatique, a prévu d'éliminer ou de réduire les droits à l'exportation, à partir de la lettre d'intention du FMI, en respectant les exigences de conditionnalité.

L'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique) s'est efforcée de traiter les mesures non tarifaires pour essayer d'atteindre les objectifs fixés à Bogor : libéralisation du commerce et des investissements dans la région Asie-Pacifique en 2010 pour les pays industrialisés et en 2020 pour les pays en développement. Le Programme d'action d'Osaka concernant la mise en œuvre de cet objectif comporte une section sur les mesures non tarifaires qui indique que les économies de l'APEC parviendront notamment à la libéralisation des échanges en réduisant progressivement les mesures non tarifaires. Les plans d'action individuels (IAP) établis pour chaque économie membre expliquent la situation actuelle en incluant les prélèvements à l'exportation<sup>10</sup>. En dépit de la transparence apportée par ces plans d'action individuels, la qualité de l'information disponible varie beaucoup. Ainsi, le plan d'action du Mexique pour 2002 indique dans la colonne des prélèvements à l'exportation que les taxes à l'exportation sur le sucre et la farine de blé ont été éliminées, alors que, pour la Chine, la Malaisie et la Russie, cette colonne est vide. De son côté, le Taipei chinois déclare ses redevances au titre de l'article VIII du GATT dans cette colonne. Les Philippines et la Thaïlande indiquent qu'ils n'imposent pas de prélèvements à l'exportation, alors que les examens des politiques commerciales les concernant recensent leurs taxes à l'exportation, comme indiqué plus bas. Il semble que l'APEC n'ait pas prêté une grande attention à la question des prélèvements à l'exportation (tableau 5.2).

**Tableau 5.2. Prélèvements à l'exportation dans les plans d'action individuels des membres de l'APEC en 2002**

Aucun prélèvement à l'exportation	13 économies sur 21
Description des mesures	5 économies (Canada <sup>11</sup> ; Indonésie ; Papouasie-Nouvelle-Guinée ; Taipei chinois; Viêt-nam)
Colonne vide	3 économies (Chine ; Malaisie ; Russie)

*Note* : Les prélèvements à l'exportation ne sont pas définis dans les plans d'action individuels. La notification est laissée à l'appréciation de chaque économie.

Certains accords commerciaux régionaux, contrairement à ceux de l'OMC et d'autres instances, comportent des règles assez claires sur les droits à l'exportation. Beaucoup d'ACR les interdisent. C'est le cas notamment de l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), de l'accord entre l'Union européenne et le Mexique, de l'accord entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande et de l'accord entre Singapour et le Japon<sup>12</sup> (tableau 5.3). Les accords bilatéraux et les ACR conclus en Europe et dans l'hémisphère occidentale témoignent de la tendance à limiter les droits à l'exportation<sup>13</sup>. Selon la version préliminaire de l'accord de la zone de libre-échange des Amériques à venir, les droits à l'exportation seraient interdits<sup>14</sup>. L'Union européenne et le Mexique, en concluant leur accord de libre-échange, ont déclaré à l'appui de l'interdiction des droits à l'exportation que « dans le contexte des négociations multilatérales, les deux parties s'efforcent de définir des disciplines pour l'élimination des taxes à l'exportation ou des restrictions pratiquées, afin d'augmenter les exportations des industries nationales, telles que celles du cuir, ou de renforcer la protection dont elles bénéficient »<sup>15</sup>.

**Tableau 5.3. Disciplines concernant les droits à l'exportation dans plusieurs ACR**

ALENA	Interdits (il existe une exception au Mexique en cas de pénurie de denrées alimentaires de base)
Canada-Chili	Interdits
Canada-Costa Rica	Interdits (une exception s'applique au Costa Rica pour les bananes)
Mercosur	Interdits
Caricom	Interdits
UE	Interdits
AELE	Interdits
UE-Mexique	Interdits
Australie-Nouvelle-Zélande	Interdits
Japon-Singapour	Interdits

## Accession à l'OMC

Depuis la création de l'OMC, le processus d'accession a permis d'établir certaines disciplines concernant les droits à l'exportation (tableau 5.4). Ainsi, la Chine a inscrit 84 articles sur sa liste, en s'engageant à éliminer tous les droits à l'exportation sauf sur ces produits. La liste indique le taux de droit consolidé à l'exportation<sup>16</sup>. Les droits à l'exportation figurent aussi parmi les sujets de discussion examinés récemment dans le cadre de la procédure d'accession de la Russie<sup>17</sup>.

## Informations tirées des examens des politiques commerciales

Comme on l'a déjà indiqué, les sources d'informations les plus systématiques concernant les droits à l'exportation sont les rapports établis dans le cadre des examens des politiques commerciales. L'évaluation de l'impact économique des droits à l'exportation réalisée à l'occasion de ces examens permet de recueillir beaucoup d'informations utiles. Les rapports comportent une section sur les mesures qui touchent les exportations et traitent de façon plus ou moins précise des taxes, droits, impositions et autres mesures similaires sur les exportations. Souvent, ils contiennent une rubrique consacrée aux taxes à l'exportation, mais le contenu varie en fonction de la situation de

chaque pays et de la date à laquelle a été réalisé l'examen. Certains rapports comportent un tableau des taux de droits à l'exportation, tandis que d'autres ne les mentionnent que brièvement. L'information de base est donc limitée, mais ces rapports permettent néanmoins de dégager certaines tendances.

**Tableau 5.4. Exemples of disciplines adoptées dans le cadre des procédures d'accession**

Bulgarie (1996)	Le représentant de la Bulgarie a déclaré que des taxes à l'exportation étaient appliquées afin de remédier à de graves pénuries de denrées alimentaires ou de produits nécessaires à l'industrie nationale, et qu'après l'accession de la Bulgarie, toute taxe de cette nature serait appliquée conformément aux dispositions de l'Accord sur l'OMC. Il a souligné qu'à l'heure actuelle les taxes d'exportation n'étaient perçues que sur les biens et services énumérés dans l'annexe 2 du rapport. Après son accession, la Bulgarie limiterait le recours à ces taxes. Elle confirmait que toute modification dans l'application de ces mesures, leur niveau, leur portée ou leur justification serait publiée au Journal officiel. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 39).
Lettonie (1999)	Le représentant de la Lettonie a confirmé que les taux de droits d'exportation actuels concernaient uniquement les produits énumérés à l'annexe 3 du rapport du Groupe de travail - Droits d'exportation. Toutes les modifications des droits de douane étaient publiées au Journal officiel « Latvijas Vestnesis ». La Lettonie abolirait tous les droits d'exportation indiqués à l'annexe 3 avant le 1er janvier 2000, à l'exception des droits sur les objets d'antiquité. Le calendrier pour l'élimination des droits d'exportation serait similaire pour les partenaires dans le cadre d'accords commerciaux régionaux et les partenaires auxquels le traitement NPF était appliqué comme il est indiqué à l'annexe 3. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 69).
Estonie (1999)	Le représentant de l'Estonie a confirmé qu'après l'accession à l'OMC l'Estonie réduirait au minimum le recours aux taxes à l'exportation et que celles qui subsisteraient seraient appliquées d'une manière conforme aux dispositions de l'Accord sur l'OMC et publiées au Journal officiel (« Riigi Teataja »). Toute modification dans l'application de ces mesures, leur montant, leur portée ou leur justification, serait également publiée au Journal officiel. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 80).
Géorgie (2000)	Le représentant de la Géorgie a confirmé qu'après son accession à l'OMC, la Géorgie prévoyait de limiter le recours aux taxes à l'exportation et que toute taxe de ce type qui serait appliquée serait conforme aux dispositions de l'Accord sur l'OMC et publiée au Journal officiel. Les modifications dans l'application de ces mesures, leur niveau, leur portée ou leur justification seraient aussi publiées au Journal officiel. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 82).
Croatie (2000)	Le représentant de la Croatie a confirmé que son pays, après son accession à l'OMC, appliquerait uniquement des droits à l'exportation qui seraient conformes aux dispositions de l'Accord sur l'OMC et publiés au Journal officiel, « Narodne Novine ». Les modifications concernant l'application de ces mesures, leur niveau et leur portée seraient également publiées au Journal officiel. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 101).
Chine (2001)	Le représentant de la Chine a confirmé que dès son accession, celle-ci ferait en sorte que ses lois et règlements concernant toutes les redevances, impositions et taxes perçues sur les importations et les exportations soient rendus entièrement conformes à ses obligations dans le cadre de l'OMC, y compris au titre des articles premier, III:2, III: 4 et XI:1 du GATT de 1994, et qu'elle appliquerait aussi ces lois et règlements d'une manière entièrement conforme à ces obligations. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 170). La Chine éliminera toutes les taxes et impositions appliquées à l'exportation, sauf dispositions contraires de l'annexe 6 du présent protocole ou si ces taxes et impositions sont appliquées en conformité avec les dispositions de l'article VIII du GATT de 1994 (section 11.3 du Protocole) (L'annexe 6 dresse la liste de 84 produits et des taux de droits à l'exportation qui leur sont associés) (voir l'annexe 5.A2).

Voir la note technique sur les accessions Annexe 3 / Protocole d'accession de la République populaire de Chine (WT/L/432) et le rapport du Groupe de travail de l'accession de la Chine (WT/ACC/CHN/49) ([www.wto.org](http://www.wto.org))

### *Caractéristiques d'utilisation*

L'utilisation de droits à l'exportation concerne surtout les pays en développement et les pays les moins avancés. Des tendances régionales, correspondant aux efforts régionaux d'élimination de ces droits, peuvent être dégagées. Ainsi, les pays d'Europe et de l'hémisphère occidentale qui imposent des droits à l'exportation sont relativement peu nombreux (tableau 5.5).

**Tableau 5.5. Nombre de pays appliquant des droits/taxes à l'exportation par région**

	Nombre de membres de l'OMC dont les politiques commerciales ont fait l'objet d'examens	Nombre de membres de l'OMC appliquant des droits à l'exportation
Europe/Moyen-Orient	29	2
Amérique	26	9
Asie/Pacifique	19	11
Afrique	26	17
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>39</b>
PMA	15	10
OCDE	30	3
Autres	55	26

*Note* : EPC réalisés de 1995 à 2002 (octobre). Certains membres ont fait l'objet de deux ou trois examens, mais ne sont comptés qu'une fois. L'Union européenne est comptée comme 15 pays.

Parmi les produits touchés par les droits à l'exportation figurent notamment les produits forestiers, les produits de la pêche, les minéraux et les métaux, les cuirs et peaux et divers produits agricoles (tableau 5.6).

**Tableau 5.6. Situation des droits ou taxes à l'exportation d'après les examens des politiques commerciales (EPC), par produit**

Produits	Nombre de membres (sur les 39 pays appliquant des taxes à l'exportation)
Produits forestiers	13
Produits de la pêche	12
Produits minéraux, métaux, pierres précieuses	17
Cuirs et peaux	9
Produits agricoles (sucre, café, etc.)	22

*Note* : Les EPC ne précisent pas le code SH des produits soumis à des droits à l'exportation. Cette classification se fonde donc sur la description des produits données dans les EPC. Dans ce tableau, les peaux ont été groupées avec les cuirs plutôt qu'avec les produits agricoles. La liste n'est pas exhaustive. L'annexe 5.A1 fournit des informations plus détaillées.

### ***Principaux résultats***

L'annexe 5.A1 fait le bilan des informations recueillies sur les droits à l'exportation dans les examens des politiques commerciales, qui peuvent être résumées comme suit :

- Les deux principales justifications de l'utilisation de droits à l'exportation sont : i) de dégager des recettes fiscales et ii) de soutenir les secteurs de transformation d'aval en permettant aux entreprises nationales de production et de transformation de se procurer des matières premières et à d'autres produits à bon marché.
- Les droits à l'exportation peuvent être considérés comme une source fiable de revenus, en particulier dans les PMA. En effet, ces pays éprouvent parfois des difficultés à collecter les taxes intérieures, tandis que l'utilisation de droits à l'exportation apparaît comme une solution intéressante, la mise en œuvre des réglementations sur les taxes prélevées par les services douaniers semblant relativement facile et efficace.

- Lorsque l'objectif est de soutenir les industries de transformation d'aval, les droits à l'exportation apparaissent comme un moyen d'obtenir un avantage compétitif. Ils sont alors associés à d'autres mesures de restriction des exportations, telles que la fixation de prix minimaux à l'exportation. Dans certains cas, les gouvernements adoptent des droits à l'exportation sur les matières premières pour encourager l'investissement direct étranger (IDE) dans les industries de transformation. Dans d'autres cas, ils encouragent l'IDE dans les secteurs d'exportation en exemptant les investisseurs des droits à l'exportation.
- Certains pays en développement estiment que les mesures destinées à promouvoir les industries de transformation sont justifiées par la progressivité des droits qui existe dans les pays développés.
- Les pays importateurs font valoir que les taxes à l'exportation imposées par des pays producteurs dominants créent une discrimination, en faisant monter les prix à l'exportation (c'est-à-dire les prix mondiaux), à l'encontre des acheteurs étrangers, auxquels il est plus difficile d'obtenir des matières premières essentielles et de faire face à la concurrence internationale.
- Les pays qui imposent des droits à l'exportation invoquent aussi parfois la protection de l'environnement ou la préservation des ressources naturelles ou des produits nationaux, en particulier des produits de la sylviculture et de la pêche, mais on peut s'interroger sur leur efficacité dans ce domaine<sup>18</sup>.
- Exceptionnellement, les droits à l'exportation sont aussi utilisés, dans le cadre de négociations ou d'engagements bilatéraux, pour contrebalancer des droits compensatoires ou éviter l'imposition de ces droits qui visent à neutraliser la subvention apportée par le pays exportateur au produit.
- La tendance à supprimer les droits à l'exportation s'accroît, conformément à différents accords et règles adoptés au niveau régional ou bilatéral<sup>19</sup>. C'est notamment le cas en Indonésie, dans le cadre de la réforme économique et structurelle.

### ***Conséquences économiques et exemples tirés d'études de cas par pays***

Les effets économiques des droits à l'exportation doivent être évalués en fonction de leurs objectifs et au regard de leurs effets globaux sur les économies des partenaires commerciaux concernés. Lorsque l'objectif des droits à l'exportation est essentiellement de produire des recettes fiscales, on peut se demander si d'autres mesures fiscales moins créatrices de distorsions des échanges ne seraient pas aussi efficaces. Il faudrait cependant tenir compte du fait que les pays en développement et les pays les moins avancés peuvent avoir besoin d'assistance technique pour moderniser leurs régimes fiscaux et en améliorer l'efficacité.

Lorsque les droits à l'exportation visent surtout à favoriser les industries nationales de transformation, les conséquences économiques varient en fonction de la capacité du pays exportateur à agir sur le prix mondial du produit taxé. Cependant, qu'il puisse ou non influencer sur ce prix, le prix offert aux transformateurs nationaux n'est pas le même que le prix que doivent payer les transformateurs étrangers. Cette différence peut conférer un avantage compétitif aux transformateurs nationaux par rapport aux transformateurs étrangers. On peut le justifier par l'argument de « l'industrie naissante », c'est-à-dire par la nécessité de fournir une incitation initiale pour soutenir la création d'une industrie de la transformation. Il en résulte aussi une amélioration des termes de l'échange qui profite à

la balance des paiements du pays. Cependant, le résultat net est une perte de bien-être, dans la mesure où les droits à l'exportation pénalisent les exportateurs du produit taxé tout en profitant aux industries de transformation qui, de leur côté, ne sont pas encouragées à devenir véritablement concurrentielles sur le plan international. Dans ce sens, le droit à l'exportation peut jouer le rôle d'une subvention implicite aux industries nationales de transformation, en leur conférant un avantage compétitif artificiel, sur le marché intérieur comme sur les marchés à l'exportation.

En l'absence de disciplines de l'OMC, des exemples de l'utilisation des droits à l'exportation peuvent être tirés des examens des politiques commerciales<sup>20</sup>.

Dans les examens des politiques commerciales de la Papouasie-Nouvelle-Guinée en 1999 et des Îles Salomon en 1998, la question des droits à l'exportation sur les grumes a été étudiée en détail. Les taxes à l'exportation s'appliquant aux grumes non traitées sont apparues comme un moyen d'accroître la valeur ajoutée et d'encourager la transformation en aval. Elles contribuent à encourager l'investissement direct en faveur de la transformation des produits forestiers, pour créer des emplois et stimuler la croissance économique du pays. Les rapports soulignent que les taxes à l'exportation détournent vers le marché intérieur des ventes qui auraient dû être réalisées à l'exportation et réduisent le prix intérieur, apportant ainsi une subvention implicite aux transformateurs et pénalisant les fournisseurs de matières premières. Le prix intérieur diminue d'un montant équivalent aux taxes à l'exportation ; si ces taxes sont prohibitives, la réduction des prix qui en résulte est encore plus importante. Cependant, les rapports indiquent que ces subventions implicites ont plutôt pour effet de protéger des entreprises de transformation peu rentables et entraînent en définitive une situation économique indésirable. C'est particulièrement le cas en Papouasie-Nouvelle-Guinée où le secteur de la transformation est protégé par des droits à l'importation élevés. En outre, les pays qui produisent relativement peu de matières premières influent peu sur les prix mondiaux de ces produits ; lorsque des droits à l'exportation sont appliqués, ils ne peuvent majorer leurs prix à l'exportation et répercuter ces droits sur les acheteurs étrangers ; ce sont donc les fournisseurs nationaux qui doivent absorber les taxes. Les droits à l'exportation réduisent aussi les bénéfices tirés des exportations de matières premières, et peuvent ainsi influencer de façon négative sur la croissance économique nationale.

L'examen des politiques commerciales du Ghana, réalisé en 2001, a montré que ce pays joue un rôle dominant sur le marché mondial du cacao et que ses producteurs peuvent ainsi faire supporter aux acheteurs étrangers le surcoût causé par les taxes à l'exportation. Celles-ci permettent dans ce cas d'exploiter le pouvoir exercé par le pays sur le marché pour tirer pleinement parti de sa position dominante. Elles peuvent néanmoins encourager les concurrents potentiels à étendre leurs activités pour profiter aussi des prix plus élevés sur le marché mondial, ce qui risque, à terme, d'affaiblir la position du pays qui fixe les prix.

L'absence de disciplines multilatérales sur l'utilisation des droits à l'exportation a également des effets à un autre niveau. Parfois, les négociants doivent faire face à la décision soudaine et arbitraire des pouvoirs publics d'adopter des droits à l'exportation, ou d'en modifier le taux ou le mode d'application. On note un grand manque de transparence et de prévisibilité dans ce domaine, en particulier par rapport à d'autres aspects du système commercial mondial qui ont fait l'objet de disciplines multilatérales, notamment à l'issue du cycle d'Uruguay.



## Orientations possibles concernant les disciplines à venir

Compte tenu des caractéristiques actuelles des droits à l'exportation et des divers effets de distorsion des échanges qui en résultent, il serait utile de réfléchir aux orientations à donner pour un renforcement des disciplines multilatérales.

Bien que les principaux objectifs des droits à l'exportation – recettes fiscales et soutien des entreprises de transformation – soient généralement légitimes et défendables, les mesures appliquées pour les atteindre peuvent être utilisées de façon abusive ou créer de trop fortes distorsions des échanges. En particulier, le manque de transparence et de prévisibilité dans l'utilisation des droits à l'exportation peut être considéré comme un problème non résolu dans le cadre de l'OMC<sup>21</sup>.

En revanche, il a été noté que les accords commerciaux bilatéraux et régionaux comportaient de plus en plus souvent des disciplines interdisant les droits à l'exportation. Les récentes accessions à l'OMC ont fourni un cadre multilatéral qui permet de faire des progrès, comme cela s'est produit dans le cadre de la procédure d'accession de la Chine.

On pourrait envisager d'adopter des disciplines générales sur les droits à l'exportation comme sur les droits à l'importation. Une approche sectorielle est également possible<sup>22</sup>. Quelle que soit la solution adoptée, les éléments à prendre en considération seront, entre autres, l'inscription dans les listes, les notifications, les produits visés, les possibilités de traitement spécial et différencié, les taux de droit et la période de mise en œuvre. L'adoption de nouvelles règles et disciplines du GATT est une solution, mais un nouvel accord ou une nouvelle décision sectorielle pourraient aussi être envisagés sans qu'il soit nécessaire de modifier en profondeur le régime actuel. C'est ce qui s'est produit avec l'adoption en 1996 de l'Accord sur les technologies de l'information, qui a permis en définitive de faire apparaître les engagements de chaque membre dans les listes nationales au titre de l'article II du GATT de 1994. Dans le cas des droits à l'exportation, il faudrait que les membres décrivent leurs engagements à la partie III de leur liste (Concessions concernant des mesures non tarifaires). Dans le contexte du Programme de développement de Doha, diverses possibilités peuvent en tout état de cause s'inscrire dans la structure de l'engagement unique.

Il peut aussi être difficile de séparer les effets spécifiques des droits à l'exportation des effets des régimes généraux d'exportation, qui peuvent inclure d'autres mesures s'appliquant en plus des droits à l'exportation et poursuivant les mêmes objectifs. Les examens des politiques commerciales indiquent ainsi différentes méthodes de contrôle des exportations parfois utilisées en association avec des droits à l'exportation : prix minimum à l'exportation, interdiction des exportations, licence d'exportation, contingents, entente à l'exportation et zones franches industrielles d'exportation. Il faudrait donc procéder à une évaluation globale des régimes d'exportation pour définir des orientations en faveur d'un renforcement des disciplines multilatérales.

*Annexe 5.A1***Droits/taxes à l'exportation dans les examens  
des politiques commerciales<sup>1</sup>**

<i>Europe/Moyen-Orient</i>	
Bahreïn	Bahreïn a aboli tous les droits à l'exportation le 1 <sup>er</sup> septembre 1986. Toutefois, des redevances sont prélevées sur les exportations de vêtements de prêt-à-porter. D'après le budget de l'État établi pour l'exercice 1999, ces redevances s'élevaient à 100 000 BHD (300 000 USD environ) (Ministère des Finances et de l'Économie nationale, 1999). (2000)
Chypre	Manque d'informations précises. (1997)
Hongrie (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (1998)
Islande (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Israël	Pas de droits à l'exportation. (1999)
Liechtenstein	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Norvège (OCDE)	Les exportations de poisson et de produits à base de poisson font l'objet d'un prélèvement qui varie en fonction de l'espèce et du degré de transformation du produit. Ce prélèvement est utilisé en partie pour financer les activités du Conseil norvégien des exportations de produits de la mer, qui soutient la commercialisation du poisson et des produits à base de poisson, en Norvège et à l'étranger. (2000)
Pologne (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2000)
République slovaque (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2001)
République tchèque (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Roumanie	Pas de droits à l'exportation. (1999)
Slovénie	Pas de droits à l'exportation. La Slovénie avait notifié à l'OMC la liste des articles sur lesquels elle prélevait des droits à l'exportation, en tant que mesures de la « zone grise » en place relevant de l'article 11 de l'Accord sur les sauvegardes, ainsi que le calendrier d'élimination de ces mesures. Des taxes de 10 % et de 15 % étaient prélevées sur les exportations de bois et d'articles en bois, et des taxes de 25% sur les déchets et débris de fer, d'aluminium et de cuivre. D'après les autorités, ces mesures visaient à répondre à des pénuries sur le marché intérieur. Le 1 <sup>er</sup> janvier 1997, la Slovénie a aboli les taxes à l'exportation sur tous les produits notifiés, sauf sur les bois bruts. Sur ce produit, la taxe de 10-15 % a été abaissée, puis éliminée l'année suivante, le 1 <sup>er</sup> janvier 1998. (2002)
Suisse (OCDE)	Pas de droits à l'exportation (2000). Les taxes à l'exportation sur les débris de métal et d'acier ont été supprimées en juillet 1993. Les dernières taxes appliquées, qui touchaient certains produits animaux, ont été supprimées le 1 <sup>er</sup> janvier 1995. (1996)

Turquie (OCDE)	Le nombre de produits soumis à des taxes à l'exportation a été ramené de sept à deux depuis le précédent examen des politiques commerciales (en 1993, les produits concernés étaient les noisettes, les figues, la racine de réglisse, la pierre ponce, le cuir brut, le seigle et l'huile d'olive non traitée). Actuellement, des taxes à l'exportation sont perçues sur les noisettes, sous forme de retenue versée au Fonds de soutien et de stabilisation des prix au taux de 0.04 USD par kg dans le cas des noisettes entières et de 0.08 USD par kilo dans le cas des noisettes décortiquées. Les exportations de cuir semi-transformé font l'objet d'une taxe de 0.5 USD le kg pour des raisons environnementales, mais la mesure devrait aussi profiter à l'industrie des articles de cuir. (1998)
Union européenne (15)	Pas de droits à l'exportation. (2002)
<i>Asie/Pacifique</i>	
Australie (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Bangladesh (PMA)	D'après les autorités, les exportations ne font actuellement l'objet d'aucune taxe. Cependant, l'arrêté sur les politiques d'exportation 1997-2002 dispose que « la taxe prélevée à la source sera déduite au taux de 0.25% ». (2000)
Brunei Darussalam	Pas de droits à l'exportation. Il faut noter cependant que plusieurs produits font l'objet d'interdictions ou de limitations des exportations, destinées à garantir un approvisionnement suffisant du marché intérieur, notamment dans le cas du riz et du sucre. (2001)
Corée (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Fidji	Pour accroître ses recettes fiscales, Fidji impose de faibles taxes à l'exportation sur le sucre et l'or (3 %). Les recettes ainsi obtenues atteignaient 11.4 million de FJD en 1995, soit 3.5 % des recettes douanières totales. (1997)
Hong Kong, Chine	Pas de droits à l'exportation, mais les exportations (tout comme les importations), à l'exception de certains articles, doivent être accompagnées d'une déclaration commerciale sur laquelle est perçue une redevance. Les exportations de vêtements et de chaussures figurant sur la liste de l'Ordonnance sur la formation industrielle sont soumises à un prélèvement de 0.3 HKD par tranche de 1 000 HKD exportée, qui s'ajoute à la redevance liée à la déclaration. Ce prélèvement sert à financer l'Autorité de formation de l'industrie du vêtement, organisation officielle à but non lucratif chargée de fournir des moyens de formation aux travailleurs de l'industrie de l'habillement. (1998)
Iles Salomon (PMA)	Des taxes à l'exportation sont perçues essentiellement à des fins fiscales. Les remises et les exonérations accordées en particulier sur les produits de la pêche et, jusqu'à une date récente, sur les grumes, ont profité à certaines activités et à certains producteurs, et ramené les taxes à l'exportation à un niveau bien inférieur à celui des engagements (une remise de 50 % sur les droits à l'exportation est ainsi concédée à titre de compensation temporaire en raison de l'effondrement du prix grumes à l'exportation, pour faire baisser les stocks de grumes). Le budget de 1998 annonçait une hausse de deux points des droits à l'exportation sur certains articles, notamment l'huile de palme et le coprah. Les taxes à l'exportation représentent une part importante des recettes publiques, et concernent surtout les produits de la pêche et les grumes. Il s'agit de taxer les rentes tirées de l'exploitation de produits tirés de ressources naturelles et de promouvoir la transformation, pour obtenir des produits à valeur ajoutée. Cependant, comme les droits à l'importation, les taxes à l'exportation créent des distorsions et ne sont pas un bon moyen d'imposer les rentes de ressources ; ne décourageant pas la surproduction, elles peuvent aller à l'encontre de la protection des ressources naturelles. Les taxes à l'exportation renforcent la discrimination à l'encontre des exportations inhérente au système tarifaire des Iles Salomon. Elles peuvent aussi porter préjudice aux industries nationales de transformation en leur donnant accès à des produits de base, tels que poisson et rondins, à des prix inférieurs aux prix mondiaux, de sorte que certaines mesures peuvent être nécessaires pour lutter contre la fraude fiscale. (1998)

Inde	Depuis l'examen précédent, l'Inde a supprimé les taxes à l'exportation sur tous les produits sauf les cuirs et peaux, tannés ou non (articles manufacturés en cuir non inclus). Elle a fait passer le droit à l'exportation qui touche ces produits de 15 % à 60 % en 2000, pour faire suite à une décision de l'OMC sur l'abolition des restrictions quantitatives sur ces produits dans le cadre de licences. Selon les autorités, ces droits sont maintenus pour favoriser l'exportation des produits en cuir à forte valeur ajoutée. Cependant, dans la mesure où ils ont pour effet (de même que d'autres restrictions des exportations) de faire baisser les prix intérieurs des produits visés, ils constituent une aide implicite aux industries de transformation présentes sur le territoire national. (2002)
Indonésie	Avant la crise monétaire, des taxes à l'exportation étaient appliquées sur 80 produits environ, notamment sur une grande variété de produits forestiers (notamment les grumes, les bois sciés et le rotin), de produits agricoles (huile de palme et huile de coprah brutes) et de produits miniers et métaux (minerais et concentrés de cuivre, de plomb, d'étain et de platine, déchets d'aluminium, etc.). Les taux ont été fixés le plus souvent à 30 % <i>ad valorem</i> , mais certaines taxes aux équivalents <i>ad valorem</i> prohibitifs ont été imposées sur les grumes, les bois sciés, le rotin et d'autres produits du bois. Les taxes à l'exportation sont en principe prélevées sur le prix f.a.b. des produits et des prix de contrôle, fixés deux fois par an par le ministère de l'Industrie et du Commerce, ont été utilisés, en particulier pour le bois. L'utilisation de prix de contrôle, destiné à empêcher toute sous-facturation de la part des exportateurs, a ajouté un élément discrétionnaire au système des taxes à l'exportation, réduisant ainsi la transparence. Dans sa deuxième lettre d'intention, le gouvernement s'est engagé à éliminer progressivement les taxes à l'exportation « punitives » ; le 1 <sup>er</sup> février 1998, les taxes sur les exportations de cuir, de liège, de minerais et de déchets d'aluminium ont été supprimées. Le gouvernement a décidé de diminuer progressivement le niveau des droits frappant les ressources naturelles, pour les remplacer lorsque c'est possible par des « taxes sur les rentes de ressources ». L'objectif est d'atténuer la discrimination à l'encontre des exportations tout en empêchant la surexploitation de la ressource et la détérioration de l'environnement. Dans un premier temps, en avril 1998, les taux <i>ad valorem</i> des taxes à l'exportation appliquées sur les grumes, les bois sciés, le rotin et les produits miniers ont été réduits de façon à ne pas dépasser 30 % et une taxe sur la rente de ressource a été imposée. Une réduction plus forte des droits à l'exportation sur ces produits est prévue (taux ramené à 20 % avant fin 1998, à 15 % avant fin 1999, et à 10 % avant fin 2000). L'interdiction temporaire des exportations d'huile de palme, imposée dans un contexte de pénurie sur le marché intérieur, a été remplacée en mars 1998 par une taxe <i>ad valorem</i> de 40 %. (1998)
Japon (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Macao, Chine	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Malaisie	Sur un total de 10 368 lignes tarifaires, 710 font l'objet de droits à l'exportation. Les produits suivants sont concernés : certains poissons, œufs d'oiseaux, certains fruits et noix, amandes de palmes, gommes et résines, rotin, huile de palme brute et semi-transformée, palmiste, aliments pour animaux, scories, magnésite, huiles de pétrole, bois brut, articles en pierre, certains métaux précieux, déchets et débris ferreux, certains métaux communs et leurs déchets. Neuf de ces lignes tarifaires sont assorties de droits spécifiques et 701 de droits <i>ad valorem</i> compris entre 2.5 % et 30 %. Certains régimes prévoient une remise ou une exemption des droits à l'exportation. Le caoutchouc et l'étain font l'objet d'une taxe parafiscale de recherche et développement. La plus grande partie des taxes à l'exportation est prélevée sur le pétrole brut, qui représentait 97 % du total des droits à l'exportation perçus en 2000. D'après les autorités, les droits à l'exportation ont notamment pour objectif de promouvoir l'utilisation des produits locaux dans les industries de transformation ; dans le cas des produits forestiers, les droits à l'exportation sont aussi considérés comme un bon instrument de gestion des ressources. Les restrictions des exportations ne sont pas forcément le meilleur moyen d'imposer les rentes de ressources et par conséquent d'assurer la viabilité des forêts de Malaisie ; il paraît plus efficace, par exemple, de mettre en adjudication le contingent de bois ou d'imposer des droits de coupe. Cependant, les autorités font valoir que le gouvernement fédéral utilise les droits à l'exportation parce que les autres solutions ne peuvent être imposées aux gouvernements des États, apparemment responsables de la taxation des ressources naturelles, notamment forestières, même si certains États utilisent néanmoins l'adjudication des contingents de bois, en association avec des surtaxes fixes, et intègrent la valeur du bois sur pied aux calculs des redevances. (2001)

Nouvelle-Zélande (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (1996)
Pakistan	L'utilisation de ces instruments a beaucoup diminué pendant la période étudiée. (Lors du précédent examen, 25 groupes de produits, essentiellement agricoles, étaient soumis à des taux <i>ad valorem</i> compris entre 10 % to 45 %, à des droits spécifiques ou composés, destinés à dégager des recettes ou à décourager les exportations de matières premières (1995)). Malgré les informations de l'OMC qui semblent indiquer que les droits à l'exportation ont été éliminés, y compris sur le coton, ainsi que les prix minimaux, depuis juillet 1999, des droits régulateurs continuent des frapper les exportations d'os concassés (10 %), d'os non concassés (5 %) et de peaux et cuirs bruts ou en bleu humide (20 %). Les obligations de prix minimaux ne touchent plus que le fil de coton et sont déterminées par l'Association pakistanaise du textile. Ces restrictions font généralement baisser les prix des produits visés et reviennent donc à subventionner implicitement les utilisateurs nationaux de ces produits. (2001)
Papouasie-Nouvelle-Guinée	Les taxes à l'exportation, imposées sur la valeur f.a.b. de divers produits et payables avant expédition, servent principalement à générer des recettes. Des taxes de 5 % s'appliquent aux exportations de concombres de mer, de minerais et de concentrés, ainsi que de peaux de crocodiles, de 15 % sur le rotin (canne) exporté non transformé et des taux progressifs plus élevés sur les rondins. Les exportations de bois de santal sont assorties d'une taxe au taux fixe de 15 %. Les produits de la mer sont soumis à des taxes à l'exportation, sauf la bêche-de-mer. Des droits progressifs ont été mis en place en 1996 sur les exportations de grumes. Les taxes à l'exportation, qui proviennent à 95 % des grumes, représentaient 10 % environ des recettes fiscales du gouvernement. Ce pourcentage devait être ramené à 3% en 1998. (1999)
Philippines	Il n'existe de taxes à l'exportation que sur les grumes. L'exportation de grumes est en général interdite ; cependant, lorsqu'elle est autorisée, un droit correspondant à 20 % de la valeur f.a.b. est perçu, l'objectif étant de préserver les ressources naturelles du pays. Aux droits à l'exportation s'ajoute parfois une surtaxe sur les exportations de certains bois, minéraux, végétaux et légumes, en fonction des prix sur les marchés mondiaux. Depuis le dernier examen des politiques commerciales, il n'existe plus de réglementation sur les prix minimaux à l'exportation. (1999)
Singapour	Pas de droits à l'exportation. (2000)
Sri Lanka	Des taxes à l'exportation sont appliquées sur le quartz, l'acier le caoutchouc, les noix de coco, les noix de cajou non décortiquées, les cuirs et peaux bruts et le cuir de bivons et d'équidés. Les droits appliqués sur le quartz et certains cuirs et peaux ont pour objet, non seulement de générer des recettes, mais aussi de faire baisser les prix des produits et ainsi de favoriser les activités de transformation. La taxe parafiscale prélevée sur les autres articles est destinée à soutenir des activités sectorielles. (1995)
Thaïlande	Les taxes à l'exportation sont assorties de taux légaux figurant à la partie III du tarif douanier et de taux appliqués. Le niveau des taux appliqués est resté très bas pendant la période étudiée et leur contribution aux recettes publiques est presque négligeable. L'évolution observée depuis le dernier examen a notamment pour objet d'empêcher les droits compensateurs dans l'Union européenne. Le maintien de taxes à l'exportation légales relativement élevées fait cependant peser une certaine incertitude sur le régime commercial de la Thaïlande, car des produits importants comme le riz ou le caoutchouc pourraient de nouveau être frappés de telles taxes, sans qu'il soit nécessaire d'adopter de nouvelles dispositions législatives. Les produits figurant à la partie III du tarif douanier sont : le riz et le riz glutineux (10 %) ; les déchets métalliques de toutes sortes (50 %) ; les cuirs de bovins ; le caoutchouc (Hevea) sous forme de feuilles ou de plaques (40 %) ; le bois, les bois sciés et les articles en bois ; la soie grège (non moulignée), les fils de soie et de déchets de soie et les tissus de soie (100 THB par kg) ; le poisson (en poudre ou aggloméré) impropre à la consommation humaine (75 %) ; et les produits qui ne sont pas indiqués ailleurs ni inclus dans la liste des droits à l'exportation. Cette dernière catégorie n'est pas soumise à des taxes légales à l'exportation. (1999)

### Afrique

Afrique du Sud	Les exportations de diamants non polis font l'objet d'une taxe. (1998)
----------------	--

Bénin (PMA)	Les taxes à l'exportation ont été suspendues en 1993 sur la plupart des produits, sans être abrogées. Il n'est actuellement prélevé de droits que sur les exportations de diamants, de pierres et de métaux précieux, de fèves de cacao et de pétrole brut, au taux de 1.04 % de la valeur f.a.b. (1997)
Botswana	Manque d'informations précises. (1998)
Burkina Faso (PMA)	Il n'est appliqué de taxes à l'exportation que sur les produits de l'élevage, à l'exportation comme sur le marché intérieur. Les pouvoirs publics ont interdit les exportations de viande ovine brute et de cuirs et peaux de caprins, pour encourager leur transformation sur place. (1998)
Cameroun	Les taxes à l'exportation imposées sur huit produits agro-industriels – cacao, coton, plantes médicinales, sucre et caoutchouc (15 %); café (25%) ; huile de palme (30 %) ; et bananes – ont été supprimées parce qu'elles faussaient gravement la structure des incitations et qu'on considèrerait qu'elles faisaient fortement obstacle aux exportations. Depuis juillet 1999, seuls les produits forestiers sont soumis à une taxe à l'exportation. En 2000, la taxe sur les exportations de planches rabotées et semi-rabotées a été éliminée, mais pas celle sur les exportations de grumes, soumises à un droit de 17.5 % sur la valeur f.a.b. , tandis que les produits forestiers transformés font l'objet d'une taxe de 3 % ou 4 %. La taxe sur les grumes est maintenue pour encourager la transformation locale du bois et lui donner ainsi une valeur ajoutée. (2001)
Côte d'Ivoire	Le bois brut, le contreplaqué, le café, le cacao brut, les noix de cola et le minerai ainsi que les concentrés d'uranium sont soumis à des taxes à l'exportation. Le rapport indique que le produit des droits sur le café et le cacao est versé au budget général. (1995)
Égypte	Pas de droits à l'exportation. (1999)
Gabon	Les autorités gabonaises ont fourni au Secrétariat de l'OMC, pour les besoins de l'examen des politiques commerciales, une liste des droits à l'exportation applicables depuis 1999, qui sont restés en vigueur en 2000 et 2001. Ces droits concernent principalement le manganèse (3 %) et les bois tropicaux non équarris comme l'okoumé et l'ozigo. Ils ne touchent pas les bois tropicaux équarris, de façon à encourager l'équarissage local. (2001)
Ghana	Seules les exportations de produits traditionnels sont taxées. La taxe s'applique surtout au cacao, mais aussi aux exportations d'or, de bauxite, de manganèse, et de certains bois transformés, imposés à 6 % de la valeur f.a.b. Une taxe à l'exportation est également perçue sur le kérosène d'aviation. (2001)
Guinée (PMA)	Un droit de 2 % est prélevé sur la valeur f.a.b. de tous les produits exportés, à l'exception des produits minéraux et dérivés (or, diamants et ferraille par exemple), et sur le café. Un « droit fiscal de sortie » de 25 000 GNF la tonne est perçu sur les exportations de ferraille. Les exportations d'or et de diamants produits artisanalement sont soumises à un droit fiscal de sortie de 3 % sur la valeur f.a.b. (de 2 % sur l'or exporté par la Banque centrale). La taxe sur les exportations de café s'établit à 13 USD la tonne et sert à financer des activités de promotion du café et la contribution du pays à l'Organisation interafricaine du café. Tous les produits réexportés font l'objet d'une taxe de 2 % sur la valeur f.a.b. (à la sortie du pays). Des taxes sont aussi perçues par la Banque centrale sur les exportations de bauxite et d'alumine, et reversées sur un compte spécial, à titre d'avance sur les divers impôts payables par la compagnie de bauxite de Guinée (CBG) et FRIGUIA (qui produit l'alumine). Ces avances sont de 8 à 9 USD par tonne de bauxite (en fonction du cours mondial de ce produit) et 1.75 USD par tonne d'alumine. La taxe (l'avance) sur l'alumine est en réalité prélevée au taux de 0,5 USD par tonne de bauxite consommée pour la produire. (1999)
Kenya	Le Kenya prélève une taxe à l'exportation sur le bois et le poisson. La taxe sur le poisson s'élève à 0.5 %. Le Secrétariat de l'OMC n'a pas été informé du taux qui s'applique aux exportations de bois. D'autres droits et taxes prélevés sur certains produits, notamment des produits agricoles et miniers, ont été abolis en juin 1994. D'après les autorités, le Kenya n'applique aucune autre taxe à l'exportation. (2000)
Lesotho (PMA)	Des taxes à l'exportation sont prélevées sur les diamants bruts non polis. (1998)

Madagascar (PMA)	Le 1 <sup>er</sup> mai 1997, Madagascar a éliminé tous les droits et taxes à l'exportation, sauf sur les produits du bois. Une redevance de 4 % de la valeur f.a.b. est perçue sur le bois brut et les grumes de feuillus ; la redevance est de 1.5 % sur la valeur f.a.b. pour le bois transformé. La vanille a fait l'objet des droits et taxes suivants : 1994/95 – taxe de 35 % <i>ad valorem</i> ; 1995 – taxe spécifique de 85 000 MGA/kg net ; 1996 – taxe spécifique de 85 000 MGA/kg, modifiée par une taxe de 25 % <i>ad valorem</i> . (2001)
Malawi (PMA)	Les produits imposés sont le tabac, le thé et le sucre. Depuis avril 1998, cependant, la taxe à l'exportation a été ramenée à un taux zéro. Des droits temporaires à l'exportation ont été appliqués sur le tabac et le sucre pour produire des recettes, à partir d'avril 1995 au taux de 10 %, puis ont été ramenés à 8 % à partir d'avril 1996 et à 4 % en avril 1997, date à partir de laquelle ils se sont appliqués aussi au café. (2002)
Mali (PMA)	Les seules taxes à l'exportation sont un prélèvement de 3 % sur l'or et un droit spécifique sur le poisson. Elles sont perçues également sur les ventes de ces produits à l'intérieur du pays. Les droits et taxes à l'exportation ont été abolis sur la plupart des produits en 1991. Après la dévaluation, la taxe à l'exportation des produits d'élevage a été abolie afin de ne pas compromettre les opportunités de développement et d'accès au marché de ces produits dans la sous-région. (1998)
Maroc	Les hydrocarbures font à l'heure actuelle l'objet d'un droit à l'exportation de 5 % et le phosphate brut est soumis à une taxe spécifique de prospection de 34 MAD par tonne exportée. (1996)
Maurice	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Mauritanie (PMA)	Seuls les produits de la pêche pélagique sont soumis à des taxes à l'exportation. D'autres produits étaient en principe soumis également à des taxes à l'exportation, non appliquées en pratique, et officiellement abolies en 2000. Parmi les produits visés figuraient les animaux vivants, les viandes et abats comestibles, certains produits laitiers, la gomme arabique, le sel, les minerais, les scories et cendres, les peaux et cuirs. (2002)
Mozambique (PMA)	Pas de droits à l'exportation sauf sur les noix de cajou, auxquelles s'applique depuis le 31 juillet 2000 un taux de 18 %. Cette surtaxe sur les exportations de noix de cajou brutes résulte de fortes pressions exercées par l'industrie nationale de la transformation. (2001)
Namibie	Pas de droits à l'exportation. (1998)
Nigeria	Les autorités indiquent qu'un prélèvement administratif de 5 USD par tonne est appliqué sur les exportations de cacao, et de 3 USD par tonne sur les exportations des autres produits bruts. (1998)
Ouganda (PMA)	La seule taxe à l'exportation est une taxe parafiscale de 1 % prélevée par l'Office Ougandais de promotion du café sur les exportations de café. (2001)
Swaziland	Manque d'informations précises. (1998)
Tanzanie (PMA)	En 1996, la Tanzanie a rétabli une taxe d'exportation sur les produits non traditionnels et les produits minéraux, au taux de 2 %, afin d'accroître les recettes publiques. Toutefois, en raison de la poursuite de la libéralisation du commerce extérieur, elle ne perçoit plus aucun autre droit ou taxe d'exportation. Des offices de produits auxquels il n'est pas obligatoire d'adhérer, comme l'Office du coton et le Fonds de développement de la noix de cajou, perçoivent de leurs membres une redevance égale à 1 à 2 % de leurs exportations pour financer des services de recherche, de vulgarisation et de formation. (2000)
Togo (PMA)	Pas de droits à l'exportation. La taxe sur les exportations de phosphates, de 1000 XOF par tonne, a été supprimée et remplacée par la redevance minière fixée et collectée par la Direction des mines. Des taxes existaient auparavant sur le café, le cacao et le coton, mais elles n'ont jamais été appliquées. (1999)
Zambie (PMA)	Pas de droits à l'exportation. (2002)

## Amérique

Antigua et Barbuda	Des taxes à l'exportation s'appliquent sur le homard et le poisson. Les recettes totales collectées sont faibles et en baisse. (2001)
Argentine	Des taxes à l'exportation s'appliquaient auparavant à un large éventail de produits, essentiellement des produits agricoles non transformés ; elles servaient surtout à assurer l'approvisionnement en matières premières des industries nationales de transformation ; d'après les autorités, ces taxes étaient également une réponse à la progressivité des droits sur les marchés à l'exportation. Elles constituaient aussi une importante source de recettes fiscales. Elles ne s'appliquaient en 1998 qu'à des produits animaux comme les peaux et cuirs bruts, au taux de 5 % pour les pays du Mercosur et de 10 % pour les pays tiers, ainsi qu'aux graines oléagineuses, au taux de 3.5 %. (1999)
Barbade	Pas de droits à l'exportation. (2002)
Bolivie	Pas de droits à l'exportation. Il est interdit d'exporter des trésors culturels nationaux, des narcotiques, des substances dangereuses, ainsi que des biens et produits qui touchent à la sécurité nationale. En outre, des mesures sont prises pour instituer des prohibitions à l'exportation de produits bruts de la sylviculture. (1999)
Brésil	Toutes les exportations sont soumises à une taxe de 30 % qui peut être minorée ou majorée jusqu'à un taux de 150 % si l'exécutif le juge nécessaire. Selon leur destination, les exportations peuvent en être exonérées. Les autorités ont fait observer que ces taxes ne sont généralement pas appliquées. (2000)
Canada (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. La plupart des mesures de contrôle à l'exportation sont appliquées en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation. Cependant, tous les accords de libre-échange auxquels le Canada est partie, y compris l'ALENA, interdisent le maintien ou la mise en place de taxes, droits ou prélèvements sur les exportations en direction d'un autre pays membre, à moins que le même prélèvement ne s'applique sur le marché intérieur. (1998)(2000)
Chili	Pas de droits à l'exportation. (1997)
Colombie	Des taxes sont prélevées sur les exportations de café, de pétrole brut, de gaz, de charbon et de ferro-nickel. (1996)
Costa Rica	Les recettes prélevées sur les exportations sont assez importantes puisqu'elles représentent 1 % des recettes totales. De 1995 à 1999, le Costa Rica a prélevé des taxes sur les exportations de café, de viande et de bananes. Les taxes imposées sur la viande et le café ont été supprimées à compter du 31 décembre 1999. Il ne subsistait à la fin de 2000 que les taxes visant les exportations de bananes. En 1999, l'équivalent <i>ad valorem</i> des taxes imposées sur les exportations de bananes représentait 2,8 % de la valeur f.a.b. de ces exportations. Une partie des recettes procurées par ces taxes est redistribuée aux producteurs de bananes par l'intermédiaire le Fonds de compensation en faveur des producteurs de bananes. (2001)
Dominique	Pas de droits à l'exportation. (2001)
États-Unis (OCDE)	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Grenade	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Guatemala	Seul le café fait l'objet de taxes à l'exportation ; 1 % de la valeur f.a.b. du café exporté est versé aux municipalités. La taxe sur les exportations de bananes a été supprimée en 2000. (2002)
Jamaïque	Pas de droits à l'exportation. (1998)



Mexique (OCDE)	En général, le Mexique n'applique pas de taxes à l'exportation, sauf dans certains cas comme ceux des sous-produits des espèces menacées (en particulier les tortues), ainsi que certaines plantes et certains organes humains. (2002) (voir Journal officiel du 18 janvier 2002)
Nicaragua	Les informations disponibles ne sont pas claires : depuis le début des années 90, les prohibitions à l'exportation touchent deux espèces de bois d'œuvre (le cèdre et l'acajou depuis 1997), les homards pendant leur période de reproduction, et les crevettes de l'estuaire à l'état larvaire (depuis 1991) ; ces mesures visent à protéger l'environnement et les ressources naturelles. (1999)
Paraguay	Pas de droits à l'exportation. (1997)
Pérou	Pas de droits à l'exportation. Pour des raisons statistiques, une taxe théorique de 0 % est appliquée. (2000)
République dominicaine	Pour des raisons de protection de l'environnement, le Décret n° 11-01 du 11 novembre 2001 a institué des taxes à l'exportation pour les poissons, les mollusques et les crustacés vivants. La taxe est de 0.03 DOP par kg de poisson et de 5 % <i>ad valorem</i> pour les mollusques et les crustacés. De plus, en vertu de l'article 119 de la Loi sur les industries extractives, les substances minérales à l'état naturel ou sous forme de concentrés métallifères, qui sont destinées à l'exportation, sont assujetties à une taxe de 5 % de leur valeur f.a.b. D'après les autorités, il n'existe aucune autre taxe applicable à l'exportation. (2002)
Sainte-Lucie	Pas de droits à l'exportation. Les exportations de bananes font en principe l'objet d'un droit de douane de 5 %, conformément à la quatrième liste de la Loi douanière n° 23 de 1990. Les autorités ont toutefois indiqué que cette taxe à l'exportation n'était pas appliquée. Sainte-Lucie n'applique aucune autre taxe ou imposition sur les exportations. (2001)
Saint-Kitts-et-Nevis	Des taxes sont appliquées sur les exportations d'animaux vivants, de homard et de coton. (2001)
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	Pas de droits à l'exportation. (2001)
Salvador	Pas de droits à l'exportation. La taxe à l'exportation imposée sur le sucre et les crevettes a été supprimée en 1989, et celle sur le café en 1992. (1996)
Trinidad et Tobago	Pas de droits à l'exportation. (1998)
Uruguay	Les exportations de peaux salées, séchées et picklées sont soumises à une taxe de 5 %. D'autres produits agricoles sont également assujettis à des taxes et/ou des redevances servant à financer des organismes comme le Secrétariat uruguayen de la laine et l'Institut national de la viande. Les exportations de balles de laine sont passibles d'une taxe de 1,6 % de la valeur f.a.b. ; la laine travaillée est soumise à une taxe de 0.03 USD par kg exporté et les exportations de vêtements et d'accessoires du vêtement sont également soumises à une taxe de 0.03 USD par kg de laine contenu dans le produit. Les exportations de viande sont frappées d'une taxe de 0.6 % de la valeur f.a.b. La taxe intérieure sur les transactions portant sur des produits agricoles (IMEBA) est aussi prélevée sur certains produits d'exportation qui ne sont pas exonérés. Son taux varie en fonction du produit mais un taux minimum est toujours précisé. Elle est calculée sur la valeur f.a.b. de l'exportation. Les taxes sur les exportations d'animaux vivants (bovins, avins et chevaux), le bœuf non désossé et le suint ont été supprimées en 1993-94. Seules les exportations de peaux salées, séchées et picklées restent soumises à une taxe de 5 %, dont l'objet est de garantir l'approvisionnement en cuir des producteurs nationaux d'articles en cuir, tout en favorisant les activités à valeur ajoutée. (1998)
Venezuela	Manque d'informations claires. (1996)

*Note* : Ces descriptions sont tirées des rapports des examens des politiques commerciales, mais elles ont parfois été résumées ou modifiées en fonction de l'objectif d'analyse de ce document. Pour de plus amples informations, voir les examens des politiques commerciales.

## *Annexe 5.A2*

### Calendrier d'accession de la Chine

#### Annexe 6 du rapport du groupe de travail sur l'accession de la Chine : Produits soumis à des droits d'exportation

N°	N° SH	Désignation des produits	Droits d'exportation (%)
1	03019210	Alevins vivants d'anguilles	20.0
2	05061000	Osséine et os acidulés	40.0
3	05069010	Poudres et déchets d'os	40.0
4	05069090	Os et cornillons, bruts, dégraissés, simplement préparés (mais non découpés en forme), acidulés ou dégelatinés, à l'exclusion de l'osséine et des os acidulés	40.0
5	26070000	Minerais de plomb et leurs concentrés	30.0
6	26080000	Minerais de zinc et leurs concentrés	30.0
7	26090000	Minerais d'étain et leurs concentrés	50.0
8	26110000	Minerais de tungstène et leurs concentrés	20.0
9	26159000	Minerais de niobium, de tantale ou de vanadium et leurs concentrés	30.0
10	26171010	Antimoine brut	20.0
11	28047010	Phosphore jaune (phosphore blanc)	20.0
12	28047090	Phosphore, n.d.a.	20.0
13	28269000	Fluorosilicates, fluoroaluminates et sels complexes de fluor, n.d.a.	30.0
14	29022000	Benzène	40.0
15	41031010	Peaux de chèvre en plaques (fraîches, ou salées, séchées, chaulées, picklées ou autrement conservées, mais non tannées ni parcheminées ni autrement préparées), même épilées ou refendues	20.0
16	72011000	Fontes brutes non alliées contenant en poids moins de 0.5% de phosphore, en gueuses, saumons ou autres formes primaires	20.0
17	72012000	Fontes brutes non alliées contenant en poids plus de 0.5% de phosphore, en gueuses, saumons ou autres formes primaires	20.0
18	72015000	Fontes alliées et fontes spiegel en gueuses, saumons ou autres formes primaires	20.0
19	72021100	Ferromanganèse contenant en poids plus de 2% de carbone	20.0
20	72021900	Ferromanganèse, n.d.a.	20.0
21	72022100	Ferrosilicium contenant en poids plus de 55% de silicium	25.0
22	72022900	Ferrosilicium, n.d.a.	25.0
23	72023000	Ferro-silico-manganèse	20.0
24	72024100	Ferrochrome contenant en poids plus de 4% de carbone	40.0
25	72024900	Ferrochrome, n.d.a.	40.0
26	72041000	Déchets et débris de fonte	40.0

N°	N° SH	Désignation des produits	Droits d'exportation (%)
27	72042100	Déchets et débris d'aciers inoxydables	40.0
28	72042900	Déchets et débris d'aciers alliés, autres que d'aciers inoxydables	40.0
29	72043000	Déchets et débris de fer et d'acier étamés	40.0
30	72044100	Déchets et débris de fonte, n.d.a., provenant de tournures, frisons, copeaux, meulures, sciures, limailles et chutes d'estampage ou de découpage, même en paquets	40.0
31	72044900	Déchets et débris de fonte, de fer ou d'acier (ferrailles), n.d.a.	40.0
32	72045000	Déchets lingotés en fer ou en acier	40.0
33	74020000	Cuivre non affiné; anodes en cuivre pour affinage électrolytique	30.0
34	74031100	Cathodes et sections de cathodes en cuivre affiné, sous forme brute	30.0
35	74031200	Barres à fil ( <i>wire-bars</i> ) de cuivre affiné, sous forme brute	30.0
36	74031300	Billetes de cuivre affiné, sous forme brute	30.0
37	74031900	Cuivre affiné, sous forme brute, n.d.a.	30.0
38	74032100	Alliages à base de cuivre-zinc (laiton), sous forme brute	30.0
39	74032200	Alliages à base de cuivre-étain (bronze), sous forme brute	30.0
40	74032300	Alliages à base de cuivre-nickel (cupronickel) ou de cuivre-nickel-zinc (mailechort), sous forme brute	30.0
41	74032900	Alliages de cuivre sous forme brute (à l'exception des alliages mères du n° 7405)	30.0
42	74040000	Déchets et débris de cuivre et d'alliages de cuivre	30.0
43	74071000	Barres et profilés en cuivre affiné	30.0
44	74072100	Barres et profilés en alliages à base de cuivre-zinc	30.0
45	74072200	Barres et profilés en alliages à base de cuivre-nickel ou de cuivre-nickel-zinc	30.0
46	74072900	Barres et profilés en alliages de cuivre, n.d.a.	30.0
47	74081100	Fils en cuivre affiné dont la plus grande dimension de la section transversale excède 6 mm	30.0
48	74081900	Fils en cuivre affiné dont la plus grande dimension de la section transversale n'excède pas 6 mm	30.0
49	74082100	Fils en alliages à base de cuivre-zinc	30.0
50	74082200	Fils en alliages à base de cuivre-nickel ou de cuivre-nickel-zinc	30.0
51	74082900	Fils en alliages de cuivre n.d.a.	30.0
52	74091100	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en cuivre affiné, enroulées	30.0
53	74091900	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en cuivre affiné, non enroulées	30.0
54	74092100	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages à base de cuivre-zinc, enroulées	30.0
55	74092900	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages à base de cuivre-zinc, non enroulées	30.0
56	74093100	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages à base de cuivre-étain, enroulées	30.0
57	74093900	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages à base de cuivre-étain, non enroulées	30.0
58	74094000	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages à base de cuivre-nickel ou de cuivre-nickel-zinc	30.0
59	74099000	Tôles et bandes d'une épaisseur excédant 0.15 mm, en alliages de cuivre n.d.a.	30.0
60	75021000	Nickel sous forme brute, non allié	40.0

N°	N° SH	Désignation des produits	Droits d'exportation (%)
61	75022000	Alliages de nickel sous forme brute	40.0
62	75089010	Anodes pour nickelage	40.0
63	76011000	Aluminium sous forme brute, non allié	30.0
64	76012000	Alliages d'aluminium sous forme brute	30.0
65	76020000	Déchets et débris d'aluminium	30.0
66	76041000	Barres et profilés en aluminium non allié	20.0
67	76042100	Profilés creux en alliages d'aluminium	20.0
68	76042900	Barres et profilés (à l'exclusion de profilés creux) en alliages d'aluminium	20.0
69	76051100	Fils en aluminium non allié, dont la plus grande dimension de la section transversale excède 7 mm	20.0
70	76051900	Fils en aluminium non allié, dont la plus grande dimension de la section transversale n'excède pas 7 mm	20.0
71	76052100	Fils en alliages d'aluminium, dont la plus grande dimension de la section transversale excède 7 mm	20.0
72	76052900	Fils en alliages d'aluminium, dont la plus grande dimension de la section transversale n'excède pas 7 mm	20.0
73	76061120	Tôles et bandes de forme carrée ou rectangulaire, en aluminium non allié, d'une épaisseur de 0.30 mm ou plus mais n'excédant pas 0.36 mm	20.0
74	76061190	Tôles et bandes de forme carrée ou rectangulaire, en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0.2 mm mais inférieure à 0.3 mm	20.0
75	76061220	Tôles et bandes de forme carrée ou rectangulaire, en alliages d'aluminium, d'une épaisseur excédant 0.2 mm mais inférieure à 0.28 mm	20.0
76	76061230	Tôles et bandes de forme carrée ou rectangulaire, en alliages d'aluminium, d'une épaisseur de 0.28 mm ou plus mais n'excédant pas 0.35 mm	20.0
77	76061240	Tôles et bandes de forme carrée ou rectangulaire, en alliages d'aluminium, d'une épaisseur excédant 0.35 mm	20.0
78	76069100	Tôles et bandes en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0.2 mm, n.d.a.	20.0
79	76069200	Tôles et bandes en alliages d'aluminium, d'une épaisseur excédant 0.2 mm, n.d.a.	20.0
80	79011100	Zinc non allié, sous forme brute, contenant en poids 99.99% ou plus de zinc	20.0
81	79011200	Zinc non allié sous forme brute, contenant en poids moins de 99.99% de zinc	20.0
82	79012000	Alliages de zinc sous forme brute	20.0
83	81100020	Antimoine sous forme brute	20.0
84	81100030	Déchets et débris d'antimoine; poudres d'antimoine	20.0

*Note* : La Chine a confirmé que les taux de droits indiqués dans cette annexe sont des niveaux maximaux qui ne seront pas dépassés. Elle a aussi confirmé qu'elle n'augmenterait pas les taux appliqués actuellement, sauf circonstances exceptionnelles. Si de telles circonstances survenaient, la Chine consulterait les membres affectés avant d'augmenter les droits appliqués afin de parvenir à une solution mutuellement acceptable.

## Notes

1. Le *Dictionary of Trade Policy Terms* définit le droit à l'exportation comme un prélèvement effectué sur des biens ou des marchandises au moment où ils quittent le territoire douanier national (Goode, 1998).
2. On peut aussi noter l'utilisation de l'expression « *export levies* » (prélèvements à l'exportation), par exemple dans les plans d'action individuels (IAP) de l'APEC, sans qu'il en soit donné de définition, et souligner que les notifications de prélèvements à l'exportation dans le cadre des plans d'action varient trop pour qu'il soit possible de prendre une décision tranchée sur leur nature. En anglais, il ne semble pas exister de différence dans l'usage entre les termes « *tax* » et « *duty* », comme il ressort notamment de l'*Index analytique du GATT*.
3. Mesures à notifier : Droits de douane (y compris la fourchette et la portée des consolidations, les dispositions relatives au système général de préférences (SGP), les taux appliqués aux membres des zones de libre-échange/unions douanières, les autres préférences) ; contingents tarifaires et surtaxes ; restrictions quantitatives, y compris les autolimitations des exportations et les arrangements de commercialisation ordonnée des marchés affectant les importations ; autres mesures non tarifaires, telles que régimes de licences et prescriptions concernant les mélanges, prélèvements variables ; évaluation en douane ; règles d'origine ; marchés publics ; obstacles techniques ; mesures de sauvegarde ; mesures antidumping ; mesures compensatoires ; taxes à l'exportation ; subventions à l'exportation, exonérations fiscales et financement des exportations à des conditions libérales ; zones franches, y compris la fabrication sous douane ; restrictions à l'exportation, y compris les autolimitations des exportations et les arrangements de commercialisation ordonnée ; autres aides publiques, y compris les subventions, les exonérations fiscales ; rôle des entreprises commerciales d'État ; contrôle des changes concernant les importations et les exportations ; opérations de compensation effectuées sur instruction des pouvoirs publics ; toute autre mesure visée par les Accords commerciaux multilatéraux figurant à l'Annexe 1A de l'Accord sur l'OMC. (Décision ministérielle sur les procédures de notification des restrictions quantitatives adoptée par le Comité des négociations commerciales le 15 décembre 1993).
4. G/L/59 : « les Membres présenteront des notifications complètes des restrictions quantitatives qu'ils appliquent, d'abord pour le 31 janvier 1996, puis à intervalles de deux ans... ».
5. G/L/60, Décision sur la notification inverse des mesures non tarifaires. Il convient de noter que cette décision a mis fin à l'ancien catalogue des mesures non tarifaires, créé en 1968 (dans lequel figuraient les mesures non tarifaires) et laissait le nouveau catalogue ouvert aux membres. Les membres ont cependant rarement eu recours à la notification inverse jusqu'à présent. OMC, Table des matières du Catalogue des mesures non tarifaires, TN/M/S/5.
6. L'article 12 de l'Accord sur l'agriculture (Disciplines concernant les prohibitions et restrictions à l'exportation) indique dans quelles conditions s'applique cette exception. La question de la sécurité alimentaire est en relation avec cet argument.
7. On peut citer par exemple les exceptions concernant des mesures : (g) se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables, si de telles mesures sont appliquées

conjointement avec des restrictions à la production ou à la consommation nationales ;  
 (i) comportant des restrictions à l'exportation de matières premières produites à l'intérieur du pays et nécessaires pour assurer à une industrie nationale de transformation les quantités essentielles desdites matières premières pendant les périodes où le prix national en est maintenu au-dessous du prix mondial en exécution d'un plan gouvernemental de stabilisation, sous réserve que ces restrictions n'aient pas pour effet d'accroître les exportations ou de renforcer la protection accordée à cette industrie nationale et n'aillent pas à l'encontre des dispositions du présent Accord relatives à la non-discrimination ;  
 (j) essentielles à l'acquisition ou à la répartition de produits pour lesquels se fait sentir une pénurie générale ou locale ; toutefois, lesdites mesures devront être compatibles avec le principe selon lequel toutes les parties contractantes ont droit à une part équitable de l'approvisionnement international de ces produits, et les mesures qui sont incompatibles avec les autres dispositions du présent Accord seront supprimées dès que les circonstances qui les ont motivées auront cessé d'exister...

8. En ce qui concerne l'application de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, il faut notamment se demander si la mesure est une « subvention » au sens de l'article premier de l'Accord. Il existe un argument selon lequel les droits à l'exportation sur les matières premières sont de fait des subventions à l'industrie nationale de la transformation car elles permettent à l'industrie d'obtenir des matières premières à faible coût. Il n'existe de subvention en vertu de l'article premier de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires que : *i*) s'il y a une contribution financière *et ii*) si cette contribution est versée par un gouvernement ou un organe public *et iii*) si un avantage est ainsi conféré. Il semble que les droits à l'exportation en tant que tels n'aient encore jamais été mis en cause au titre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, mais son interprétation n'est pas l'un des objectifs du présent chapitre. En outre, en cas d'adoption massive de nouveaux droits à l'exportation par exemple, il semble que l'on puisse s'appuyer sur la notion d'annulation et de réduction des avantages en situation de non-violation, fondée sur l'article XXIII du GATT de 1994 pour remettre en cause les mesures qui compromettent fondamentalement les autres concessions négociées.
9. Un exemple exceptionnel est celui des taxes à l'exportation notifiées par la Slovaquie en tant que mesures à éliminer en vertu de l'article 11.1 de l'Accord sur les sauvegardes (G/L/338), appelées « mesures de la zone grise ». D'après cette notification, la Slovaquie a éliminé les taxes spéciales à l'exportation appliquées à certains articles tels que le bois et les métaux non-ferreux en 1997 et 1998.
10. Les plans d'action individuels (*Individual Action Plans, IAP*) des pays de l'APEC peuvent être consultés sur le site <http://www.apec-iap.org/> (en anglais).
11. Le Canada a déclaré : « Dans le cadre d'une stratégie globale d'amélioration de la santé des Canadiens par la réduction de la consommation de tabac, le Canada a créé en avril 2001 une structure fiscale sur le tabac qui vise à décourager le trafic de produits du tabac originaires du Canada et réintroduits dans le pays à partir des marchés à l'exportation, principale source de contrebande par le passé. L'élément essentiel de cette structure fiscale est une taxe à l'exportation sur les produits du tabac canadiens. Cette mesure est pleinement compatible avec les engagements du Canada dans le cadre de l'OMC. »
12. L'article 314 de l'ALENA interdit les taxes à l'exportation, sous réserve d'une exception faite en faveur du Mexique pour des produits alimentaires de base figurant à l'annexe 314. Dans le cadre du GATT, des restrictions à l'exportation peuvent être imposées dans des situations de pénurie alimentaire, pour la conservation des ressources naturelles lorsque la production ou la consommation intérieures sont également limitées, ou en liaison avec des programmes de stabilisation des prix intérieurs.
13. On peut citer à titre de référence l'exemple du cuir en Argentine. L'Argentine appliquait des restrictions à l'exportation de cuir qui ont suscité un différend, les États-Unis estimant

que ces mesures faussaient les échanges. En 1979, des droits à l'exportation ont été mis en place pour remplacer les restrictions précédentes. Comme ces droits avaient un effet similaire aux restrictions, les États-Unis et l'Union européenne ont soulevé la question dans les années 90. Ils ont soutenu que les mesures de restriction des exportations, dont les droits à l'exportation faisaient partie, créaient des difficultés aux transformateurs étrangers désireux d'obtenir des peaux de bovins brutes et conféraient un avantage aux transformateurs argentins.

14. Par exemple, les États-Unis manifestent leur intérêt pour les droits à l'exportation en indiquant leur position dans le cadre de la négociation de l'accord sur la Zone de libre-échange, qui est d'éliminer les taxes à l'exportation discriminatoires. ([www.ustr.gov/](http://www.ustr.gov/)). L'Organisation des États américains (OEA) donne aussi des informations à ce sujet sur son site, [www.sice.oas.org/](http://www.sice.oas.org/).
15. <http://europa.eu.int/>, Déclaration conjointe VI Position 4104. L'autre exemple d'approche sectorielle est celui de l'Accord de partenariat et de coopération (APC) entre les Communautés européennes et la Fédération de Russie. Dans le cadre de l'accord sur l'acier conclu au titre de l'APC, les droits à l'exportation sur la ferraille et les déchets ferreux ont été interdits. La Russie ayant adopté des taxes à l'exportation sur les déchets ferreux en violation de cet accord, la CE devait prendre des contre-mesures.
16. La Commission européenne a demandé à la Chine de fournir des renseignements complémentaires sur cet engagement au titre du mécanisme d'examen transitoire de la Chine (G/MA/W/33).
17. Dans le cadre de la procédure d'accession de la Russie, les droits à l'exportation sur les minéraux, les produits de la pétrochimie, le gaz naturel, les cuirs et peaux bruts, les métaux et déchets ferreux et non-ferreux sont examinés. Les membres estiment que, s'il existe un fournisseur dominant en Russie, les acheteurs de pays tiers devront faire face à des coûts accrus en raison du prix élevé des produits ainsi qu'à une insuffisance de l'offre. Ils font remarquer qu'il faut tenir compte de la perte de compétitivité relative sur le marché mondial des produits situés en aval par rapport aux produits russes.
18. L'examen des politiques commerciales de l'Indonésie, réalisé en 1998, étudie la raison invoquée pour justifier les taxes à l'exportation imposées sur les grumes, qui est la conservation de l'environnement. Il fait observer que, en faisant baisser les prix intérieurs des grumes, les taxes à l'exportation incitent les transformateurs à accroître leur production, mais réduisent l'incitation financière à adopter des technologies et des méthodes de production plus efficaces et moins productrices de déchets tout en décourageant également les propriétaires des ressources naturelles d'avoir recours à des méthodes respectueuses de l'environnement. Les taxes à l'exportation risquent alors de réduire l'incitation des propriétaires et des transformateurs à préserver les ressources naturelles et à les exploiter de façon rationnelle.
19. En comparant les EPC des périodes 1989-94 et 1995-98, on constate que les taxes à l'exportation ont légèrement augmenté dans les pays qui ont fourni des informations pour les deux périodes (Michalopoulos, 1999). Cependant, les examens des politiques commerciales les plus récents indiquent que beaucoup de pays ont supprimé les droits à l'exportation, conformément aux efforts régionaux réalisés dans ce sens.
20. On peut noter que l'examen des politiques commerciales de l'Inde, en 2002, a soulevé la question des droits à l'exportation de 60 % qui touchent les cuirs et peaux et peuvent, en faisant artificiellement monter le prix de ces articles, fausser la concurrence internationale. L'Inde a affirmé qu'elle avait « supprimé toutes les restrictions à l'exportation de cuirs et de peaux. Il n'existe pas de taxes à l'exportation sur les produits finis en cuir. Cependant, les exportations de peaux brutes et de cuir semi-fini font l'objet de taxes dont les taux varient. Ces taxes sont compatibles avec les règles de l'OMC ». Le rapport fait toutefois observer que, « dans la mesure où ces droits (ou d'autres restrictions à l'exportation) font

baisser le prix intérieur des matières visées, ils constituent une aide implicite aux industries d'aval ».

21. La Commission européenne, les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, le Japon, la Corée, la Norvège, Singapour, le Canada et l'Inde ont adressé des communications au Groupe de négociation sur l'accès au marché jusqu'à fin octobre 2002. A propos des mesures non tarifaires, le Groupe de négociation s'est rallié à la proposition du Président qui suggérait d'écrire aux participants pour leur demander de commencer à notifier, dans un certain délai, les obstacles non tarifaires auxquels leurs agents économiques se heurtaient lorsqu'ils exportaient vers différents marchés (TN/MA/4). Au sujet des restrictions à l'exportation, et en particulier des droits à l'exportation, la Commission européenne a indiqué : « Une initiative audacieuse concernant les droits ne permettra d'ouvrir au maximum les marchés que si les obstacles non tarifaires sont traités dès le départ dans le cadre d'approches permettant également d'examiner des mesures non tarifaires spécifiques au cas par cas et, le cas échéant, des règles horizontales réduisant au minimum leurs effets négatifs et favorisant la transparence, comme nous l'indiquerons dans notre prochaine communication sur ce point particulier. L'égalité des chances passe en outre par la suppression des restrictions à l'exportation et en particulier des droits à l'exportation, qui constituent le pendant de la progressivité des droits. » Elle a aussi estimé qu'il faudrait que « toutes les restrictions à l'exportation sur les matières premières soient supprimées » (TN/MA/W/11). De son côté l'Inde a fait valoir qu'elle attachait « une grande importance à la suppression des obstacles non tarifaires spécifiques pour les lignes tarifaires présentant un intérêt à l'exportation particulier pour les pays en développement. De par leur nature, les obstacles non tarifaires ne se prêtent pas à la prise d'engagements pouvant être facilement définis ou surveillés. Des idées novatrices à cet égard seraient utiles. Il est nécessaire et fondamental de recueillir des données globales sur les obstacles non tarifaires afin d'alimenter les discussions dans ce domaine. Toutefois, l'Inde aimerait mettre en garde contre l'inclusion d'instruments que les pays en développement peuvent légitimement utiliser au titre des divers Accords de l'OMC pour le développement de leurs industries. Par exemple, les droits ou prélèvements à l'exportation sont généralement utilisés pour générer des ressources afin de développer une industrie grâce à la diversification des produits fabriqués et à la mise au point de produits à valeur ajoutée destinés à l'exportation. Par conséquent, la négociation des "droits à l'exportation" qui a été proposée sortirait du cadre du mandat de Doha. » (TN/MA/W/10).
22. Dans la Déclaration conjointe prononcée à l'occasion de l'Accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mexique, les deux parties sont convenues de s'efforcer de définir des disciplines pour l'élimination des taxes à l'exportation ou des restrictions pratiquées, afin d'augmenter les exportations des industries nationales, telles que celles du cuir, ou de renforcer la protection dont elles bénéficient ([http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/fr2\\_joint\\_decl\\_1-11.pdf](http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/fr2_joint_decl_1-11.pdf), Déclaration conjointe VI). Par ailleurs, la proposition formulée en juillet 2002 par les États-Unis sur l'accès au marché des produits agricoles comprend la recommandation suivante : « 1. Sous réserve des dispositions du paragraphe 2, aucun Membre n'adopte ou ne maintient de taxe à l'exportation sur des produits agricoles. 2. Un pays en développement Membre peut appliquer une taxe à l'exportation en conformité avec les dispositions suivantes : a. la taxe à l'exportation s'applique à tous les produits agricoles. b. la taxe à l'exportation s'applique au même taux à tous les produits agricoles. c. la taxe à l'exportation est appliquée sans modification pendant une période d'un an au moins. Toute modification ultérieure doit s'appliquer pendant une période d'un an au moins. Tout pays en développement qui souhaite appliquer, proposer ou modifier une taxe à l'exportation doit au préalable en informer le Comité de l'agriculture. » ([www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)).



## Références

- APEC, "APEC Individual Action Plan 2002," [www.apec-iap.org/](http://www.apec-iap.org/)
- Black's Law Dictionary*, West Publishing Co.
- FMI : Fonds monétaire international (2001), "Trade Policy Conditionality in Fund-Supported Programs," [www.imf.org/](http://www.imf.org/).
- GATT, 1994, *Guide des pratiques et normes du GATT, Index analytique*.
- Goode, Walter (1998), *Dictionary of Trade Policy Terms*, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- Jackson, John H., William J. Davey et Alan O. Skyes, Jr. (1995), *Legal Problems of International Economic Relations, Cases, Materials, and Text*, 3<sup>e</sup> édition.
- Michalopoulos, C. (1999), "Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries: Implications for the Millennium Round." Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE (1999), "Foreign Direct Investment and Recovery in Southeast Asia", OCDE, Paris.
- OMC, Accessions : note technique, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC, Examens des politiques commerciales (1995-2002), [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC, Protocole d'accèsion de la République populaire de Chine, WT/L/432, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC, Rapport de l'Organe d'examen des politiques commerciales pour 2002, WT/TPR/W/29, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC, Rapport du Groupe de travail de l'accèsion de la Chine, WT/ACC/CHN/49, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).

## *Chapitre 6*

### **Les restrictions à l'exportation**

*par*

**Jun Kazeki**

Ce chapitre résume les disciplines existantes en matière de restrictions à l'exportation dans le cadre du GATT/OMC, et en particulier l'étendue des exceptions. Les disciplines dans ce domaine au niveau régional sont également examinées et les informations fournies par les Examens des politiques commerciales (EPC) de l'OMC sur l'utilisation de différents types de restrictions à l'exportation et les produits concernés sont analysées. Le chapitre décrit certaines des raisons, notamment économiques, invoquées pour justifier les exceptions. Il considère aussi la question de savoir si les disciplines actuelles sont suffisamment transparentes et prévisibles et s'il existe des possibilités de renforcement des disciplines dans ce domaine sur une base soit horizontale, soit sectorielle.

## Introduction

Depuis le lancement du Programme de Doha pour le développement, les restrictions à l'exportation ont été mentionnées à maintes reprises dans les communications des membres de l'OMC adressées au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et à la Session extraordinaire du Comité de l'agriculture. Dans le domaine non agricole, certains membres de l'OMC ont indiqué les mesures non tarifaires (MNT) spécifiques les intéressant. Des membres tentent également de s'entendre sur les modalités de négociation et attendent une analyse plus élaborée de certains types précis de mesures. Les restrictions à l'exportation, ainsi que les droits d'exportation, figureront parmi les questions abordées.

Ce chapitre fournit un résumé des restrictions à l'exportation autres que les droits à l'exportation, à l'OMC et dans les autres régimes concernés. Il examine ensuite les informations sur les produits soumis à ces restrictions et décrit l'utilisation de ces restrictions et leurs implications commerciales et économiques. Il vise donc à soutenir le processus des négociations d'accès aux marchés pour les produits non agricoles et des négociations sur l'agriculture. Il pourrait également contribuer à d'autres processus comparables de l'OMC, comme celui des futures accessions, par exemple.

## Restrictions à l'exportation selon le GATT et l'OMC

Les restrictions à l'exportation, parfois aussi appelées contrôles<sup>1</sup> ou contraintes<sup>2</sup> à l'exportation, soulèvent des questions fondamentales dans le domaine du commerce des marchandises du GATT/OMC. La réduction des droits d'importation et des restrictions à l'importation a constitué l'un des objectifs fondamentaux dans les négociations sur l'accès aux marchés, mais les mesures liées aux exportations ont également été abordées dans divers contextes, comme les interdictions d'exportation, les restrictions quantitatives à l'exportation, les contingents d'exportation, les autolimitations des exportations<sup>3</sup> et les droits d'exportation.

Les récents Examens des politiques commerciales (EPC) de l'OMC comprennent un chapitre sur les « mesures commerciales agissant directement sur les exportations ». Sous cette appellation, outre les mesures incitatives à l'exportation (subventions à l'exportation, remboursement des droits et des taxes, zones franches industrielles, financement, assurance, garantie et autres mesures favorisant les exportations), ces rapports incluent les mesures restrictives (principalement les interdictions, contingents et licences d'exportation, les droits et taxes à l'exportation et les prix minimaux à l'exportation). Il existe également diverses autres sous-catégories<sup>4</sup>. Les disciplines actuelles de l'OMC sont étudiées ci-dessous afin de distinguer les types de mesures faisant l'objet d'une discipline de celles n'en faisant pas et d'identifier les questions restant à aborder du point de vue des négociations et des autres processus concernés.

### *Résumé des disciplines de l'OMC*

L'article XI du GATT de 1994 est une disposition essentielle qui stipule l'interdiction générale des restrictions quantitatives. Elle établit qu'« aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante ... de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douanes, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé ». Cette

interdiction générale comprend cependant quelques exceptions, comme celles énoncées à l'article XI:2(a) (situation critique due à une pénurie de produits alimentaires) et (b) (restrictions nécessaires pour l'application de normes, etc.), à l'article XX (exceptions générales), notamment aux alinéas (g), (i), et (j)<sup>5</sup> et l'article XXI (exceptions concernant la sécurité). L'article XIII du GATT de 1994 stipule qu'en cas de recours aux restrictions à l'exportation, celles-ci doivent s'appliquer sur une base non discriminatoire. L'article XII du GATT de 1994 (article XVIII pour les pays en développement) autorise les membres à appliquer des restrictions afin de protéger leur balance des paiements<sup>6</sup>.

Du point de vue de la procédure, l'article X du GATT de 1994 établit l'exigence de transparence générale (publication des règlements par exemple). L'article VIII du GATT de 1994 concerne les frais et formalités, en interdisant les droits et autres frais liés aux exportations (ou aux importations) supérieurs au prix des services fournis et reconnaissant la nécessité de minimiser l'incidence et la complexité des formalités et de réduire les exigences administratives.

Consécutivement au cycle d'Uruguay, les « mesures grises », comme l'autolimitation des exportations, sont interdites en vertu de l'Accord sur les sauvegardes. L'accord sur les Mesures concernant les investissements et liées au commerce interdit le recours aux à de telles mesures si elles sont incompatibles avec l'article III (traitement national) et l'article XI (élimination globale des restrictions quantitatives), c'est-à-dire principalement les exigences locales relatives au contenu des exportations et les exigences d'équilibre des exportations. En ce qui concerne le commerce des entreprises d'État, tandis que l'article XVII du GATT de 1994 définit les obligations générales<sup>7</sup>, le Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XVII du GATT de 1994, à la fin du cycle d'Uruguay, fournissait des définitions pratiques des entreprises commerciales d'État devant faire l'objet d'une notification<sup>8</sup> et créa un Groupe de travail afin d'étudier la question. Son processus est en cours.

L'article 12 de l'Accord sur l'agriculture (disciplines concernant les prohibitions et les restrictions à l'exportation) définit les cas où l'exception de l'article XI:2(a) du GATT de 1994 doit être appliquée. Il exige des membres instituant de nouvelles restrictions à l'exportation de produits alimentaires de prendre dûment en considération les effets de telles restrictions sur la sécurité alimentaire des membres importateurs. Les membres, à l'exception des pays en développement exportateurs nets, doivent informer le Comité de l'agriculture avant d'instituer de nouvelles restrictions à l'exportation de produits alimentaires et consulter les membres affectés par ces restrictions<sup>9</sup>.

En ce qui concerne la possibilité de dresser une liste des engagements relatifs aux restrictions à l'exportation, le paragraphe 6 du Protocole de Marrakech annexé au GATT de 1994, créa un mécanisme de listes de mesures non tarifaires : « En cas de modification ou de retrait des concessions relatives à des mesures non tarifaires figurant dans la Partie III des listes, les dispositions de l'article XXVIII du GATT de 1994 ... seront d'application ». Cependant, en l'absence de définition des mesures non tarifaires, ce mécanisme de listes n'a pas été utilisé, à l'exception de rares exemples de licences d'importation, et aucun pays n'a suivi l'obligation de dresser une liste de ses restrictions à l'exportation dans la Partie III de ses listes.

En résumé, l'article XI stipule de strictes disciplines d'interdiction sur les restrictions à l'exportation, mais il existe de larges exceptions ou justifications en vertu des autres dispositions fondées sur des raisons non économiques (telles que la sécurité, la santé et l'hygiène publiques). Le cycle d'Uruguay a fourni d'autres disciplines renforcées à bien des égards, mais des questions demeurent dans le domaine des restrictions à l'exportation

pour des raisons non économiques ou économiques, car si une restriction ne se justifie pas par l'article XX (exceptions générales) ni par l'article XXI (exceptions pour raison de sécurité), le principe général de suppression des restrictions à l'exportation défini à l'article XI s'applique. Contrairement à la réglementation relative aux importations, où la tarification douanière des restrictions quantitatives à l'importation a été fortement encouragée aux cours de plusieurs cycles de négociations multilatérales, les restrictions à l'exportation n'ont pas fait l'objet de discussions approfondies prioritaires, à l'exception de l'interdiction des autolimitations des exportations. Ceci reflète peut-être la difficulté de traiter des questions telles que la souveraineté nationale sur les ressources naturelles (pétrole par exemple) et la politique financière nationale de lutte contre l'inflation par le contrôle de l'approvisionnement national suffisant des produits essentiels, bien que l'intérêt des pays importateurs pour l'accès à l'approvisionnement en matières premières ou en produits bruts soit flagrant.

### *Notifications consécutives au cycle d'Uruguay*

Parmi les décisions prises à la fin du cycle d'Uruguay, on trouve une Procédure de notification qui comprend une liste indicative de mesures devant faire l'objet d'une notification, dont les « Restrictions quantitatives », les « Autres mesures non tarifaires, telles que régimes de licences » et les « Restrictions à l'exportation, y compris les autolimitations des exportations et les arrangements de commercialisation ordonnée ». Elle était indicative et non spécifique, mais en décembre 1995, une décision du Conseil du commerce des marchandises créa des procédures de notification bisannuelle des restrictions quantitatives. Les membres doivent notifier les informations utiles, comme la description complète des produits et des lignes tarifaires, l'indication précise du type de restriction, l'indication des motifs et la justification au regard des instruments de l'OMC des mesures appliquées, ainsi qu'un exposé des effets des mesures sur le commerce. Une autre décision du Conseil de décembre 1995 établit des procédures dites de notification inverse permettant aux membres d'indiquer les mesures non tarifaires spécifiques d'autres membres pour des raisons de transparence. Les notifications inverses doivent comporter les informations suivantes : nature précise des mesures, description complète des produits affectés, référence aux dispositions de l'OMC concernées et exposé des effets des mesures sur le commerce. Ce processus a rarement été utilisé par les membres (TN/MA/S/5).

L'objectif de transparence de la mise en œuvre des obligations de notification de l'OMC quant aux restrictions quantitatives semble loin d'avoir été atteint. Actuellement, seule la moitié des membres ont soumis des notifications de restrictions quantitatives (tableau 6.1). Et parmi ceux ayant soumis des restrictions, certains ont indiqué qu'ils n'avaient aucune restriction quantitative<sup>10</sup>. Il semble que certains membres ont interprété l'obligation de notification comme étant uniquement liée aux restrictions quantitatives incompatibles avec l'OMC, tandis que d'autres ont indiqué en détail de nombreuses restrictions quantitatives pour raisons de transparence, bien que ces mesures puisse se justifier par l'article XX ou XXI.

**Tableau 6.1. Nombre de membres ayant soumis des notifications sur les restrictions quantitatives**

	Nombre de membres de l'OMC concernés au moment de l'examen du Conseil du commerce des marchandises	Nombre de membres de l'OMC ayant soumis des notifications sur les restrictions quantitatives
PMA	30	8
OCDE	30	25
Autres	80	39
Total	140	72

*Note* : notifications conformes à la décision de l'OMC (G/L/59). Étude fondée sur les informations du Conseil du commerce des marchandises de 1995 à 2001 (G/L/223/Rev.8, 5 juin 2002). L'UE compte pour 15.

Le nombre de notifications sur les restrictions quantitatives soumises par les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA) est relativement faible. Ceci est peut-être dû à des problèmes de capacité. En outre, les informations notifiées sont stockées par l'OMC dans une base de données à la disposition des membres, mais elle ne peut être consultée que sur demande au Secrétariat. Étant donné la diversité des mesures observées dans les EPC, on peut se demander si une base de données disponible au public serait possible et appropriée dans le cadre actuel.

Dans l'ensemble, le cycle d'Uruguay a fait progresser le renforcement des disciplines sur les restrictions à l'exportation, comme dans le cas des autolimitations des exportations, mais certaines questions demeurent. Les aspects procéduraux pourraient être abordés dans le cadre de l'ordre du jour actuel de facilitation des échanges du Programme de Doha pour le développement. Le commerce des entreprises d'État, celui des produits agricoles notamment, pourrait être traité dans un cadre plus large comprenant les implications des importations et des exportations et de la politique de la concurrence, comme dans le cas des cartels d'exportation. Il semble cependant que dans le processus des négociations d'accès aux marchés des produits non agricoles, ce sont les restrictions et les taxes à l'exportation couramment invoquées pour raisons économiques qui aient été le plus souvent discutées au cours de la phase initiale. Ce chapitre traite par conséquent de ces restrictions courantes.

À cause des larges exceptions à l'interdiction générale des restrictions à l'exportation, les principaux points à aborder dans la suite de ce chapitre sont les suivants : la nature des justifications fournies pour les exceptions, en particulier dans le cas des raisons économiques, la question de savoir si les disciplines actuelles de transparence sont suffisantes du point de vue de la prévisibilité et la question de savoir s'il y a lieu de renforcer les disciplines dans ce domaine, au niveau horizontal ou sectoriel. Pour les traiter, les paragraphes suivants analysent les pratiques dans différents domaines.

## Sources d'informations sur des disciplines possibles

### *Accession à l'OMC*

Les disciplines du processus d'accession à l'OMC fournissent des références pour d'éventuelles disciplines dans le domaine des restrictions à l'exportation, comme l'établissement de listes de certains produits et les exigences de notification. On peut faire

quelques remarques sur les clauses dites d'engagement des accords d'accession (voir annexe 6.A1) :

- La plupart des engagements comprennent la conformité aux dispositions des Articles XI, XII, XIII, XVII, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, à l'Accord sur l'agriculture et à l'Accord sur les sauvegardes, du point de vue des restrictions à l'exportation.
- Les exigences de transparence de l'article X sont soulignées.
- Certains cas révèlent l'intérêt particulier de membres pour les produits des pays accédant à l'OMC, comme la Mongolie (cachemire brut, métaux ferreux et non ferreux), l'Albanie (peaux et cuirs) et la Moldavie (vin en vrac) (voir Annexes 6.A1 et 6.A2).
- Un engagement supplémentaire allant au-delà du GATT du point de vue de la transparence (outre les cas de droits d'exportation<sup>11</sup>) est fourni par la Chine, où les restrictions à l'exportation non automatiques restant en vigueur doivent être notifiées tous les ans à l'OMC.

### *Disciplines régionales et bilatérales*

Dans les accords commerciaux régionaux (ACR)<sup>12</sup>, les disciplines sur les restrictions à l'exportation se conforment pour la plupart à la structure du GATT, en autorisant des exceptions du type de celles des Articles XX et XXI à l'interdiction générale des restrictions quantitatives. Des efforts ont cependant été fournis, notamment pour améliorer la transparence en définissant des règlements des exportations se justifiant dans les accords et leurs annexes ou dans les règlements ultérieurs.

Dans l'UE, l'article 29 du traité instituant la Communauté européenne stipule que les restrictions quantitatives à l'exportation et toutes les mesures ayant un effet équivalent sont interdites entre les États membres. L'article 30 traite des interdictions ou restrictions fondées sur des motifs de moralité, de politique ou de sécurité publiques. Les directives, règlements, décisions et cas ultérieurs ont amélioré la prévisibilité des règles. En ce qui concerne les exportations vers des pays tiers, le principe général de la politique de l'UE est la liberté vis-à-vis des restrictions quantitatives<sup>13</sup>.

En Europe, les structures des disciplines sur les exportations se conforment également au GATT. Ainsi, l'article 7 de l'Association européenne de libre-échange (AELE)<sup>14</sup> stipule que les restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation et que toutes les mesures ayant un effet équivalent sont interdites entre les États membres. L'article 13 énonce des exceptions générales et l'article 39 des exceptions concernant la sécurité.

Dans les accords européens<sup>15</sup> également, les restrictions quantitatives à l'exportation et toutes les mesures ayant un effet équivalent doivent être supprimées à la date d'entrée en vigueur de chaque accord, à l'exception des mesures explicitement mentionnées à l'annexe. Ces exceptions ont été abandonnées dans les cinq années suivant l'entrée en vigueur de chacun des accords (article 14<sup>16</sup>). Aucune nouvelle restriction quantitative à l'importation ni nouvelle mesure ayant un effet équivalent ne doit être créée et celles qui sont déjà en vigueur ne doivent pas devenir plus restrictives (article 26)<sup>17</sup>. L'Europe lutte depuis longtemps contre les restrictions quantitatives afin de favoriser la libre circulation des biens sur le marché intégré et souligne leur suppression dans les disciplines européennes.

Dans l'Accord UE-Mexique, l'article 12 du chapitre sur les mesures non tarifaires interdit les restrictions quantitatives des échanges entre la Communauté et le Mexique. L'annexe IV en définit les exceptions. L'article 16 (clause de pénurie) établit les possibilités de restrictions à l'exportation en cas de situation critique due à une pénurie de produits alimentaires, mais il exige également que la mesure ne soit pas appliquée pour augmenter les exportations ou la protection de l'industrie de transformation nationale concernée. En outre, à l'occasion de la signature de leur accord de libre-échange, l'UE et le Mexique ont déclaré que, au-delà de l'interdiction des droits d'exportation, « dans le contexte des négociations multilatérales, les deux parties s'efforcent de définir des disciplines pour l'élimination des taxes à l'exportation ou des restrictions pratiquées, afin d'augmenter les exportations des industries nationales, telles que celles du cuir, ou de renforcer la protection dont elles bénéficient »<sup>18</sup>.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) définit des disciplines d'exportation dans le chapitre consacré aux mesures non tarifaires. Il fournit des règles générales conformes à l'article XI du GATT de 1994 et son annexe indique des restrictions exceptionnelles à l'exportation maintenues par chaque partie<sup>19</sup>. L'article 315 approfondit les conditions des exceptions définies à l'article XI:2(a), XX(g), (i) ou (j) du GATT de 1994 en articulant les exigences détaillées telles que la comparaison du volume des échanges<sup>20</sup>. Quant aux exceptions pour raison de sécurité, la partie VIII de l'ALENA définit les exceptions générales et la sécurité nationale. Dans l'ensemble, ces dispositions contribuent pour le moins à améliorer la transparence et à réduire les vides éventuels en articulant les règlements en annexe et le détail des exigences dans les articles.

Les accords commerciaux régionaux (ACR) entre les pays occidentaux (par ex. : Canada-Chili, Canada-Costa Rica, avant-projet de la ZLEA, etc.) adoptent une structure identique à l'ALENA en stipulant des dispositions de base conformément au GATT de 1994, accompagnées de mesures transparentes sous forme d'annexes et de disciplines supplémentaires, telles que des exigences approfondies pour les exceptions générales et l'interdiction des taxes à l'exportation, ainsi que les prescriptions de prix minimaux.

L'Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais (ACREANZ) interdit toute restriction quantitative à l'exportation. Cette disposition figure à l'article 9 de l'Accord de rapprochement économique de 1983, parallèlement au Protocole de 1988 sur l'accélération de la libre circulation des marchandises, qui stipule que tout arrangement transitoire et toute exception provisoire à la règle de base du libre échange ont été éliminés le 1<sup>er</sup> juillet 1990<sup>21</sup>. L'article 18 autorise des exceptions à ses dispositions qui sont identiques aux exceptions générales et aux exceptions pour raison de sécurité du GATT de 1994.

Comme indiqué au chapitre 5, l'APEC a comme objectif de libérer et ouvrir le commerce et l'investissement dans la région Asie-Pacifique d'ici 2010 pour les économies industrialisées et 2020 pour les économies en développement. Au moyen de l'*Osaka Action Agenda*, les pays de l'APEC ont promis d'atteindre ce but, entre autres en « réduisant progressivement leurs mesures non tarifaires ». Les plans d'action individuels pour chaque membre exposent les projets futurs de libéralisation. Quatre catégories du chapitre consacré aux mesures non tarifaires<sup>22</sup> sont liées aux restrictions à l'exportation : prélèvements à l'exportation, restrictions et prohibitions quantitatives à l'exportation, octroi discrétionnaire des licences d'exportation et autolimitation des exportations.



Les notifications des plans d'action individuels sont diverses, mais on peut tirer les conclusions suivantes des données de 21 pays membres concernant les restrictions à l'exportation<sup>23</sup> :

- La plupart des économies indiquent qu'ils n'imposent pas d'autolimitation des exportations et les autres laissent cette colonne vide ou se réfèrent aux accords internationaux concernés.
- La distinction entre restrictions et prohibitions à l'exportation et octroi discrétionnaire de licences d'exportation n'est pas toujours claire et il existe parfois une confusion entre les deux, de sorte que chaque économie remplit l'une ou l'autre colonne selon ce qui lui semble pertinent.
- Quelques économies choisissent d'indiquer qu'ils ne maintiennent pas de restrictions quantitatives à l'exportation ni d'interdiction contraires aux règles de l'OMC, plutôt que de décrire en détail les règlements pouvant se justifier. De nombreux autres économies indiquent, certains en détail et d'autres non, les mécanismes de contrôle des exportations existant en vertu des obligations internationales telles que la Convention sur le commerce international des espèces sauvages menacées d'extinction et la Convention de Bâle, ainsi que d'autres raisons comme la sécurité et la santé et l'hygiène publiques.
- La plupart des économies se contentent de décrire les règlements en vigueur et prennent rarement de nouveaux engagements. L'Indonésie constitue un exemple rare puisqu'elle fournit de nombreuses raisons aux restrictions à l'exportation, outre son engagement unilatéral à réduire progressivement les taxes à l'exportation sur les billes de bois, les poutrelles équerries, le rotin et les minéraux<sup>24</sup>.
- La plupart des économies indiquent plusieurs contacts d'investigation pour les restrictions à l'exportation dans le document E-IAP (plan d'action individuel électronique, tels qu'adresse électronique, numéros de téléphone et de fax des autorités compétentes, dans la mesure du possible.

En résumé, bien que des structures identiques au GATT soient communes dans les ACR, des efforts régionaux ou bilatéraux pour renforcer certaines disciplines sur les restrictions à l'exportation ont été envisagées. Mais les disciplines supplémentaires sur les restrictions à l'exportation n'ont dans l'ensemble pas été aussi développées que celles sur les droits d'exportation, pour lesquels on observe une nette accentuation de la tendance à l'abolition dans les pays occidentaux. Les restrictions à l'exportation sont trop diverses pour la définition d'une discipline standardisée unique et les questions telles que la souveraineté nationale sur les ressources naturelles peuvent se révéler difficiles à aborder, mais l'idée de transparence sous forme d'annexes aux accords pourrait pour le moins constituer un point de départ. Ces annexes comportent rarement un engagement à éliminer certaines restrictions à l'exportation, mais elles décrivent en détail les règlements de nature contraignante et améliorent certainement la transparence et la prévisibilité pour le commerce par rapport à la simple réglementation nationale des exportations, uniquement fondée sur de prétendues justifications des exceptions du type de celles des Articles XX et XXI. L'Accord UE-Mexique suggère une approche spécifique pour le cuir.

## Conclusions tirées des Examens des politiques commerciales

Les informations les plus systématiques disponibles sur les restrictions à l'exportation apparaissent dans la partie consacrée aux « mesures commerciales agissant directement sur les exportations » dans les EPC. Pour évaluer l'impact économique des restrictions à l'exportation, les EPC contiennent beaucoup d'informations très utiles. Les informations de base, telles que la ligne HS (code du système harmonisé) des produits applicables, sont limitées, mais certaines tendances peuvent tout au moins être observées parmi les rapports sur 100 membres. Les droits d'exportation ayant été examinés au chapitre 5, cette section se consacre aux prix minimaux à l'exportation, aux contingents d'exportation, ainsi qu'aux interdictions et licences d'exportation.

### *Prix minimaux à l'exportation*

Les prix minimaux à l'exportation ou dans certains cas des prix indexés sont utilisés comme mesures complémentaires pour soutenir les prix cibles à l'exportation et s'aligner sur le cours mondial de certains produits dominants ou pour fournir un avantage compétitif aux industries nationales en aval en leur permettant de bénéficier de matières premières bon marché. Les explications relatives aux prix minimaux à l'exportation sont traitées dans un paragraphe des rapports des EPC. Elles demeurent limitées et nettement liées aux droits d'exportation. Elles sont également évoquées dans le cadre des autolimitations des exportations, de la commercialisation ordonnée, des cartels d'exportation et des entreprises commerciales d'État. Mais depuis l'Accord sur les sauvegardes, les mesures dites grises ont été abolies, de sorte que seuls les cartels d'exportation et les entreprises commerciales d'État influencent les prix à l'exportation. Le tableau 6.2 compare les pays qui appliquent des prix minimaux à l'exportation à ceux qui appliquent des droits d'exportation. Les principales conclusions qui ressortent des chapitres concernés des rapports des EPC sont les suivantes :

- Environ un tiers des membres appliquant des droits d'exportation maintiennent des prescriptions de prix minimaux à l'exportation comme mesures supplémentaires afin de mettre en œuvre ou de calculer les droits d'exportation et d'atteindre des objectifs tels que le maintien des cours mondiaux ou la différenciation de prix pour les industries nationales en aval vis-à-vis de la concurrence mondiale.
- Ce sont les pays en développement qui y ont le plus souvent recours, mais il semble que les PMA n'aient pas beaucoup utilisé ces mesures, ce qui montre la difficulté d'évaluer les prix.
- Les produits concernés sont, entre autres, les produits forestiers, les minéraux et les métaux, ainsi que divers produits agricoles.
- Dans certains cas, la distinction entre le caractère obligatoire ou simplement de référence des prix minimaux à l'exportation n'est pas claire.

**Tableau 6.2. Nombre de pays appliquant des droits ou taxes d'exportation et des prix minimaux à l'exportation, par région et autres groupements**

	Nombre de membres de l'OMC examinés par l'OEPC	Membres imposant des droits d'exportation	Membres imposant des prix minimaux à l'exportation
Europe/Moyen-Orient	29	2	0
Amérique	26	9	6
Asie/Pacifique	19	11	6
Afrique	26	17	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>39</b>	<b>14</b>
PMA	15	10	1
OCDE	30	3	0
Autres	55	26	13

*Note* : Rapports des EPC de 1995 à 2002 (octobre). Les membres qui ont été examinés deux ou trois fois ne sont comptabilisés qu'une seule fois. L'UE compte pour 15.

### *Contingents d'exportation*

Le *Dictionnaire des termes de politique commerciale* définit ainsi les contingents d'exportation : « restrictions ou plafonds imposés par un pays exportateur sur le volume total de certains produits. Ils visent à protéger les producteurs et les consommateurs nationaux des pénuries temporaires de ces produits ou à accroître le prix de certains produits sur les marchés mondiaux en limitant l'offre. Cette dernière possibilité nécessite que le pays, ou le groupe de pays, soit l'exportateur dominant du produit. » La portée de la description des contingents d'exportation varie selon les rapports des EPC. Les contingents sont parfois discutés dans le même contexte que les restrictions à l'exportation, les restrictions quantitatives et les licences. Les présentes conclusions sont tirées des sous-catégories concernées :

- Une vingtaine de rapports décrivent des contingents d'exportation légitimes en réponse aux restrictions des membres importateurs, en vertu de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements<sup>25</sup>.
- Les ententes et accords internationaux sur les matières premières sont utilisés à bon escient pour justifier les mesures sur les produits agricoles tels que le sucre et le café, ainsi que sur le pétrole brut.
- Pour certains produits agricoles (en l'absence d'arrangement international), la mesure répond parfois aux mesures restrictives légitimes sur les importations d'un pays importateur ou vise à stabiliser les prix nationaux et à répondre aux besoins internes.
- Dans le cas des produits forestiers, des peaux et des cuirs et des métaux non ferreux, la promotion des industries nationales en aval peut se justifier par une raison économique.
- Le lien avec les cartels d'exportation et la commercialisation ordonnée sur la base du volontariat est souligné dans certains cas, bien que cette dernière mesure soit actuellement interdite par l'Accord sur les sauvegardes.

### *Interdictions sur les exportations et licences d'exportation*

Les EPC décrivent de diverses manières les interdictions sur les exportations et les licences d'exportation. Les chapitres de la centaine de rapports variant en longueur, il paraît difficile d'analyser ces points de manière quantitative, mais certaines tendances se dégagent. On note que la différence entre l'octroi automatique ou non automatique de licences d'exportation n'a pas été traitée en profondeur et que les interdictions et les licences ont été examinées ensemble. Notons également que les droits d'exportation, les prix minimaux et les contingents constituent des aspects spécifiques des restrictions à l'exportation au sens large, de sorte qu'une évaluation globale des mesures s'impose parfois. L'encadré 6.1 tente une classification d'après les chapitres consacrés notamment aux interdictions et aux licences d'exportation. Les principales conclusions sont les suivantes :

- En cas d'accord ou d'arrangement multilatéral, la légitimité des restrictions à l'exportation est bien reconnue, en particulier dans des domaines tels que la sécurité, la vie, la santé publique, l'hygiène, ainsi que les motifs sociaux et religieux.
- Pour certaines matières premières comme le sucre, le café et le pétrole, les mécanismes internationaux influencent l'utilisation des restrictions à l'exportation.
- Les mesures dites grises ont tendance à être supprimées, ce qui reflète l'introduction de l'Accord sur les sauvegardes<sup>26</sup>.
- Il semble évident que les restrictions sur les denrées alimentaires en cas de sécheresse dans les PMA sont inévitables. Lorsque le motif invoqué pour les restrictions est l'approvisionnement national suffisant en denrées alimentaires dans les pays développés et en développement, une évaluation globale et une étude de l'équilibre général s'imposent<sup>27</sup>.
- Les restrictions à l'exportation au motif du contrôle qualité sont plutôt des activités de promotion des exportations afin de se conformer aux normes minimales dans les pays importateurs et de maintenir la bonne réputation des produits.
- La question demeure de savoir quand les restrictions à l'exportation sont appliquées pour raisons économiques ou raisons mixtes en l'absence de certains arrangements internationaux, à savoir :
  - Peaux et cuirs : la première raison est d'encourager les industries en aval.
  - Minéraux, métaux et pierres précieuses : la principale raison invoquée est la conservation des ressources naturelles et dans certains cas la promotion des industries de traitement en aval.
  - Produits de la pêche : la principale raison invoquée est la conservation des ressources naturelles (repos saisonnier des espèces notamment).
  - Produits forestiers : le motif environnemental a été fortement invoqué, mais dans certains cas, la promotion des industries de transformation en aval constitue une autre raison majeure.
- Les pays importateurs affirment que les restrictions à l'exportation appliquées par les pays producteurs dominants constituent une discrimination à l'égard des acheteurs étrangers en augmentant le prix des exportations (donc des cours mondiaux) et en créant des difficultés à ces acheteurs pour l'obtention des matières premières essentielles et du point de vue de la concurrence internationale.

- Certains pays en développement affirment en revanche que les mesures favorisant les industries de transformation se justifient par l'argument des industries naissantes et par l'existence d'une flambée des tarifs douaniers dans les pays développés.
- En ce qui concerne les mesures pour raisons économiques, certains États accordent des exemptions aux restrictions à l'exportation (par ex. : exemption aux prescriptions de licence dans une zone franche industrielle) pour favoriser l'investissement direct étranger dans les industries exportatrices, en particulier dans les pays en développement.
- Un manque de transparence dans la réglementation et les systèmes de licence a été souvent indiqué parmi les pays membres en développement.

## Restrictions à l'exportation pour raisons économiques

### *Cas général*

Lorsque des restrictions à l'exportation sont imposées pour raisons économiques (voir l'encadré 6.1), l'instrument choisi est généralement de type réglementaire, comme par exemple l'application de droits d'exportation complétés par des prescriptions de prix à l'exportation, des contingents et des interdictions ou des licences à l'exportation produit par produit afin de répondre aux objectifs économiques.

Lorsque l'objectif est essentiellement de favoriser les industries en aval, les restrictions à l'exportation créent un différentiel entre les coûts de production des industries de transformation nationales et ceux des entreprises étrangères utilisant les mêmes facteurs de production. Ce différentiel offre un avantage compétitif aux industries de transformation nationales en aval vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères. En cas de recours aux interdictions ou aux contingents à l'exportation, les effets peuvent être plus contraignants que dans le cas des droits d'exportation car la concurrence est également limitée quantitativement.

Les restrictions à l'exportation pour favoriser les industries en aval peuvent se justifier par l'argument des industries naissantes, comme dans le cas des restrictions à l'importation, c'est-à-dire qu'elles fournissent un premier encouragement au développement d'une industrie de transformation. Ceci peut entraîner d'autres conséquences positives, comme la création d'emplois. L'évaluation des résultats nets doit cependant prendre en compte le fait que ces mesures peuvent pénaliser les exportateurs des produits réglementés, tout en profitant aux industries de transformation en aval, qui peuvent à leur tour ne pas se sentir encouragées à être vraiment compétitives au niveau international. Si une restriction ne se justifie pas par l'article XX (exceptions générales) ni par l'article XXI (exceptions pour raison de sécurité), le principe général de suppression des restrictions à l'exportation défini à l'article XI s'applique. Lors des négociations de son accession, l'Albanie invoqua le motif des industries naissantes, mais s'engagea finalement à abolir ses restrictions à l'exportation sur les peaux et les cuirs (voir l'annexe 6.A2).

**Encadré 6.1. Restrictions à l'exportation dans les rapports des EPC selon les motifs invoqués<sup>1</sup>**

- **Restrictions à l'exportation pour raison non économique : sécurité :**
- Résolutions du Conseil de sécurité des Nations Unies (par ex. : sanctions à l'encontre de certains pays).
- Convention sur l'interdiction des armes chimiques.
- Traité sur la non prolifération des armes nucléaires.
- Arrangements multilatéraux sur le contrôle des exportations (Groupe Australie [pour éviter l'extension des armes chimiques et biologiques], Régime de contrôle de la technologie des missiles, Groupe des fournisseurs d'articles nucléaires, Comité Zangger [contrôle des produits nucléaires et des hautes technologies s'y consacrant], Arrangement de Wassenaar [contrôle des exportations d'armes conventionnelles et des produits à double usage]).
- **2. Restrictions à l'exportation pour raison non économique : autres traités et arrangements internationaux et vie, santé publique, hygiène, raison sociale et religieuse :**
- Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination.
- Convention sur le commerce international des espèces sauvages de faune et de flore menacées d'extinction.
- Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone.
- **3. Restrictions à l'exportation pour raisons économiques conformément aux accords et arrangements internationaux ou bilatéraux :**
- Accord sur le textile et les vêtements.
- Accords internationaux sur les matières premières relatifs au sucre, au café et au pétrole
- Système de préférences généralisé (SPG) et autres arrangements comparables de traitement préférentiel.
- Pour contrecarrer les droits compensatoires d'un pays importateur.
- **4. Restrictions à l'exportation pour raison de sécurité alimentaire (prévention d'une situation critique de pénurie) :**
- Denrées de base telles que le maïs, pour lutter contre la sécheresse, en particulier dans les PMA (règlements saisonniers notamment).
- **5. Restrictions à l'exportation : pour raison environnementale, pour la conservation de ressources naturelles épuisables, pour le maintien d'un approvisionnement suffisant des produits essentiels ou pour la promotion des industries en aval (ces raisons peuvent être économiques ou non) :**
- Produits forestiers (billes de bois, bois de construction).
- Produits de la pêche (y compris les restrictions saisonnières pour le respect de la période de repos biologique des espèces).
- Minéraux, métaux et pierres précieuses.
- Peaux et cuirs.
- Autres produits agricoles (des mesures saisonnières existent dans certains cas).
- **6. Restrictions à l'exportation en vertu du contrôle qualité et de la réglementation :**
- Produits enfreignant les licences ou les droits de reproduction.
- Contrôles ou normes sanitaires pour satisfaire la demande de l'importateur ou pour préserver la réputation internationale (par ex. : qualité des aliments en vertu des SPS, qualité des diamants, etc.).
- **7. Restrictions à l'exportation : autres :**
- Or (sécurité financière).
- Liées au contrôle des changes.
- Biens du patrimoine (protection des richesses nationales).
- Motifs statistiques et de contrôle.

1. Cette liste, donnée à titre indicatif, n'est pas exhaustive.

Dans le cas de restrictions à l'exportation dont les objectifs s'accompagnent de considérations environnementales, comme pour les produits forestiers, le lien avec un programme national de préservation des ressources naturelles constitue un facteur essentiel pour justifier de telles mesures. Si la conservation des ressources naturelles est la principale raison de l'application de restrictions à l'exportation, et non pas la promotion des industries nationales en aval, l'existence d'un plan de préservation concernant à la fois les acteurs nationaux et étrangers peut constituer un facteur acceptable. L'article XX(g) définit une exception générale relative à la conservation des ressources naturelles épuisables si de telles mesures sont appliquées simultanément avec des restrictions sur la production ou la consommation nationale<sup>28</sup>.

### *La dimension développement (et le facteur sud-sud)*

On peut remarquer qu'à long terme, les mesures de distorsion des exportations ne bénéficient pas aux pays en développement. On constate toutefois que les droits d'exportation et les prix minimaux à l'exportation sont principalement adoptés par ces pays et par les PMA. On retrouve le même phénomène pour d'autres catégories de restrictions à l'exportation<sup>29</sup>. Une étude de la Banque mondiale (Hertel et Martin, 1999) souligne que près de 40 % des exportations de produits manufacturés des pays en développement sont destinées à d'autres pays en développement et que ce pourcentage s'accroît régulièrement, de sorte que ces exportations entre pays en développement dépasseront 50 % au cours de la prochaine décennie<sup>30</sup>. L'étude montre en outre que 70 % de l'ensemble des droits de douane prélevés sur les exportations des pays en développement bénéficient aux pays en développement eux-mêmes. Ces pays ont donc tout intérêt à réduire les barrières qui entravent actuellement les échanges sud-sud. On ne dispose pas du chiffre identique indiquant l'importance de la dimension sud-sud pour évaluer les conséquences des restrictions à l'exportation, mais il doit être relativement élevé, puisque les restrictions à l'exportation appliquées dans un pays en développement entravent le développement économique des autres, notamment dans les pays pauvres ou isolés géographiquement et disposant de peu de solutions de remplacement pour leur approvisionnement.

Bien que certaines mesures restrictives des exportations aient diminué dans les pays en développement, des restrictions demeurent, notamment pour favoriser les industries en aval, ce qui peut pénaliser les exportateurs de matières premières et protéger des industries en aval inefficaces en les subventionnant implicitement. Le passage des restrictions à l'exportation aux droits d'exportation et, mieux encore, à la planification de leur abandon progressif constituent deux solutions pour remédier à une telle inefficacité et assurer une meilleure prévisibilité pour les échanges. La solution adoptée après le désaccord entre les Communautés européennes et le Pakistan à propos de l'interdiction décidée par ce dernier d'exporter ses peaux a consisté à remplacer l'interdiction par un droit d'exportation de 20 %<sup>31</sup>. L'Inde a pour sa part supprimé ses restrictions à l'exportation sur les peaux et les cuirs, pour introduire des droits d'exportation sur ces produits, consécutivement à la décision de l'OMC exigeant l'abolition des contrôles de licences quantitatifs sur ces produits (EPC Inde, 2002).

Dans d'autres cas, un retour des droits de sortie aux restrictions à l'exportation s'est produit, mais il a soulevé des questions. L'EPC du Ghana (2001) indique que « la politique du gouvernement a consisté à remplacer progressivement les taxes à l'exportation des billes de bois par des interdictions, afin d'encourager les entreprises de transformation du bois et de préserver les forêts. L'efficacité du recours aux interdictions

des exportations pour parvenir à de tels objectifs économiques et pour raisons environnementales demeure cependant discutable ».

Du point de vue des implications pour la politique d'investissement, les restrictions à l'exportation peuvent parfois représenter un encouragement à l'investissement direct étranger dans les industries de transformation, ainsi qu'on le constate dans le secteur forestier dans quelques pays en développement<sup>32</sup>. En revanche, les exemptions des restrictions à l'exportation peuvent encourager l'investissement dans d'autres secteurs, comme c'est le cas pour l'exemption de la licence d'exportation dans les zones franches industrielles. Mais ces exemptions posent des problèmes d'opacité, de traitement arbitraire et de discrimination.

### **Proposition d'orientation pour les disciplines futures**

A la lumière des modèles actuels d'utilisation des restrictions à l'exportation, il peut être utile de se pencher sur les pistes possibles en vue de disciplines multilatérales renforcées. Dans le cas des droits d'exportation, des disciplines générales telles que l'interdiction et les listes, sur une base horizontale ou sectorielle, ont été proposées. Le processus d'accession à l'OMC a adopté une solution pratique de listes pour la Chine. L'interdiction des droits d'exportation est apparue comme une orientation claire dans le développement des disciplines régionales. Dans le cadre plus large des restrictions à l'exportation, bien que les efforts régionaux soient demeurés modérés par rapport aux droits d'exportation, la même approche pourrait être adoptée lorsque ces mesures ont été introduites pour raisons économiques.

Les secteurs dans lesquels il n'existe pas d'accord ni d'arrangement multilatéral ni régional peuvent être des zones prioritaires pour tenter de renforcer les disciplines. Il s'agit des peaux et des cuirs, des produits forestiers, de certains minéraux et de certains produits agricoles. L'existence de solutions de remplacement aux restrictions à l'exportation est également un facteur dans l'évaluation de l'utilisation de ces restrictions. Pour la promotion des industries en aval, il pourrait exister d'autres mesures nationales efficaces. Le retour des droits d'exportation aux restrictions à l'exportation risquerait d'accroître les distorsions économiques.

Du point de vue juridique, les restrictions à l'exportation pourraient être introduites dans la liste de la partie III (concessions sur les mesures non tarifaires). En vertu des disciplines actuelles, l'une des options consisterait à établir la liste des ententes partagées sur les disciplines (par ex., liste des restrictions à l'exportation pour raison économique). Les ententes partagées elles-mêmes, telles que les disciplines renforcées concernant les exceptions générales observées dans les ACR et le mécanisme de coordination comme l'article 12 de l'Accord sur l'agriculture, pourraient être aussi contraignantes qu'une décision ou qu'une règle de l'OMC. Une autre possibilité serait les disciplines par secteur<sup>33</sup>, qui pourraient également se refléter dans les listes ou résulter d'une décision ou d'une règle de l'OMC si les membres le souhaitent. Une transaction sectorielle fondée sur l'offre et la demande, accompagnée d'autres concessions d'accès aux marchés, est également possible, ainsi qu'on l'observe dans le processus d'accession. Un traitement spécial et différencié pourrait aussi être envisagé.

Dans le paragraphe « Restrictions à l'importation » du document général des négociations sur l'agriculture<sup>34</sup>, les questions restées en suspens sont les suivantes : « (a) Les restrictions à l'exportation seront-elles prohibées et, dans l'affirmative, (i) pour tous les Membres ou (ii) pour tous les Membres à l'exception des pays en



développement ? ; (b) Ou bien, les restrictions à l'exportation devraient-elles être converties en taxes à l'exportation puis consolidées dans les Listes des Membres et soumises à des engagements de réduction ? ; (c) Les taxes à l'exportation seront-elles prohibées et, dans l'affirmative, (i) pour tous les Membres à l'exception des pays en développement ou (ii) pour tous les Membres à l'exception des pays en développement sauf s'ils sont des exportateurs nets des produits alimentaires considérés (selon une autre proposition sur le traitement spécial et différencié qui a été présentée, les pays en développement seraient autorisés à appliquer une taxe à l'exportation à certaines conditions strictes) ? »<sup>35</sup>

Quelle que soit l'approche retenue, la question de la transparence se pose pour tout type de mesure non tarifaire. Le manque de transparence et de prévisibilité dans ce domaine est aujourd'hui notoire, notamment par opposition à d'autres aspects du régime global des échanges régi par des disciplines multilatérales, surtout depuis le cycle d'Uruguay. On sait que les notifications actuelles des restrictions quantitatives à l'OMC pourraient être améliorées. La part des membres présentant des notifications est faible malgré son caractère obligatoire. Certains membres signalent en outre qu'ils ne maintiennent pas de restrictions quantitatives, tandis que d'autres indiquent des mesures se justifiant. La liste négative en annexe ou la liste des engagements de restriction, largement utilisée dans les arrangements régionaux, constitue un progrès, bien qu'il ne s'agisse pas d'une liste à proprement parler et qu'elle n'engage à aucune réduction ni élimination. Le manque de transparence et de prévisibilité peut être considéré comme encore à l'ordre du jour à l'OMC.

## *Annexe 6.A1*

### **Exemples de disciplines adoptées au moment de l'accession à l'OMC**

- Équateur  
(1996)      Le représentant de l'Équateur a indiqué que son gouvernement éliminerait d'ici la date d'accession toutes les restrictions non tarifaires à l'importation et à l'exportation (y compris toutes les restrictions quantitatives actuellement en place dans le secteur agricole) qui ne peuvent se justifier spécifiquement par les dispositions de l'OMC (ex. : interdictions, contingents, permis et licences), notamment les Accords sur l'agriculture, ... et l'article XI du GATT de 1994 .... Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 34).
- Bulgarie  
(1996)      En conclusion, le représentant de la Bulgarie a confirmé que, dans le cadre de son accession à l'Accord instituant l'OMC, le gouvernement bulgare userait de son autorité pour suspendre ou interdire les importations et les exportations ou restreindre de toute autre manière leur volume conformément aux dispositions du GATT de 1994, notamment aux Articles XI, XII, XIII, XIX, XX et XXI. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 49).
- Mongolie  
(1997)      Le représentant de la Mongolie a déclaré que la Mongolie s'engage, à la date de son accession, à ce que l'autorité de son gouvernement pour suspendre les importations et les exportations ou mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre les échanges des produits sous licence s'exerce conformément aux exigences de l'OMC, notamment aux Articles VI, XI, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, ... et à ce que son gouvernement ne maintienne pas, à dater de l'accession, de mesures non tarifaires sur les importations, y compris les interdictions, les contingents, les permis et licences ne pouvant se justifier en vertu des dispositions de l'OMC .... Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 20).  
Le représentant de la Mongolie a également déclaré que son gouvernement ne maintiendrait l'interdiction sur les exportations de cachemire que jusqu'au 1<sup>er</sup> octobre 1996, date à laquelle serait mis en place un droit d'exportation dont le taux ne devra pas dépasser 30 % *ad valorem*. Ce droit d'exportation sera progressivement éliminé pour être entièrement supprimé au bout de dix ans à dater de l'accession de la Mongolie à l'OMC. Le représentant de la Mongolie a également déclaré que les exigences de licences d'exportation pour les métaux ferreux et non ferreux seraient supprimées d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1997. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 24).

- Panama  
(1997)
- Le représentant du Panama a confirmé qu'à la date d'accession, l'autorité de son gouvernement de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée conformément aux exigences de l'OMC, notamment aux Articles XI, XIII, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, .... Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 42).
- Le représentant du Panama a déclaré que, consécutivement à l'accession à l'OMC, son gouvernement n'appliquerait des contrôles à l'exportation qu'en vertu des dispositions concernées de l'OMC, dont l'article XI, paragraphe 2(a) du GATT de 1994. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 71).
- République  
du  
Kirghizstan  
(1998)
- Le représentant de la République du Kirghizstan a confirmé que l'autorité légale du gouvernement de la République du Kirghizstan de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée, à la date d'accession, conformément aux exigences de l'OMC, notamment des Articles XI, XII, XIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, .... Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 60).
- Il a déclaré qu'à dater de l'accession, son pays s'assurerait de la conformité de son système d'octroi de licences à l'exportation aux exigences de l'article XI du GATT de 1994. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 79).
- Lettonie  
(1999)
- Le représentant de la Lettonie a confirmé que l'autorité légale du gouvernement de Lettonie de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée, à la date d'accession, conformément aux exigences de l'OMC, notamment des Articles XI, XII, XIII, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, .... Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 59).
- Estonie  
(1999)
- Le représentant de l'Estonie a confirmé que toute exigence de contrôle en vigueur sur les exportations était entièrement conforme aux dispositions de l'OMC, notamment à celles des Articles XI, XVII, XX et XXI du GATT de 1994. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 83).
- Jordanie  
(2000)
- Le représentant de la Jordanie a en outre confirmé que l'autorité légale du gouvernement de Jordanie de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour

suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée, à la date d'accession, conformément aux exigences de l'OMC, notamment des Articles XI, XII, XIII, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, .... Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 88).

Il a confirmé que toute exigence de contrôle sur les exportations en place à la date d'accession serait entièrement conforme aux dispositions de l'OMC, notamment à celles des Articles XI, XVII, XX et XXI du GATT de 1994. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 116).

Géorgie  
(2000) Le représentant de la Géorgie a confirmé que toute exigence de contrôle restant sur les exportations serait appliquée de manière entièrement conforme aux dispositions de l'OMC, notamment à celles des Articles XI, XVII, XX et XXI du GATT de 1994. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 86).

Albanie  
(2000) Le représentant de l'Albanie a confirmé qu'à la date d'accession, toute exigence de contrôle en vigueur sur les exportations serait entièrement conforme aux dispositions de l'OMC, notamment à celles des Articles XI, XVII, XX et XXI du GATT de 1994. A cet égard, l'Albanie a levé les interdictions d'exportation sur les articles cités dans le document WT/ACC/ALB/34/Rev.1, par la Décision n° 450 du Conseil des ministres « sur le régime d'exportation et d'importation de l'Albanie », datée du 16 septembre 1999 (voir l'annexe 6.A2). Le représentant de l'Albanie a déclaré qu'à la date d'accession, les restrictions à l'exportation seraient uniquement imposées en vertu de l'Accord de l'OMC. Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 90).

Oman  
(2000) Le représentant de l'Oman a confirmé que toute exigence de contrôle sur les exportations en place à la date d'accession serait entièrement conforme aux dispositions de l'OMC, notamment à celles des Articles XI, XVII, XX et XXI du GATT de 1994. Le Groupe de travail a pris note de cet engagement (paragraphe 77).

Croatie  
(2000) Le représentant la Croatie a en outre confirmé que l'autorité légale du gouvernement de Croatie de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée, à la date d'accession, conformément aux exigences de l'OMC, notamment des Articles XI, XII, XIII, XVIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi qu'aux Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, .... Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 73).

Le représentant la Croatie a confirmé que la Croatie avait éliminé tout contingent à l'exportation, toute interdiction et autre forme de restriction à l'exportation le 1<sup>er</sup> janvier 1999 et il a ajouté qu'à la date d'accession, les

restrictions à l'exportation seraient uniquement imposées en vertu des dispositions concernées des Accords de l'OMC, notamment de l'article XI du GATT. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 105).

Lituanie (2001) Le représentant de la Lituanie a confirmé que l'autorité légale du gouvernement de la Lituanie de suspendre les importations et les exportations ou de mettre en œuvre des obligations de licence pouvant être utilisées pour suspendre, interdire ou restreindre de toute autre manière le volume des échanges serait exercée, à la date d'accession, conformément aux exigences de l'OMC, notamment des Articles III, XI, XII, XIII, XIX, XX et XXI du GATT de 1994, ainsi que des Accords commerciaux multilatéraux sur l'agriculture, .... les sauvegardes, ... et l'Entente sur les dispositions relatives à la balance des paiements du GATT de 1994. Le Groupe de travail a pris note de ces engagements (paragraphe 71).

Le représentant de la Lituanie a déclaré qu'à la date d'accession, les restrictions à l'exportation seraient uniquement imposées en vertu des dispositions de l'article XI du GATT de 1994. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 97).

Moldavie (2001) En réponse aux questions, le représentant de la Moldavie a déclaré que la Moldavie ne maintenait plus la restriction provisoire sur les exportations de vin en vrac, destinée à promouvoir l'image du vin moldave. Devant l'inefficacité de cette restriction pour atteindre un tel objectif, elle avait été supprimée. Le représentant de la Moldavie a déclaré que si l'un de ces instruments, quel qu'il soit, était mis en œuvre à l'avenir, il serait entièrement conforme aux dispositions concernées de l'OMC. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 101).

Chine (2001) Certains membres du Groupe de travail ont noté qu'il existait un nombre très important de mesures non tarifaires en vigueur en Chine, au niveau national et aux niveaux inférieurs, ce qui semblait avoir un effet restrictif sur les échanges ou de distorsion sur le commerce. Ils ont demandé que la Chine s'engage à éliminer et à ne pas introduire, réintroduire ni mettre en œuvre de mesures non tarifaires autres que celles spécifiquement destinées à être progressivement éliminées et définies à l'annexe 3 de l'Avant-projet de protocole. Le représentant de la Chine a confirmé que la Chine n'introduirait, ne réintroduirait ni ne mettrait en œuvre de mesures non tarifaires autres que celles énoncées à l'annexe 3 (sur les restrictions à l'importation) de l'Avant-projet de protocole, à moins qu'elles ne se justifient par l'Accord de l'OMC. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 122).

Le représentant de la Chine a confirmé que la liste de toutes les entités responsables de l'autorisation ou de l'approbation des exportations serait mise à jour et publiée au journal officiel, la MOFTEC Gazette, dans le mois suivant toute modification. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 157).

Le représentant de la Chine a confirmé que la Chine se conformerait aux règles de l'OMC relativement à l'octroi de licences d'exportation non automatiques et aux restrictions à l'exportation. La Loi sur le commerce

étranger sera également mise en conformité avec les exigences du GATT. Les restrictions à l'exportation et l'octroi de licences ne seront en outre appliqués, à dater de l'accession, que dans les cas où ils se justifient par les dispositions du GATT. Le Groupe de travail prend note de ces engagements (paragraphe 162).

Le représentant de la Chine a confirmé qu'à la date d'accession, les restrictions non automatiques en vigueur sur les exportations feraient l'objet d'une notification annuelle à l'OMC et seraient éliminées, à moins qu'elles ne puissent être justifiées par l'Accord de l'OMC ou l'Avant-projet de protocole. Le Groupe de travail prend note de cet engagement (paragraphe 165).

Voir la note technique d'accession à l'OMC, annexe 3, publiée par l'OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

## Annexe 6.A2

### Exemples de disciplines sur les restrictions à l'exportation, tirés d'un document sur l'accession de l'Albanie<sup>1</sup>

---

#### Prohibitions à l'exportation par type de produit : justification et période d'élimination progressive

Article et description selon le code du Système harmonisé et loi ou règlement correspondant	Justification de la prohibition	Période d'élimination progressive
I. 41.00 Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs		
41.01 Peaux brutes de bovins, fraîches, séchées, chaulées, salées, défilées ou autrement conservées, mais non tannées, ni parcheminées, préparées et nettoyées (les peaux d'équidés sont exclues)	Durant la période de transition, l'industrie de transformation du cuir en Albanie a connu des interruptions d'activité importantes de même que des pertes de capitaux conséquentes. La transformation du cuir a été une activité économique particulièrement prospère dans le passé et devrait être concurrentielle dans l'avenir. L'interdiction visant les peaux est une tentative pour protéger cette industrie naissante. Selon l'interdiction en vigueur, le nombre des entreprises albanaises (ayant ou non formé une coentreprise avec une entreprise étrangère) ayant accès aux matières premières nécessaires pour fabriquer des produits intermédiaires et/ou finaux ne peut dépasser dix.	Le Ministère de la coopération économique et du commerce, en collaboration avec le Ministère des finances, a rédigé un avant-projet de Décision du Conseil des ministres pour annuler les prohibitions sur les exportations de débris de peaux et de cuirs. Il est actuellement soumis à l'approbation du Conseil et devrait entrer en vigueur à la fin de septembre 1999.
41.02 Peaux brutes d'ovins, fraîches ou salées, alénées ou autrement conservées, mais non tannées ni autrement préparées (même épilées ou défilées)		
41.03 Autres peaux brutes, fraîches ou salées, séchées, chaulées en eau salée ou autrement transformées, mais non tannées ni parcheminées, ni autrement préparées (même épilées ou défilées)		

---

1. Cette citation ne constitue qu'une partie du document [WT/ACC/ALB/34/Rev.1, 14 juin 1999] sur l'accession de l'Albanie et vise à fournir des exemples de disciplines de restrictions à l'exportation pouvant servir de référence. C'est nous qui soulignons les passages en gras.

## Notes

1. Le *Dictionary of Trade Policy Terms* (Dictionnaire des termes de politique commerciale) définit ainsi les contrôles à l'exportation : « mesures instituées par les pays exportateurs et destinées à surveiller les flux d'exportation. Elle trouvent diverses justifications, comme, entre autre, la conformité aux sanctions économiques des Nations Unies, l'adhésion à des ententes d'autolimitation des exportations, le respect de contingents d'exportation dans le cadre d'ententes internationales sur les matières premières, la gestion des exportations stratégiques et l'administration de règles relatives aux exportations à double objectif ou la volonté de réserver une partie des matières premières et autres produits à la production ou à la consommation nationale » (Goode, 1998).
2. Un Groupe spécial du DSU, bien que travaillant sur l'application de l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires, a défini l'étendue de la « restriction à l'exportation » en ces termes : « mesure à la frontière se présentant sous la forme d'une loi ou d'un règlement adopté à l'initiative des pouvoirs publics en vue de limiter expressément les quantités exportées ou de fixer des conditions explicites concernant les circonstances dans lesquelles les exportations sont autorisées, ou qui revêt la forme d'un droit ou d'une taxe imposé par les pouvoirs publics sur les exportations d'un produit et calculé pour limiter les quantités exportées » (WT/DS194/R).
3. Une mesure d'autolimitation des exportations est adoptée lorsqu'un pays accepte de limiter ses exportations de certains produits vers un autre pays, dans le but unique d'éviter une menace pesant sur ses échanges avec son partenaire. La nature de la restriction diffère des autres mesures de restriction à l'exportation car il va de l'intérêt du pays importateur de limiter ses importations. En tout état de cause, l'autolimitation des exportations est interdite en vertu de l'Accord sur les sauvegardes.
4. Des efforts d'uniformisation des sous-catégories apparaissent dans les rapports des EPC, mais il existe de nombreuses variations reflétant des pratiques et des réalités différentes. Voici quelques exemples de sous-catégories énoncés par les rapports : procédures, enregistrement et documents officiels, taxes d'exportation, frais, droits, prix indexés, prix minimaux de référence, interdictions, licences d'exportation, restrictions et contrôles à l'exportation, permis d'exportation, accès lié aux contingents d'exportation, cartels d'exportation, autolimitation, surveillance, plans de rétention, exigences de performance des exportations, etc.
5. Par exemple dans le paragraphe (g) se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables, si de telles mesures sont appliquées conjointement avec des restrictions à la production ou à la consommation nationales, dans le paragraphe (i) comportant des restrictions à l'exportation de matières premières produites à l'intérieur du pays et nécessaires pour assurer à une industrie nationale de transformation les quantités essentielles desdites matières premières pendant les périodes où le prix national en est maintenu au-dessous du prix mondial en exécution d'un plan gouvernemental de stabilisation, sous réserve que ces restrictions n'aient pas pour effet d'accroître les exportations ou de renforcer la protection accordée à cette industrie nationale et n'aillent pas à l'encontre des dispositions du présent Accord relatives à la non-discrimination, dans le paragraphe (j) essentielles à l'acquisition ou à la répartition des produits pour lesquels se fait sentir une pénurie générale ou locale ; toutefois lesdites mesures devront être compatibles avec le principe selon lequel toutes les parties contractantes ont droit



à une part équitable de l'approvisionnement international de ces produits, et les mesures qui sont incompatibles avec les autres dispositions du présent Accord seront supprimées dès que les circonstances qui les ont motivées auront cessé d'exister.

6. En ce qui concerne la possibilité d'appliquer l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, le problème est entre autres de savoir si la mesure est une « subvention » selon l'article 1 de l'Accord. La question de savoir si les restrictions à l'exportation des matières premières peuvent être de fait une subvention des industries de transformation nationales n'a pas été tranchée, dans la mesure où ces restrictions permettent à ces industries de bénéficier de matières premières peu coûteuses. Selon l'article 1 de l'Accord, il n'y a subvention que si : a) il y a contribution financière, b) cette contribution provient des pouvoirs publics et c) un avantage est ainsi conféré. En outre, dans le cas d'une nouvelle introduction de restrictions radicales à l'exportation, le concept de protection des concessions et des avantages de l'article XXIII du GATT de 1994 peut servir de fondement pour contester les mesures qui mettent fondamentalement en cause les autres concessions négociées. Comme l'interprétation n'est pas le but poursuivi ici, ces questions ne sont présentées ici que pour référence, dans le cadre du débat sur les mesures de restriction à l'exportation.
7. La principale obligation relative aux entreprises commerciales d'État de l'article XVII du GATT de 1994 contraint les entreprises publiques ou bénéficiant de privilèges exclusifs ou spéciaux de l'État à se conformer aux principes généraux de traitement non discriminatoire, c'est-à-dire à effectuer tout achat et toute vente strictement sur la base de considérations commerciales. Les membres doivent indiquer les produits concernés.
8. La définition pratique est la suivante : « entreprises gouvernementales et non gouvernementales, y compris les offices de commercialisation, auxquelles ont été accordés des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux, y compris des pouvoirs légaux ou constitutionnels, dans l'exercice desquels elles influent, par leurs achats ou leurs ventes, sur le niveau ou l'orientation des importations ou des exportations ».
9. Les règles et les disciplines sur les restrictions à l'exportation stipulées par le GATT de 1994, s'appliquent aux produits agricoles et non agricoles et la partie consacrée aux mesures relatives aux exportations dans les rapports des EPC concerne les deux catégories de mesures. L'analyse de base de cette communication s'attache donc plus particulièrement aux aspects horizontaux de l'ensemble des produits. Dans le cadre des négociations de l'Agenda de Doha pour le développement, la présence de disciplines supplémentaires relatives aux produits agricoles en vertu de l'article 12 de l'Accord sur l'agriculture doit cependant être prise en compte. L'étendue des produits agricoles est définie à l'annexe 1 (produits visés) de l'Accord sur l'agriculture. Ces produits font l'objet des négociations de la Session extraordinaire du Comité de l'agriculture. Les autres produits sont étudiés par le Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.
10. Une note du Secrétariat de l'OMC rapporte que 24 membres ont indiqué ne pas maintenir de restrictions quantitatives (G/MA/NTM/QR/W/1).
11. Voir le chapitre 5 de ce volume, tableau 5.4 et l'annexe 5.A2.
12. Pour de plus amples informations sur chaque disposition, voir les sites gouvernementaux. Consulter également l'OEA, [www.sice.oas.org/](http://www.sice.oas.org/).
13. Règlement du Conseil 2603/69 amendé. Les exceptions concernent les mesures visant à prévenir une situation de crise due à une pénurie de produits essentiels. Elles peuvent se limiter aux exportations à partir de certaines régions de la Communauté ou à destination de certaines régions uniquement. Voir EPC UE (2002).

14. Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse.
15. Avant l'élargissement de l'UE de 15 à 25 membres, l'UE en a conclu avec la Bulgarie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque, la Roumanie et la Slovaquie.
16. Pour les produits industriels.
17. L'article 32 et l'article 34 autorisent le recours à des mesures exceptionnelles à certaines conditions précises, telles qu'une grave pénurie de produits essentiels.
18. <http://europa.eu.int/>, Déclaration conjointe VI n° 4104.
19. Voir Partie II, Section C, Mesures non tarifaires, Articles 309 à 315 et leurs Annexes.
20. Article 315 (le Mexique est exempté par l'annexe 315) : « une Partie pourra adopter ou maintenir une restriction par ailleurs justifiée en vertu des articles XI:2(a) ou XX(g), (i) ou (j) de l'Accord général, relativement à l'exportation d'un de ses produits vers le territoire d'une autre Partie, uniquement : (a) si la restriction ne réduit pas la proportion des expéditions totales pour exportation du produit mis à la disposition de cette autre Partie par rapport à l'approvisionnement total en ce produit de la Partie qui maintient la restriction, comparativement à la proportion observée pendant la période de 36 mois la plus récente pour laquelle des données sont disponibles avant l'imposition de la mesure, ou pendant toute autre période représentative dont peuvent convenir les Parties ; (b) si la Partie n'impose pas, au moyen de mesures telles que des licences, des droits, des taxes et prescriptions de prix minimaux, un prix à l'exportation plus élevé que le prix demandé lorsque le produit en question est consommé au pays. Cette disposition ne s'applique pas au prix plus élevé qui peut résulter d'une mesure prise conformément à l'alinéa (a), qui ne restreint que le volume des exportations ; (c) si la restriction n'exige pas une perturbation des voies normales assurant l'approvisionnement de cette autre Partie, ni des proportions normales entre des produits ou des catégories spécifiques de produits fournis à cette autre Partie ».
21. WT/REG111/R/B/2, G/L/540, 13 mai 2002.
22. Dans l'Osaka Action Agenda, le texte complet de la note de bas de page relative aux mesures non tarifaires est le suivant : « les mesures non tarifaires comprennent entre autre les restrictions et prohibitions quantitatives à l'importation et à l'exportation, les prélèvements à l'importation et à l'exportation, les prix minimaux à l'importation, l'octroi discrétionnaire des licences à l'importation et à l'exportation, les autolimitations des exportations et les subventions à l'exportation ». Notons que les autolimitations à l'exportation sont toujours d'actualité malgré l'interdiction en vertu de l'Accord sur les sauvegardes depuis que la Russie et le Vietnam sont membres de l'APEC, sans être encore membres de l'OMC.
23. Pour les prélèvements à l'exportation, voir le chapitre 5 de ce volume, tableau 5.2.
24. Plan d'action individuel 2002 de l'Indonésie : « L'Indonésie a pris des mesures unilatérales pour retirer ou réduire les obstacles non tarifaires qui ne sont pas inclus dans les engagements du cycle d'Uruguay ; (...) réduction progressive des taxes à l'exportation sur les billes de bois, les poutrelles équarries, le rotin et les minéraux ». Il prévoit également : « Les interdictions et prohibitions à l'exportation couvrent plusieurs produits tels que pêche, faune et flore naturelles, peau et cuir de certains animaux tels que les reptiles, produits du caoutchouc (pavés de caoutchouc notamment) et divers déchets et débris. L'objectif est de protéger les espèces sauvages de la flore et de la faune en voie d'extinction et d'éviter l'exportation de matières dangereuses. Outre l'imposition aux pays importateurs de quotas sur les textiles, les motifs de

- ces restrictions à l'exportation se fondent sur (i) la protection des ressources naturelles et des espèces en voie d'extinction ; (ii) la promotion des industries en aval à valeur ajoutée ; (iii) l'amélioration de la qualité des produits exportés ; (iv) l'approvisionnement suffisant en « produits essentiels » ; (v) le contrôle des textiles et des vêtements en vertu de l'AMF. D'autres restrictions à l'exportation seront éliminées ».
25. Toutes les restrictions contenues dans cet Accord ont été éliminées fin 2004.
  26. On a constaté que plusieurs rapports indiquaient l'existence d'un certain mécanisme de surveillance et de contrôle, mais la présente communication ne vise pas à interpréter l'accord.
  27. L'article 12 de l'Accord sur l'agriculture définit un cadre pour la coordination des intérêts divergents.
  28. Dans le cas du Mécanisme d'examen transitoire de la Chine, les États-Unis, suivis par le Japon, soulèvent la question des restrictions d'exportation sur les matières premières et déclarent que le « fluospar » (fluorine) est une matière première toujours soumise à ce type de restrictions à l'exportation. Pourtant, la Chine impose un contingent et des frais de licence sur les exportations de fluorine, dans le but apparent de satisfaire les utilisateurs chinois de ce composé chimique, qui ne subissent aucune restriction comparable. La Chine répond qu'elle « maintient son administration des exportations pour un petit nombre de produits aux fins de protéger l'intérêt public, d'éviter les interruptions de l'approvisionnement national, de conserver les ressources naturelles épuisables ou de mettre en œuvre les obligations contractées au titre de traités internationaux ou d'accords intergouvernementaux conclus en conformité avec l'article XX du GATT 1994. A compter du 1er janvier 2002, la Chine a cessé d'administrer les exportations de marrons chinois, de tapis en roseaux, de haricots rouges, de miel, de colophane, de bois d'abassin et de planches de ce dernier (vers le Japon), de vitamine C, etc. Il reste actuellement encore 54 produits dont les exportations sont administrées, notamment les bovins sur pied et la viande de bœuf (vers Hong Kong, Chine et Macao, Chine), les porcins et leur viande (vers Hong Kong, Chine et Macao, Chine), les volailles et leur viande (vers Hong Kong, Chine et Macao, Chine), l'ail, le thé, le blé, le maïs, le riz, les racines de réglisse et leurs produits, les joncs et leurs produits, le sucre, la bauxite, la magnésie calcinée (fritée), le talc, le fluospar, la terre rare, les minerais de tungstène et leurs produits, les minerais d'antimoine et leurs produits, l'étain, le zinc, le charbon, le coke, le pétrole brut, le pétrole transformé, la cire de paraffine, le corindon artificiel, l'eau lourde, les matériaux qui appauvrissent l'ozonosphère, les produits chimiques faisant l'objet d'une supervision ou d'un contrôle, les produits chimiques utilisés pour produire des narcotiques, le bois scié, la soie, les écrus, le coton, les tissus, l'argent, le platine, certains produits en acier (vers les États-Unis.), etc. Ces mesures administratives à l'exportation ont fait l'objet d'une notification à l'OMC » (G/C/W/435, G/C/W/430, G/C/W/438, 2002).
  29. Une étude consacrée à la dimension développement compare les EPC de 1989-94 et de 1995-98. Elle constate ainsi que la taxation à l'exportation s'accroît légèrement dans les pays pour lesquels les informations sont disponibles au cours des deux périodes (Michalopoulos, 1999). Mais de récents EPC indiquent qu'un certain nombre de pays étudiés ont éliminé leurs droits d'exportation, reflétant en partie les efforts régionaux à cet égard.
  30. Supachai Panitchpakdi, le directeur général de l'OMC, a récemment fait un discours à l'occasion du Sommet des partenariats 2003 en Inde, déclarant : « J'espère que l'Inde va également envisager des opportunités d'accès au marché dans d'autres pays en développement. Les échanges sud-sud se sont considérablement développés au cours de ces dix dernières années, passant de 30 % en 1990 à 40 % aujourd'hui, mais les barrières douanières demeurent élevées. Ainsi, les droits moyens sur le textile et l'habillement dans les pays en développement et en transition s'élèvent à 29 %, soit plus du triple de la moyenne des

droits sur le textile et l'habillement dans les pays du Quad, à savoir les États-Unis, le Canada, l'UE et le Japon » (8 janvier 2003, <http://www.wto.org/>, disponible en anglais uniquement).

31. WT/DS107, EPC Pakistan (2001).
32. Dans l'EPC de la Papouasie-Nouvelle-Guinée en 1999 et des îles Salomon en 1998, la question des droits d'exportation sur les billes de bois a été abordée en détail. Les rapports affirment que les taxes à l'exportation sur les billes de bois non transformées sont considérées comme un moyen d'accroître la valeur ajoutée nationale et d'encourager le traitement en aval. Il s'agit d'encourager l'investissement direct du traitement en aval des produits forestiers, afin de créer des emplois et de susciter la croissance économique interne. Les rapports soulignent que les taxes à l'exportation détournent les ventes à l'exportation vers le marché national et font baisser le prix national, ce qui constitue une subvention implicite aux industries de transformation, pénalisant ainsi les fournisseurs de matières premières. Le cours national serait diminué du montant équivalent des taxes à l'exportation. Plus ces taxes sont élevées, plus le cours national diminue. Les rapports indiquent néanmoins que ces subventions implicites ont plutôt tendance à protéger les industries de transformation inefficaces et à créer en fin de compte une situation économique indésirable. Ceci est particulièrement le cas en Papouasie-Nouvelle-Guinée, où les industries de transformation sont protégées par des barrières douanières très élevées. Les pays produisant relativement peu de matières premières n'ont en outre aucune influence sur les cours mondiaux de ces produits. En cas de droits d'exportation, ils ne peuvent donc pas accroître leurs prix à l'exportation ni répercuter la taxe sur les acheteurs étrangers. Les fournisseurs nationaux doivent absorber eux-mêmes la totalité des taxes. Les taxes à l'exportation réduisent également les revenus des exportations de matières premières, ce qui peut avoir des conséquences négatives sur la croissance économique du pays.
33. Dans la déclaration conjointe à l'occasion de la signature de l'Accord de libre-échange UE-Mexique, les deux parties acceptent de s'efforcer de définir des disciplines pour l'élimination des taxes ou des restrictions à l'exportation, afin d'augmenter les exportations des industries nationales, telles que le cuir, ou de renforcer la protection dont elles bénéficient, dans le cadre de négociations multilatérales (CE <http://europa.eu.int/>, Déclaration conjointe VI n° 4104).
34. TN/AG/6, 18 décembre 2002.
35. L'Accord cadre de juillet 2004 (WT/L/579) indique que les disciplines sur les interdictions et restrictions à l'exportation de l'article 12.1 de l'Accord sur l'agriculture seront renforcées (Annexe A : Cadre pour l'établissement des modalités dans l'agriculture, paragraphe 50). En ce qui concerne les produits non agricoles, l'Accord cadre encourageait les membres à notifier les obstacles non tarifaires avant le 31 octobre 2004 et à poursuivre l'identification, l'étude et la catégorisation des obstacles non tarifaires et enfin à entamer les négociations (Annexe B : Cadre pour l'établissement des modalités d'accès aux marchés pour les produits non agricoles, paragraphe 14). Début 2005, les négociations étaient toujours en cours.

## Références

- APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation (2002), *APEC Individual Action Plan 2002*, [www.apec-iap.org/](http://www.apec-iap.org/)
- Black's Law Dictionary* (1991), West Publishing Co.
- GATT (1994), Index analytique : Guide des règles et pratiques du GATT.
- Goode, Walter (1998), *The Dictionary of Trade Policy Terms*, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- Hertel, Thomas W. et Will Martin (1999), *Developing Country Interests in Liberalizing Manufactures Trade*, Purdue University et Banque mondiale.
- FMI : Fonds monétaire international (2001), *Trade Policy Conditionality in Fund-Supported Programs*, [www.imf.org/](http://www.imf.org/).
- Jackson, John H., William J. Davey et Alan O. Skyes, Jr. (1995), *Legal Problems of International Economic Relations, Cases, Materials, and Text*, 3<sup>e</sup> édition.
- Martin, Will (2001), *Trade Policies, Developing Countries, and Globalization*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Michalopoulos, C. (1999), *Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries: Implications for the Millennium Round*, Banque mondiale.
- OCDE (1999), *Foreign Direct Investment and Recovery in Southeast Asia*, OCDE, Paris.
- OMC : Organisation mondiale du commerce (diverses années) Examen des politiques commerciales (1995-2002), [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC : Rapport de l'Organe d'examen des politiques commerciales pour 2002, WT/TPR/W/29, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC (2001), « Protocole sur l'accèsion de la République populaire de Chine », WT/L/432, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).
- OMC (2001), Groupe de travail de l'accèsion de la Chine, WT/ACC/CHN/49, [www.wto.org/](http://www.wto.org/).

## *Chapitre 7*

### **Obstacles non tarifaires touchant les pays en développement**

*par*

**Barbara Fliess et Iza Lejarraga**

Ce chapitre 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 (OMC) et aux mécanismes régionaux de règlement des différends. Ce 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.

## Introduction

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.

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.

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.

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

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.

Par ailleurs, ce chapitre 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 souhaiteront peut-être examiner la situation particulière de leurs économies et leurs objectifs de négociation.

### *Évolution récente des exportations des pays en développement*

Comme toile de fond pour l'examen des ONT touchant les pays en développement, il est utile de passer en revue l'évolution récente de leurs exportations. 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 % à 27 %.

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 % en 1993 à près de la moitié des exportations totales de cette région à destination de pays en développement.

Du point de vue de la composition des exportations, la part des produits manufacturés s'est accrue régulièrement ces 20 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>

On trouvera à l'annexe 7.A1 des statistiques détaillées illustrant l'évolution des exportations des pays en développement au cours de la décennie passée.

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

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 limitations bien connues en matière de définition et de méthodologie. Un petit nombre de groupements régionaux de pays en développement (ALADI, SIECA, ANASE, ASACR, par exemple) et différents pays possèdent leurs propres bases de données sur les mesures commerciales ou obstacles divers aux échanges. Ce qui fait plus particulièrement défaut, ce sont les informations sur les ONT touchant plus précisément les pays en développement à faible revenu et les PMA.

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 (Andriamananjara *et al.*, 2004 ; Dean *et al.*, 2003 ; Bora *et al.*, 2002 ; McGuire *et al.*, 2002 ; Michalopoulos, 1999 ; Deardorff et Stern, 1998 ; OCDE, 1997).

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.

Ces méthodes 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.

La section qui suit passe en revue quelques-unes des principales conclusions tirées des études existantes sur les ONT touchant les pays en développement dans leurs échanges sud-nord et sud-sud. Suit 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 suivante examine les conflits soumis à l'OMC et aux tribunaux des accords commerciaux régionaux (ACR) entre pays en développement. Enfin, les enquêtes disponibles rendant compte de la perception des ONT par le secteur privé sont examinées. Divers éléments à l'appui de cette analyse sont rassemblés dans les annexes qui se trouvent à la fin de ce chapitre.

## Revue des études existantes

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. On donne ici 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 ONT 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 font l'objet d'un examen à part.

### *Tendances mondiales des ONT touchant les pays en développement*

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>5</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, 2004).

Même si les études existantes reposent sur des méthodes différentes 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.

Laird (1999) 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 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'État.

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.

### *Observations concernant les ONT dans les échanges avec les pays développés*

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.

*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, 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.

*Mesures sanitaires et phytosanitaires* : 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 %, soit 670 millions d'USD (Otsuki *et al.*, 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).

*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.

### *Les ONT dans les échanges entre pays en développement*

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.

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'ACR (par exemple, Berlinski, 2002 ; AEC, 2003 ; Soontiens, 2003 ; Bhattacharyya et Mukhopadhyaya, 2002). Cependant, 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).

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.

*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'inefficience 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'inefficience 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).

*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).

*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'augmentation 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).

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

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. 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-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'Accord multifibre (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, 2002 ; Bhattacharyya, 1999, 2002).
- 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 agricoles 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 7.A2 offre une vue d'ensemble plus détaillée des préoccupations liées aux ONT par région en développement.

## Analyse des ONT notifiés au NAMA

Le processus de négociation établi sous les auspices du 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>6</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 7.A3).<sup>7</sup>

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

### *Série de données*

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>8</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 % de ces pays sont des économies à revenu élevé ; 28 % ont un revenu intermédiaire de la tranche supérieure ; 28 % ont un revenu intermédiaire de la tranche inférieure et 24 % sont des pays à faible revenu (un pays de cette dernière catégorie – le Bangladesh – fait partie des PMA)<sup>9</sup>. En 2002, la valeur totale des exportations de marchandises de ces 21 pays s'établissait à 1 132 567 millions d'USD, représentant à peu près 57 % des exportations totales des pays en développement et 18 % du total des exportations mondiales<sup>10</sup>.

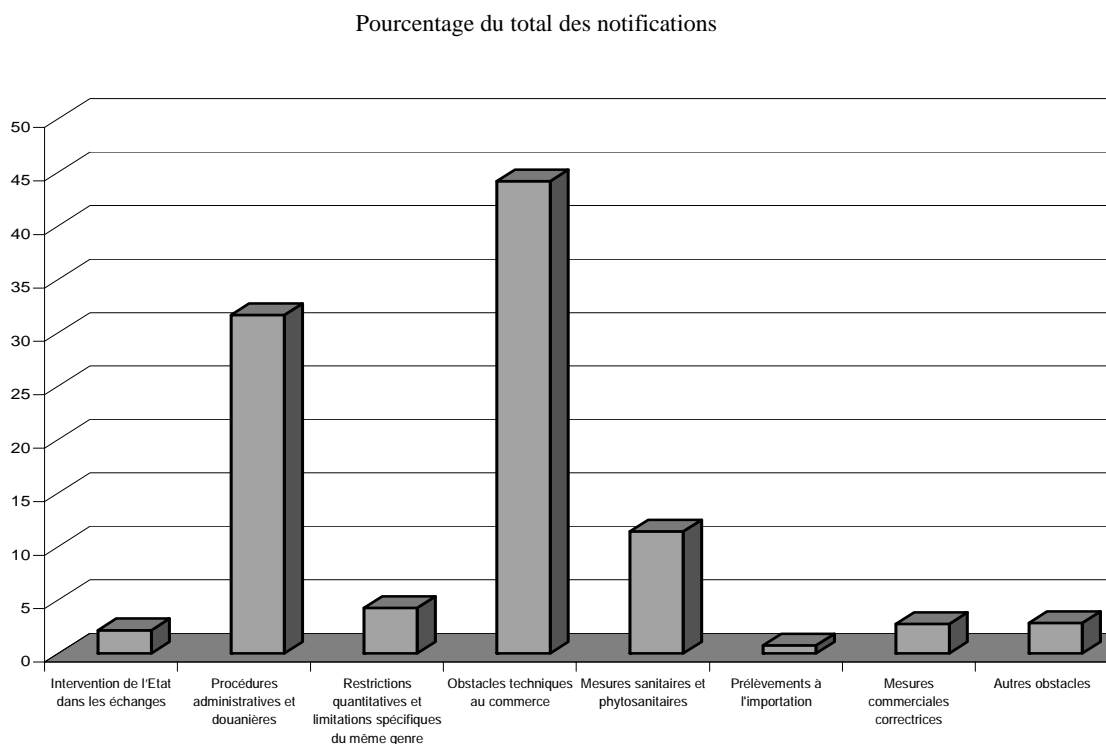
Même si la série de données est assez représentative du point de vue des pays en développement et de leurs exportations globales, il faut tenir compte du contexte dans lequel ces données ont été collectées. De plus, certaines notifications manquent de précision ou de clarté et certaines informations 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. Ce chapitre ne cherche pas à porter un jugement quant à la question de savoir si les politiques ou mesures notifiées sont légitimes ou non<sup>11</sup>.

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>12</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.

### *Types d'obstacles notifiés*

Comme le montre le graphique 7.1, les catégories d'ONT les plus fréquemment citées dans les notifications sont les OTC, mentionnés 530 fois, soit près de la moitié du total, les procédures douanières et administratives (380 notifications) et les mesures SPS, mentionnées à 137 reprises. Parmi les ONT représentant moins de 5 % du total figurent les restrictions quantitatives, les mesures commerciales correctrices, l'intervention de l'État dans les échanges, les prélèvements à l'importations et diverses autres catégories d'obstacles.

**Graphique 7.1. Fréquence des notifications, par catégorie d'ONT**



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

### *Obstacles techniques au commerce*

Les OTC sont le type d'obstacle le plus fréquemment notifié pour 12 des 21 pays, et ils arrivent au second rang des notifications pour cinq autres. Près de la moitié des plaintes dans ce domaine portent sur les règlements et normes techniques (46 %), suivis des procédures d'essai et d'homologation (26 %) et des prescriptions en matière de

marquage, d'étiquetage et d'emballage (16 %). Un des effets commerciaux de ces obstacles qui est couramment mentionné est l'augmentation inutile (et souvent notable) des coûts, qui entrave les exportations.

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.

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.

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.

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.

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.

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*

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.

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.

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.

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 critiquée. 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.

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*

Les mesures SPS sont le troisième obstacle le plus fréquemment mentionné pour les exportations des pays non membres de l'OCDE. 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 % des notifications relatives à des mesures SPS). Environ 17 % 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<sup>13</sup>.

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 pour un produit particulier ont été réduites de 70 % en valeur et en volume parce que l'achat d'un détecteur nécessaire pour se conformer aux mesures SPS était trop onéreux.

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*

Les restrictions quantitatives et les limitations spécifiques représentent 51 notifications (4.2 % 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 %), les contrôles des changes (12 %), les contingents tarifaires (10 %) et la discrimination résultant d'accords bilatéraux.

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

Les notifications relatives à l'intervention de l'État dans les échanges sont au nombre de 26 (2.1 % du total). Le gros de ces notifications entre dans la catégorie des pratiques restrictives de l'Inventaire tolérées par les gouvernements (65 %), 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'État et les pratiques monopolistiques, et les marchés publics.

### *Prélèvements à l'importation*

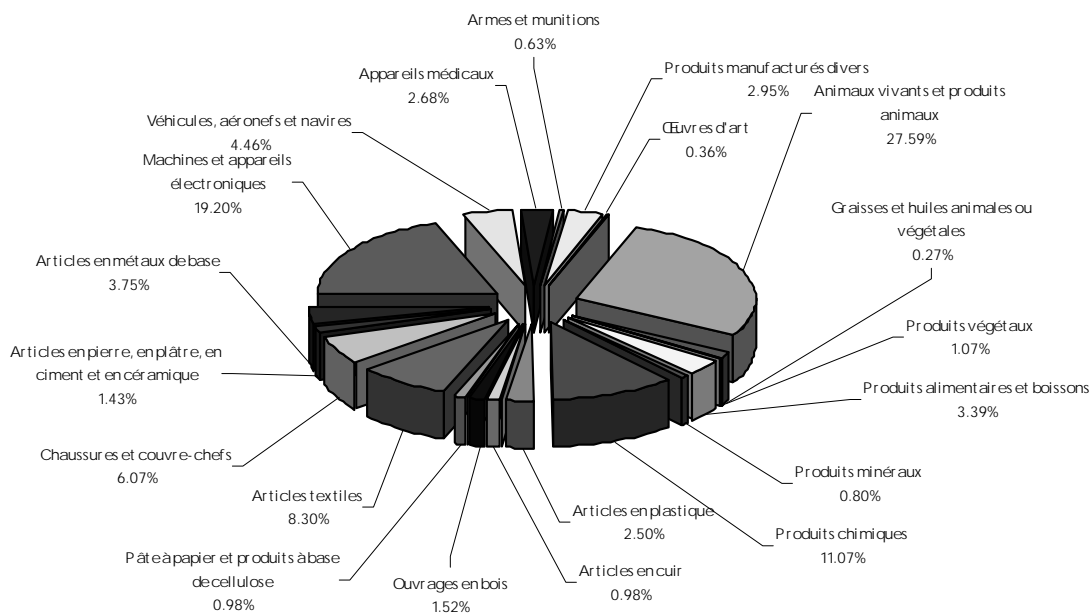
Les prélèvements à l'importation représentent la catégorie d'ONT la moins souvent citée dans les notifications de l'échantillon de pays en développement au NAMA (0.8 %). Les surtaxes à l'importation entrant dans cette catégorie sont multiples : taxes élevées au

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.

### ***Produits touchés par les ONT notifiés***

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), les *produits chimiques et produits industriels du même genre* (124) et les *textiles et articles textiles* (93). Le graphique 7.2 présente le pourcentage de notifications par groupe de produits (voir aussi le tableau 7.1). Dans une analyse plus approfondie, l'annexe 7.A4 rend compte de façon plus détaillée des obstacles notifiés et des produits entrant dans chacun des groupes généraux.

**Graphique 7.2. Notifications d'ONT par groupe de produits**



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

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), en particulier les règles d'origine (79 % 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>.

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 on enregistre le plus grand nombre de plaintes au sujet des procédures d'octroi de licences d'importation (40 notifications au total, soit 69 % des notifications relatives à des problèmes douaniers).

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 %) et la parfumerie, les cosmétiques et les produits d'hygiène (20 %), 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'importation et les formalités douanières.

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 catégorie d'ONT, bon nombre de plaintes concernent l'évaluation en douane (43 % des problèmes douaniers notifiés), en seconde position seulement derrière les notifications, plus nombreuses encore, relatives aux problèmes d'évaluation touchant les chaussures, les sacs à main et articles connexes (où l'évaluation en douane représente 89 % 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.

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 groupes de 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 % des plaintes relatives aux OTC. 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 % respectivement) mais de nombreuses notifications concernant les procédures d'essai et d'homologation (34 % et 35 %, respectivement), suivies des notifications relatives aux règlements et normes techniques (31 % et 30 %, respectivement). Les notifications concernant l'exportation de matériel optique, médical et chirurgical, en revanche, ont trait exclusivement à la question du contrôle de l'application des règlements et normes techniques (86 % des notifications d'OTC).

Tableau 7.1. ONT notifiés par groupe de produits

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
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
Œuvres 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
Total	25	376	49	531	135	13	35	32	1 196

1. Intervention de l'État dans le commerce.
2. Procédures administratives et douanières.
3. Restrictions quantitatives et limitations spécifiques du même genre.
4. Obstacles techniques au commerce.
5. Mesures sanitaires et phytosanitaires.
6. Prélèvements à l'importation.
7. Mesures commerciales correctrices.
8. Autres obstacles.
9. Total.

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

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 % des obstacles notifiés sont liés aux douanes), les matières plastiques et articles en plastique (46 % des obstacles mentionnés), et les métaux et produits métalliques (41 % des obstacles notifiés). Pour les matières plastiques et les articles en caoutchouc, la principale plainte a trait aux règles d'origine (46 % des problèmes douaniers notifiés), tandis que dans la catégorie générale des produits manufacturés divers (qui comprend les meubles, les jouets etc.), les notifications se rapportent essentiellement au recours excessif aux licences d'importation (43 %). 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.

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

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.

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>16</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.

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 7.A5.

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. 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***

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 7.A4.

### *Poisson et produits de la pêche*

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 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 7.A4.

### *Produits chimiques et pharmaceutiques*

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 (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 7.A4.

### *Produits des technologies de l'information*

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>17</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>18</sup>.

### *Appareils électriques et autres machines lourdes*

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 7.A4.

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

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>19</sup>. Les contestations devant les tribunaux sont souvent difficiles faute de ressources financières et de compétences techniques pour mettre en route un mécanisme de règlement des différends<sup>20</sup>. Par conséquent les ONT enregistrés par le biais d'un mécanisme de règlement des différends créent fort probablement une grave entrave au commerce.

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>21</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 et quelques autres instances de règlement des différends régionaux. Cette instance a été choisie comme étude de cas en raison du grand nombre de plaintes soumises à son tribunal permanent.

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

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>22</sup>. Parmi ces plaintes, 50 % émanent de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, et 17 % 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>23</sup>.

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 7.2, durant la seconde moitié de la période d'existence du Mémoire d'accord, le nombre de différends sud-sud au sujet d'ONT a augmenté de 188 %, contrastant fortement avec l'accroissement du nombre de différends sud-nord enregistrés (19 %). On peut voir à l'annexe 7.A6 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.

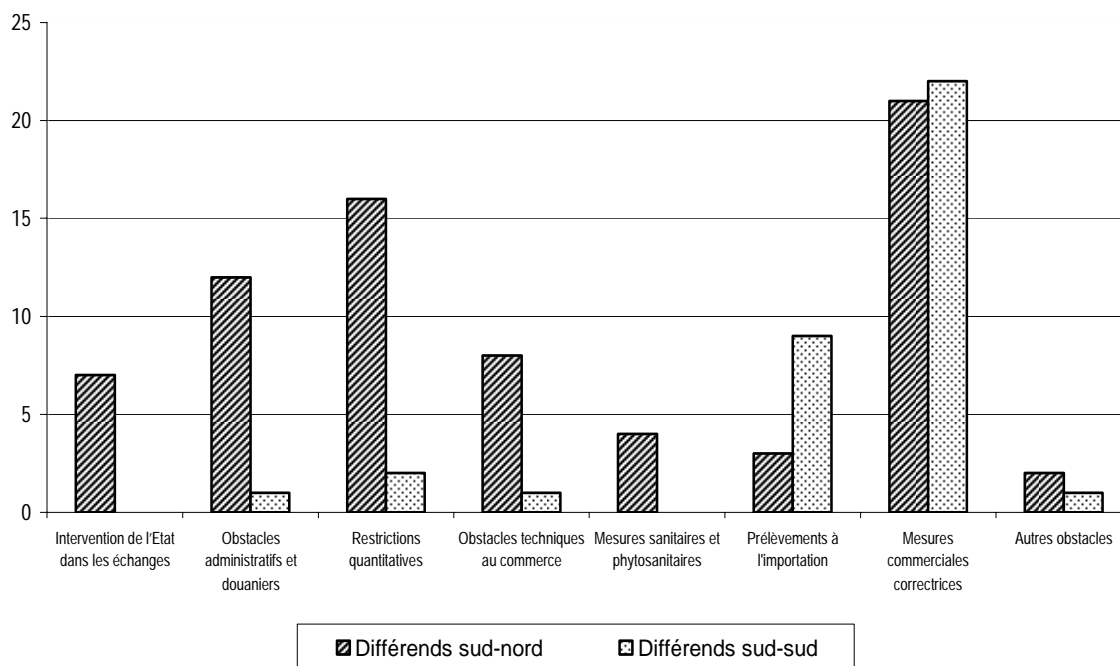
Les ONT les plus fréquemment en cause dans les différends soumis par les pays en développement sont les mesures commerciales correctrices (43 cas), les restrictions quantitatives (18), les barrières douanières et administratives (13) et les prélèvements à l'importation (12). Il y a aussi un nombre important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

**Tableau 7.2. Nombre de plaintes relatives à des ONT soumises par des pays non membres de l'OCDE**

Pays ayant répondu à l'enquête	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, première période, 1995-99	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, seconde période 2000-04	Pourcentage d'augmentation
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

Le nombre de plaintes soumises au sujet des procédures douanières et administratives a quadruplé sur la période 2000-04 par rapport à la période 1995-99 (graphique 7.3). On observe aussi de fortes hausses pour les plaintes concernant les mesures commerciales correctrices (50 %), les prélèvements à l'importation (50 %) et les mesures SPS (100 %). En revanche, le nombre d'affaires relatives aux restrictions quantitatives a diminué notablement (de deux tiers) durant cette période.

**Graphique 7.3. 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, d'après les registres du Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends.

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.

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.

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 devrait diminuer à la suite de la suppression des quotas AMF dans les échanges de textiles et d'articles d'habillement en 2005.

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'attente inutiles et l'imprévisibilité de la délivrance des licences. Sont aussi enregistrées des plaintes relatives aux douanes concernant les mesures appliquées 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.

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.

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 pays membres de l'OCDE rendent les conditions concurrentielles plus difficiles pour les pays en développement en appliquant des règlements et normes techniques moins favorables aux produits importés 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.

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).

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.

Les plaintes concernant *l'intervention de l'État 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 crédits à l'exportation, qui s'appliquent généralement aux produits à valeur ajoutée plus élevée.

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 dans les domaines pertinents des ONT semble par conséquent justifié.

Le tableau 7.3 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*.

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 pratiquées par les pays de l'OCDE.

**Tableau 7.3. 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'État 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
	Echanges 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 Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends. ([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.

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.

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, en revanche, appliquent des mesures commerciales correctrices aux produits agricoles et aux denrées alimentaires, aux textiles et aux chaussures et aux produits pharmaceutiques.

Certains produits 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. 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.

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

Afin d'élucider la nature des ONT qui ont donné 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>24</sup>. Sont examinées, en particulier, les plaintes pour non-conformité (*Dictámenes de Incumplimiento*), qui représentent la phase préalable à l'ouverture d'une action en justice<sup>25</sup>.

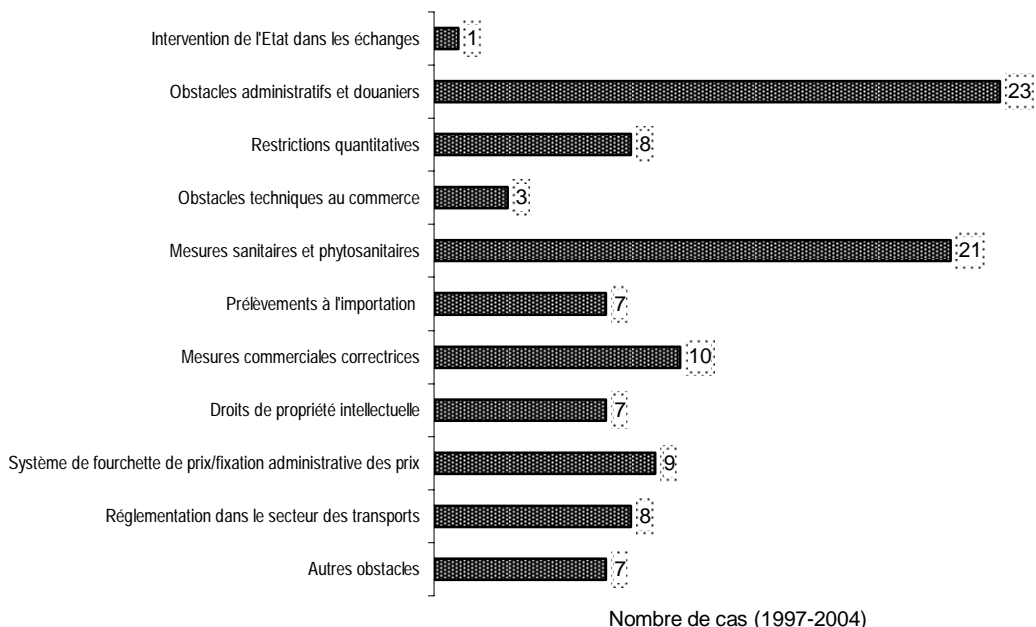
Comparée au Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends, cette procédure est beaucoup moins coûteuse pour les pays qui l'engagent et elle n'est pas aussi exigeante en matière de compétences techniques étant donné que le Secrétariat général de la Communauté andine se charge de l'enquête 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.

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 7.4 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 %<sup>26</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.

Comme l'indique le graphique 7.4, 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 % 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 % 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 % des plaintes) et la classification (4 %), les plaignants faisant généralement ressortir le manque de compétences techniques des autorités en matière de respect des réglementations et procédures douanières.

**Graphique 7.4. Plaintes relatives à des ONT dans la Communauté andine**



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

De nombreuses plaintes ont été déposées au sujet de mesures SPS malgré l'absence de différends sud-sud dans ce domaine à l'échelon multilatéral. Les différends sud-sud de la Communauté andine au sujet de ces mesures 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 cinq mois pour la délivrance d'autorisations SPS, alors que le délai maximum prévu est de dix 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.

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

Les plaintes relatives à des mesures commerciales correctrices occupent le troisième rang dans les différends de la Communauté andine. Ce niveau est en accord avec la tendance croissante de telles plaintes enregistrées par les pays en développement dans le cadre du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends. Les principales pratiques en cause sont les sauvegardes (70 %), 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 %) 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.

De même, on trouve un nombre relativement important de plaintes au sujet de restrictions quantitatives, essentiellement des quotas applicables aux produits agricoles. Comme dans le 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. En revanche, 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 sud-nord.

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.

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

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.

Dans le cas du Mercosur, neuf litiges commerciaux entre États 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.

Comme l'indique le tableau 7.4, 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 7.4. 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 ('fmes')	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 ([www.mercosur.org.uy/pagina1esp.htm](http://www.mercosur.org.uy/pagina1esp.htm)), au 31 octobre 2004.

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).

## Analyse des enquêtes auprès des entreprises

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 qui recueille des données auprès des entreprises ou qui comprend une 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.

On trouvera en annexe 7.A7 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 7.A7, A et B), et les échanges entre pays en développement membres de groupements régionaux d'Asie (annexe VII, C), d'Amérique du sud (annexe 7.A7, D), d'Amérique centrale et les Caraïbes (annexe 7.A7, E), d'Afrique et du Moyen-Orient (annexe 7.A7, F) et d'Europe du sud-est (annexe 7.A7, G). Au total, cette sélection reflète les réponses de plus de 6 000 exportateurs de biens des pays en développement.

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.

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

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 7.A7). 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.

En 2001, la Surperintendencia 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 56 % des exportateurs/importateurs n'étaient pas bien informés des règles et procédures douanières<sup>27</sup> et que 67 % 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.

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.

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.

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>28</sup>. L'enquête 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 % des entreprises), la modification ponctuelle des produits (31 %), le recrutement de main-d'œuvre supplémentaire pour la production (30 %), la conception de produits spécifiques pour chaque marché d'exportation (26 %), le recrutement de personnel supplémentaire pour les essais et l'homologation (18 %) et le licenciement de travailleurs en raison de coûts plus élevés (11 %).

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 % 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 % n'ont aucune idée de ces prescriptions sur les marchés identifiés comme destinations potentielles d'exportation<sup>29</sup>. En ce qui concerne les règles environnementales et les prescriptions réglementant les systèmes d'emballage/d'étiquetage, 57 % des entreprises signalent le manque d'information pour leurs marchés actuels – un pourcentage qui passe à 73 % pour les marchés potentiels. Dans ce contexte, 89 % 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>30</sup>.

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 sur l'ouest des Balkans (tableau 7.5) sont représentatives de cette situation.

**Tableau 7.5. Classement des obstacles auxquels se heurtent les exportateurs de l'ouest des Balkans par marché, 2004**

Classement (par importance de l'obstacle) <sup>1</sup>	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	----

1. 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).

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 7.6 présente les problèmes relatifs aux exigences SPS qui sont considérés comme importants pour l'accès au marché de l'UE.

**Tableau 7.6. Problèmes liés au respect des normes SPS dans l'Union européenne, 2000**

Note médiane <sup>1</sup>	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

1. 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 on Developing Countries, Enquête réalisée par l'Université de Reading (2000).

Tableau 7.7. 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 États 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'État	√	√		√	√	√		√		√	√			√	√					√	
Obstacles généraux				•			•								•	•					
Aides publiques et subventions à l'exportation	•														•					•	
Commerce d'État et pratiques monopolistiques		•			•	•			•				•							•	
Marchés publics										•					•					•	
Formalités administratives et douanières	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Obstacles généraux		•	•						•	•	•	•			•	•			•	•	
Évaluation 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	•	•							•							•			•	•	
Étiquetage et emballage	•	•		•					•							•					
Mesures sanitaires et phytosanitaires	√		√				√	√	√			√			√		√		√		√
Obstacles généraux	•		•				•	•	•			•			•		•			•	•
Essais et homologation																				•	
Procédures de quarantaine	•																				
Taxes et prélèvements	√	√			√	√	√		√	√			√	√	√	√	√	√	√	√	√
Prélèvements divers	•	•			•	•	•		•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•

	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 États des Caraïbes (2003)**	CARICOM (2002)**	SADC (2004)**	Maroc (2001)**	MENA (2000)**	COMESA (1999)**	Ouest des Balkans (2004)**	Commission européenne (2005)	Moldova (2004)
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.

### ***Obstacles signalés principalement pour les échanges entre pays en développement***

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.

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.

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.

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, 48 % de 2 166 entreprises interrogées affirment ne pas bien connaître le marché de l'UE, 9 % seulement se déclarant pleinement informées des lois et réglementations européennes pertinentes<sup>31</sup>. En ce qui concerne les possibilités d'accès aux marchés intrarégionaux, 37 % 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.

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 obstacle 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.

## Conclusions

### *Les sources*

Cette étude a eu pour objectif d'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. En tant qu'ensemble, elles constituent une riche source d'informations.

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.

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 % 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.

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 intrarégionaux des pays en développement.

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 (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.

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

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

### *Echanges avec les pays développés*

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. En revanche, les plaintes relatives aux OTC le sont beaucoup moins, peut-être parce qu'il est difficile de contester la légalité de ces mesures.

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*

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.

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 à la 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 2003-04 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, le Moyen-Orient et les Caraïbes.

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. En revanche, les plaintes relatives aux OTC concernant les pays développés ont trait davantage au coût du respect des obligations.

Cette 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.

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

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.

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.

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.

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.

Les notifications au NAMA se rapportent aussi très souvent aux produits chimiques et, en particulier, aux produits pharmaceutiques. Par ailleurs, 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.

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.

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.

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.

## Notes

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.

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.
5. Selon les auteurs et les études, la classification des pays en développement varie, et parfois la classification utilisée n'est pas précisée.
6. 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).
7. L'Inventaire des mesures non tarifaires classe les obstacles en sept grandes catégories (voir annexe 7.A3). 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 analyse, certains ajustements ont été apportés principalement à la structure de la classification utilisée par cet inventaire. Ces modifications sont présentées à l'annexe 7.A3.
8. L'échantillon 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 (Chine), l'Inde, Macao (Chine), 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 (88 % 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.
9. D'après la classification des pays par niveau de revenu établie par la Banque mondiale.
10. OMC, Exportations mondiales de marchandises par régions et pour certaines économies, 1992-02, *Statistiques du commerce international 2003*.
11. 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).
12. Les pays analysés ici ont été invités à préciser le participant qui applique les obstacles notifiés, mais n'a fourni cette information.
13. Un grand nombre de ces notifications émanent d'un pays (les Philippines).

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.
16. 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.
17. Les quatre participants sont l'Inde, Hong Kong (Chine), le Taipei chinois et Maurice.
18. 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.
19. De plus, les domaines d'ONT qui ne sont pas couverts par le cadre multilatéral juridique ne sont pas enregistrés comme différends.
20. 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 162 CHF à 324 CHF 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.
21. 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, Colombie, Costa Rica, Equateur, Guatemala, Honduras, Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie, Malaisie, Nicaragua, Pakistan, Panama, Pérou, Philippines, Singapour, Taipei chinois, Thaïlande, Sri Lanka, Venezuela.
22. 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.
23. 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.
24. La Communauté andine est une union douanière formée par la Bolivie, la Colombie, l'Equateur, le Pérou et le Venezuela.
25. Le *Dictámen 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 *Dictámen de Incumplimiento/Cumplimiento* est le premier rapport officiel publié sur les plaintes des membres.

26. CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2002*.
27. *Evaluacion de Servios de Aduanas. Estudio Cuantitativo : Principales Resultados, Apoyo Opinion y Mercadeo* pour le compte de la *Superintendencia Nacional de Aduanas*, novembre 2001.
28. 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 Nigeria, 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.
29. *Capacidad Exportadora en Costa Rica : Principales Resultados*, PROCOMER, 2001.
30. 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.
31. 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 marques de fabrique et les brevets ; la protection de l'environnement ; et la qualité et la sécurité des aliments.

## *Annexe 7.A1*

### **Vue d'ensemble statistique des résultats à l'exportation des pays en développement**

Cette annexe 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>1</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 d'USD en 1993 à 1 800 milliards en 2003. Globalement, la part des exportations des pays en développement a fait un bond de 60 % au cours de cette décennie, passant de 17 % des exportations mondiales en 1993 à 27 % 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 d'USD, soit 0.67 % des exportations mondiales<sup>2</sup>.

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 % de l'ensemble de leurs exportations. La part des exportations allant vers les autres pays en développement est restée constante, à 29 % de leurs exportations totales, en 2003. Comme le montre la ventilation régionale présentée dans le graphique 7A1.1, les marchés des pays en développement sont des destinations d'exportation plus importantes pour le Moyen-Orient et l'Afrique du nord (41 %) et pour l'Europe et l'Asie centrale (31 %) que pour l'Amérique latine et les Caraïbes (24 %) et l'Asie et le Pacifique (23 %).

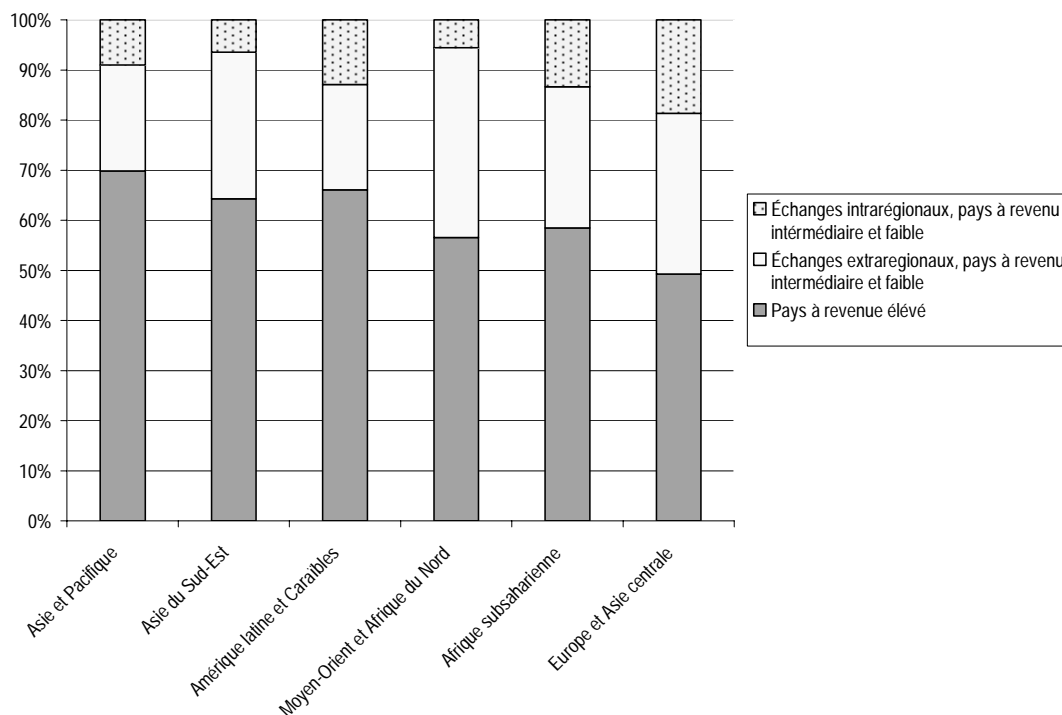
La ventilation plus détaillée des exportations présentée dans le tableau 7.A1.1 montre que certaines régions en développement (surtout l'Afrique sub-saharienne et, dans une moindre mesure, les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du nord et ceux d'Amérique latine et des Caraïbes) ont accru leur dépendance à l'égard des exportations sur les marchés des pays développés au cours de la période 1993-2003.

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, en raison peut-être des efforts qu'elles déploient pour conclure des accords bilatéraux et régionaux de libre-échange. Par exemple, le tableau 7.A1.1 révèle que les marchés régionaux en Amérique latine et dans les Caraïbes et en Europe et en Asie centrale ont absorbé la majeure partie

- 
1. 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.
  2. « 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.

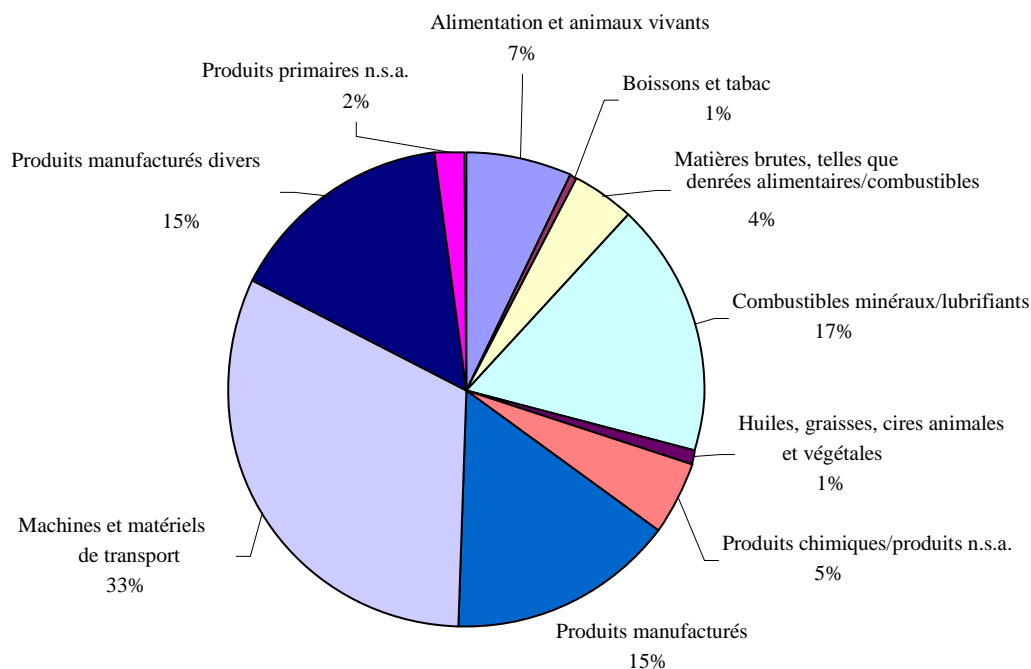
de exportations des régions respectives vers les pays en développement, alors que pour l'Asie du sud et le Moyen-Orient et l'Afrique du nord, le marché régional a moins de poids mais prend de l'importance. Pendant ce temps, la part des exportations intrarégionales dans les exportations de l'Afrique sub-saharienne à destination des pays en développement s'est accrue de façon spectaculaire, passant de 22 % en 1993 à 48 % en 2003.

**Graphique 7.A1.1. 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.

En ce qui concerne la composition sectorielle des exportations des pays en développement, la part des produits manufacturés n'a cessé de croître ces 20 dernières années, alors que celle des produits primaires s'est contractée (Hertel et Martin, 1999). Comme l'indique le graphique 7.A1.2, les produits manufacturés ont représenté plus de 60 % 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 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 % à 33 % alors que celles des « produits manufacturés » et des « articles manufacturés divers » se sont rétrécies.

**Graphique 7.A1.2. 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), Rév. 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 7.A1.1. Flux d'exportations des pays en développement

Milliers d'USD

	2003		1993		Augmentation en %
	Valeur	Part (%)	Valeur	Part (%)	
PRFI Asie de l'Est et Pacifique	724 275 461		224 436 604		222.7
Pays à revenu élevé	555 380 868	76.7	182 957 244	81.5	203.6
Pays à revenu faible et intermédiaire	168 894 593	23.3	41 479 360	18.5	307.2
Échanges entre PRFI Asie de l'est et Pacifique	71 601 828	42.4*	14 217 317	34.3	403.6
PRFI Europe et Asie centrale	425 850 695		59 987 493		609.9
Pays à revenu élevé	257 845 029	60.5	38 660 265	64.4	567.0
Pays à revenu faible et intermédiaire	168 005 666	39.5	21 327 228	35.6	687.8
Échanges entre PRFI Europe	97 707 170	58.2	11 972 285	56.1	716.1
PRFI Amérique latine et Caraïbes	364 127 210		150 518 686		141.9
Pays à revenu élevé	276 358 597	75.9	108 593 515	72.1	154.5
Pays à revenu faible et intermédiaire	87 768 613	24.1	41 925 171	27.9	109.3
Échanges entre PRFI Amérique latine et Caraïbes	53 949 847	61.5	28 840 693	68.8	87.1
PRFI Moyen-Orient et Afrique du Nord	107 762 414		67 096 714		60.6
Pays à revenu élevé	64 452 932	59.8	38 248 743	57.0	68.5
Pays à revenu faible et intermédiaire	43 309 482	40.2	28 847 971	43.0	50.1
Échanges entre PRFI Moyen-Orient et Afrique du Nord	6 384 158	14.7	2 104 490	7.3	203.4
PRFI Asie du Sud	85 729 273		34 199 445		150.7
Pays à revenu élevé	58 947 082	68.8	24 453 098	71.5	141.1
Pays à revenu faible et intermédiaire	26 782 191	31.2	9 746 347	28.5	174.8
Échanges entre PRFI Asie du Sud	5 927 062	22.1	1 336 713	13.7	343.4
PRFI Afrique subsaharienne	76 803 799		33 087 102		132.1
Pays à revenu élevé	51 821 829	67.5	18 374 133	55.5	182.0
Pays à revenu faible et intermédiaire	24 981 970	32.5	14 712 969	44.5	69.8
Échanges entre PRFI Afrique subsaharienne	11 900 094	47.6	3 302 124	22.4	260.4
PRFI Total (Ensemble des régions)	1 784 548 852		569 326 044		213.4
Pays à revenu élevé	1 264 806 337	70.9	411 286 998	72.2	207.5
Pays à revenu faible et intermédiaire	519 742 515	29.1	158 039 046	27.8	228.9

Note : PRFI = 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 7.A2

### Préoccupations relatives aux obstacles non tarifaires, par région

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.

#### Asie et Pacifique

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 1984-94 (CCEP pour l'APEC, 1995), 1993-96 (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.

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'État, les prescriptions en matière de commercialisation et les règlements techniques. 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.

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 États-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>3</sup> Les ONT auxquels ces produits se heurtent le plus souvent sur les marchés des pays à revenu élevé sont les quotas

3. 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).

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

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).

Le tableau 7.A2.1 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 7.A2.1. ONT auxquels les exportateurs se heurtent dans les pays d'Asie et du Pacifique**

Obstacles non tarifaires	Exportations	Marchés d'exportation
<b>Bangladesh</b>		
Quotas AMF	Confection	États-Unis, Canada
Législation relative au travail des enfants	Confection	États-Unis
Règlementations 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	États-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	États-Unis, Union européenne, Japon, autres
Réglementations SPS	Volaille, produits aquatiques, produits à emballage en bois	Union européenne, États-Unis
Prescriptions en matière d'emballage et d'étiquetage	Jouets, produits électroniques et machines	États-Unis
Quotas AMF	Textiles	États-Unis
<b>Inde</b>		
Quotas AMF	Tissus, vêtements, textiles	Union européenne, États-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	États-Unis, Japon
Restrictions à l'importation	Diamants, bijoux	Japon
Législation relative au travail des enfants	Tapis et revêtements de sol	Union européenne

**Tableau 7.A2.1. ONT auxquels les exportateurs se heurtent dans les pays d'Asie et du Pacifique (suite)**

Obstacles non tarifaires	Exportations	Marchés d'exportation
<b>Pays des îles du Pacifique</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	États-Unis, Chine
Interdictions	Thon transformé	États-Unis
Interdiction d'importation	Thon transformé	États-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	États-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	États-Unis, Union européenne
Accord de commercialisation ordonnée	Téléviseurs couleur	Union européenne (Royaume-Uni)
Quotas AMF	Textiles, habillement	Union européenne, États-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	États-Unis
Quotas mondiaux	Caoutchouc naturel, produits de la pêche, articles en caoutchouc, produits minéraux non métalliques	Chine, Brésil, Japon, États-Unis
Quotas AMF	Textiles et vêtements	États-Unis, Canada
Contingents tarifaires	Textiles et vêtements	États-Unis
Quotas bilatéraux	Textiles et vêtements	États-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, États-Unis

**Tableau 7.A2.1. ONT auxquels les exportateurs se heurtent dans les pays d'Asie et du Pacifique (suite)**

Obstacles non tarifaires	Exportations	Marchés d'exportation
<b>Sri Lanka (suite)</b>		
Restriction des exportations dans le cadre de l'AMF	Produits minéraux non métalliques	États-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	États-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, États-Unis, Corée, Canada
Droits de sauvegarde	Articles en cuir	États-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	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.

## Amérique latine et Caraïbes

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 % du total des exportations des pays ALC sont entrées sur leur principal marché, les États-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.

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. En revanche, 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'État dans les échanges et des droits

de douane dans l'échantillon représentatif de pays examiné (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela).

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 États-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>4</sup>.

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).

D'autres études portent plus précisément sur les ONT touchant les échanges intrarégionaux 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>5</sup> du Mercosur, par exemple, identifie le système de licences d'importation comme l'ONT le plus répandu dans les échanges intrarégionaux (Sanguinetti et Sallustro, 2000 ; Centurion, 2002)<sup>6</sup>. Le scénario est différent en ce qui concerne le Marché commun des Caraïbes (CARICOM), pour lequel un inventaire des ONT montre que les droits de douane et autres prélèvements à l'importation représentent des contraintes importantes pour la libéralisation des échanges (Caribbean Export, 2001).

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 intrarégionaux 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 7.A2.2, la plupart de ces

4. 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.

5. Comité Técnico n°8 sobre Restricciones y Medidas no Arancelarias.

6. Il y a très peu d'analyses sur l'évaluation du coût des obstacles non tarifaires aux échanges intrarégionaux 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. À 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.

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 7.A2.2. 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 USD)
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 USD 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.

## Afrique et Moyen-Orient

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 des ONT de base.

Une étude de la Banque mondiale portant sur l'Afrique sub-saharienne (Arnjadi *et al.*, 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 % des exportations de l'Afrique), suivi des restrictions ayant pour effet de relever les prix (qui couvrent 4 % 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>7</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 subsaharienne : le taux de couverture des ONT pour les exportations de l'Afrique subsaharienne est revenu de 11 % avant le cycle d'Uruguay à 2 % après. Gugerty et Stern (1997) semblent indiquer que les restrictions de base ne constituent pas un obstacle majeur pour les exportations africaines.

Sandrey (2003) rend compte des ONT touchant les exportations de l'Afrique du Sud et de l'Afrique australe à destination des principaux marchés de la zone OCDE, à savoir l'UE, les États-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 États-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.

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 coentreprises, parmi d'autres (Sandrey, 2003).

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 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 *et al.*, 1996).

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

7. 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).

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 (Nigeria) (Wilson et Abiola, s.d.).

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 16 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'État et autres, les deux premiers arrivant en tête des préoccupations des pays (CBI, 1998).

## Europe de l'est et du sud-est

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 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.

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.

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 en vue d'une adhésion dans l'avenir (Tschanj 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.

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 mesures OTC/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 réduisant les quantités, les rendant plus coûteuses et opérant une discrimination par rapport aux produits d'origine nationale.



**Tableau 7.A2.3. 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'État.</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).

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.

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, 2001 ; 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 7.A2.3 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.

## Annexe 7.A3

### Catégories d'obstacles non tarifaires

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 au chapitre 7.

Inventaire des mesures non tarifaires du NAMA	Modifications apportées à la classification du NAMA
<b>I. Participation de l'État aux pratiques commerciales restrictives tolérées par les pouvoirs publics</b>	<b>I. Intervention de l'État 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'État, pratiques monopolistiques de l'État, etc.	D. Commerce d'État 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. 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

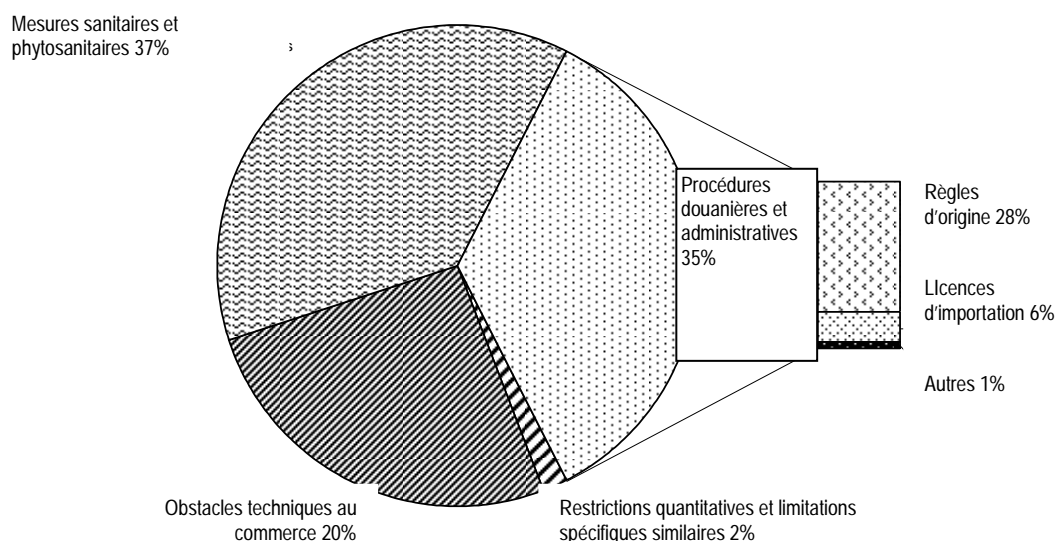
Inventaire des mesures non tarifaires du NAMA	Modifications apportées à la classification du NAMA
<b>IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires</b>	<b>IV. Mesures sanitaires et phytosanitaires</b>
A. Mesures générales	A. Mesures générales
B. Mesures SPS, notamment les limites fixées pour les résidus chimiques, 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
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).

## Annexe 7.A4

### Analyse des obstacles non tarifaires notifiés par les pays en développement, par groupe de produits

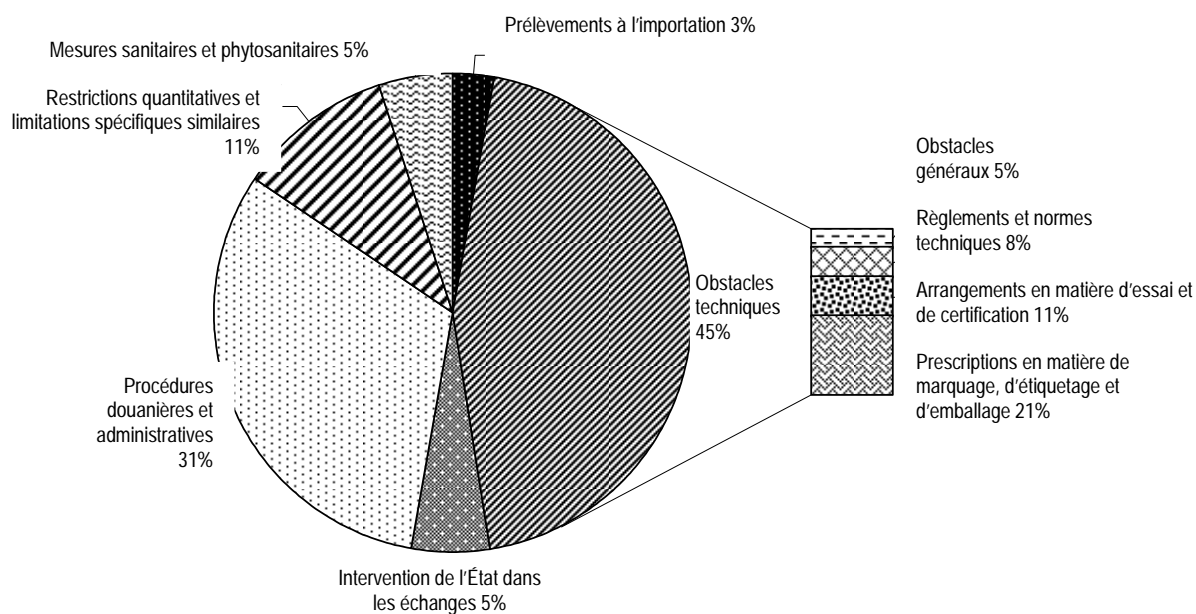
#### A. Animaux vivants et produits connexes<sup>8</sup>



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 (Chine), Kenya, Malaisie, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Sénégal, Venezuela	
Ventilation du groupe de produits	
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

8. 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



### Série de données

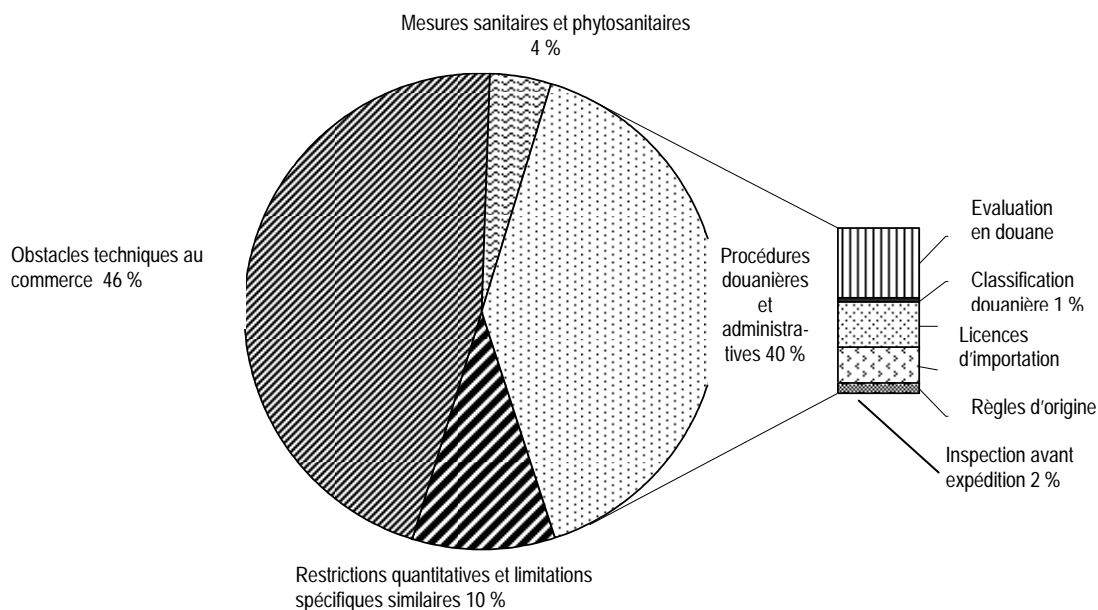
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 38 ONT

Pays en développement représentés par les notifications: Bangladesh, Chine, Malaisie, Philippines, Taïpei chinois, Thaïlande, Trinité et Tobago, Uruguay, Venezuela

### Ventilation du groupe de produits

Préparations de viande, de poisson ou de crustacés, 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



### Série de données

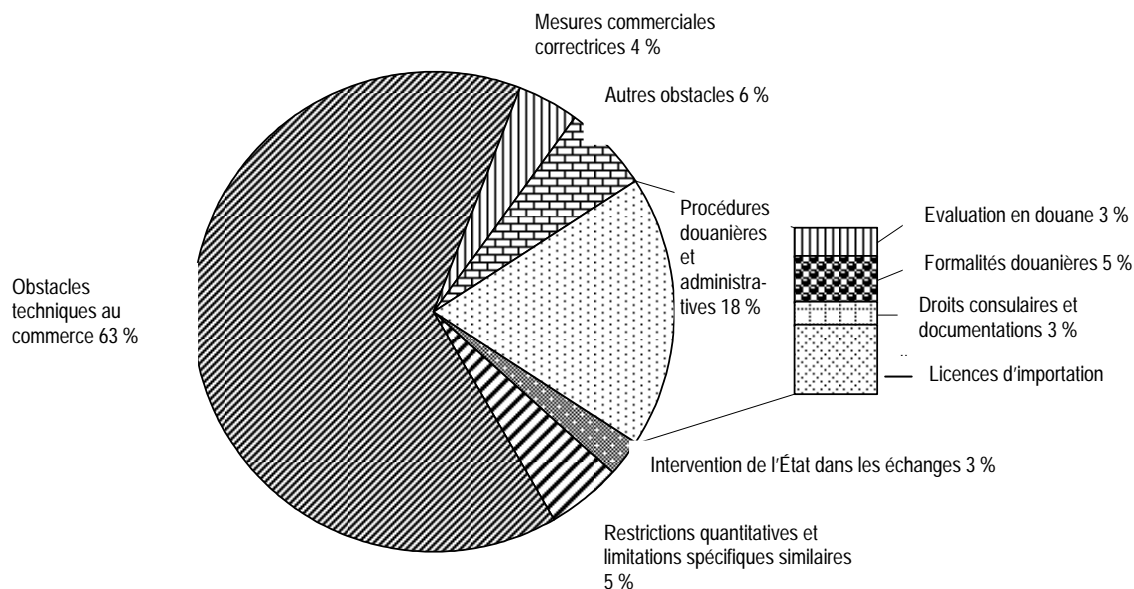
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 93 ONT

Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Bangladesh, Chine, Egypte, Hong-Kong, Inde, Macao, Pakistan, Philippines, Uruguay

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 124 ONT

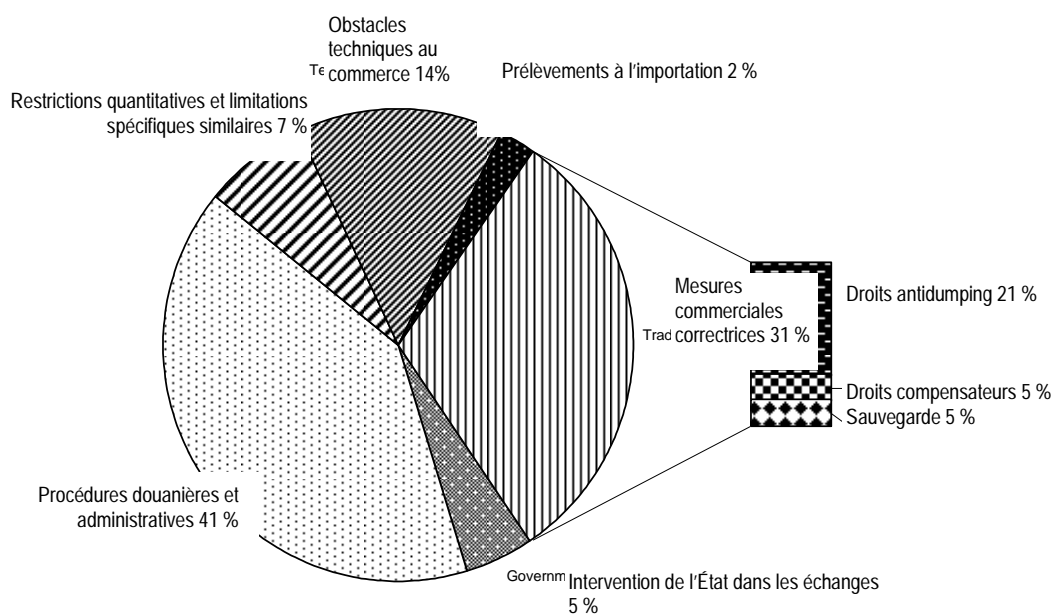
Produits en développement représentés par les notifications: Argentine, Bangladesh, Bulgarie, Chine, Croatie, Jordanie, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Taïpei chinois, Uruguay

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

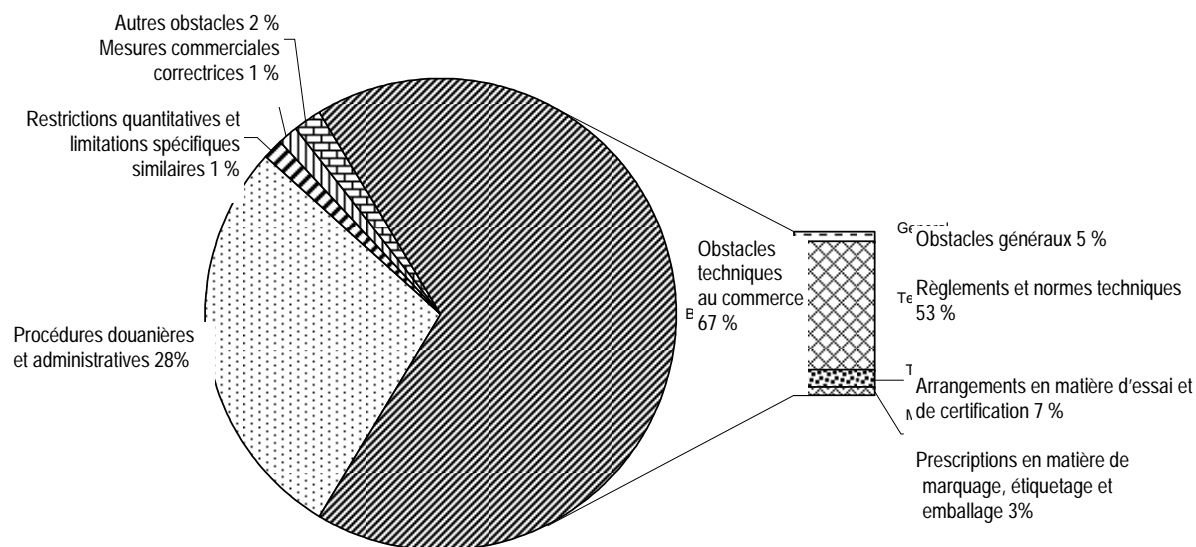
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 42 ONT

Pays en développement représentés par les notifications : Argentine, Chine, Croatie, Jordanie, Malaisie, Philippines, Taipei chinois, Venezuela

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

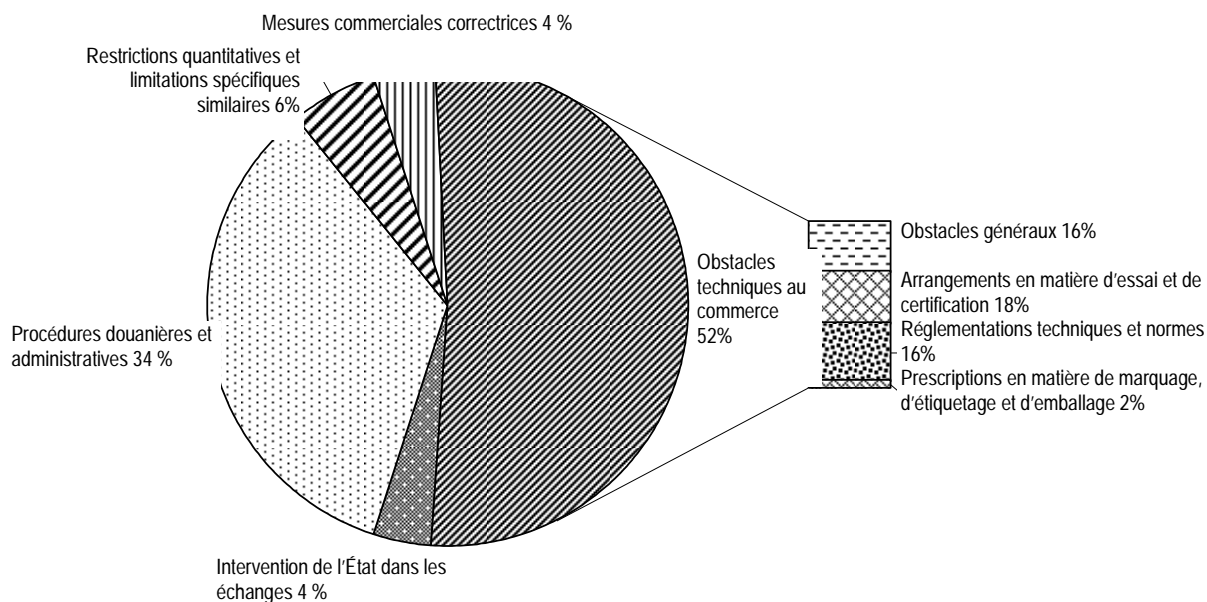
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 215 ONT

Pays en développement représentés par les notifications : Chine, Croatie, Egypte, Kenya, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Taipei chinois, Thaïlande, Trinité & Tobago

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

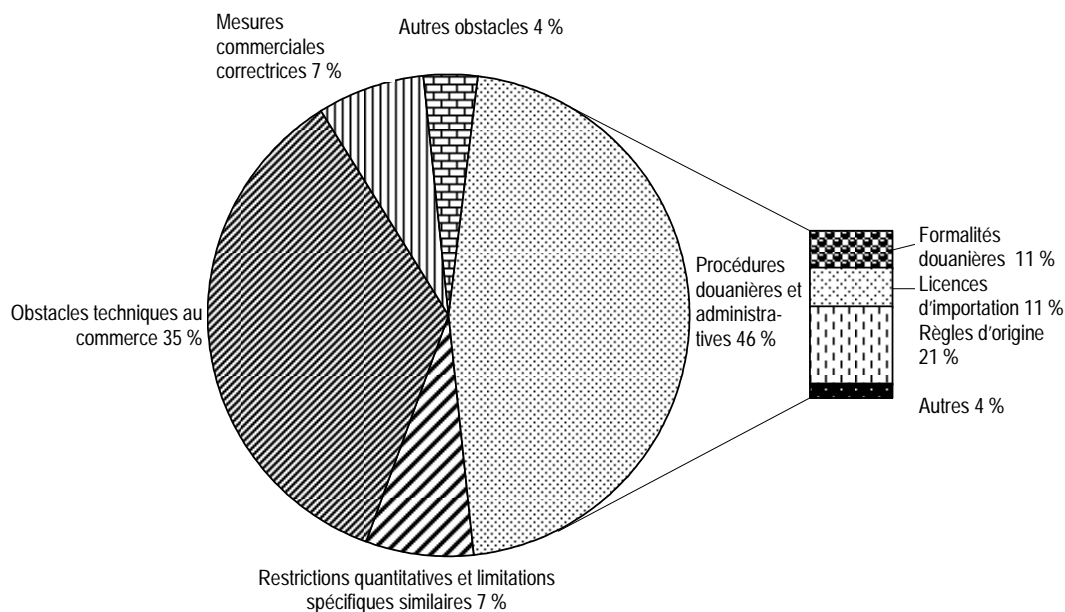
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 50 ONT

Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Taipei chinois, Philippines, Venezuela

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

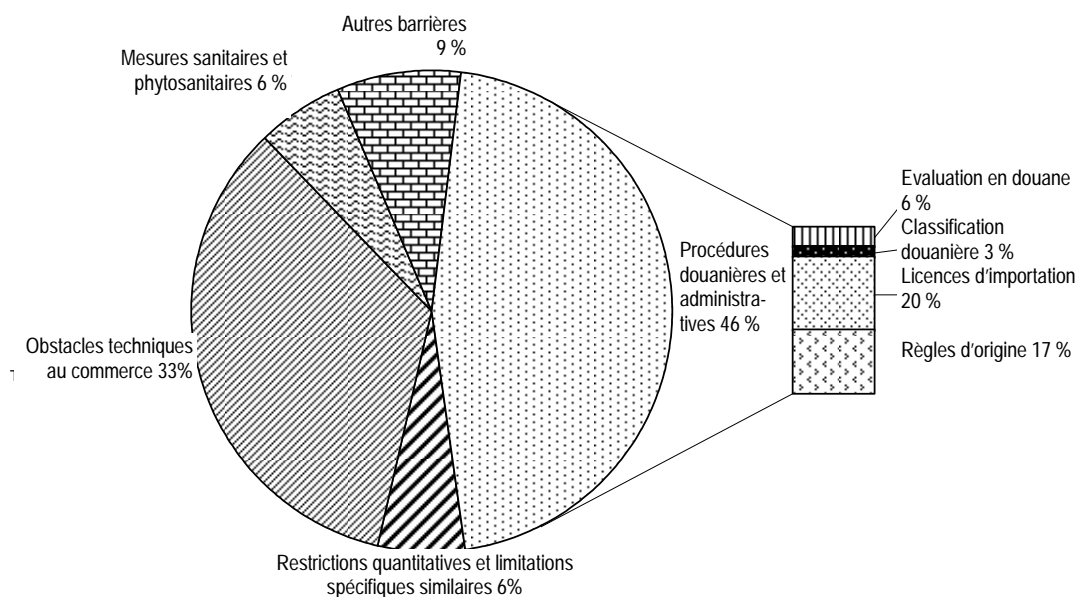
Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 30 ONT

Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande

### Ventilation du groupe de produits

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



### Série de données

Nombre de notifications pour ce groupe de produits : 37 ONT

Pays en développement représentés par les notifications: Argentine, Chine, Egypte, Malaisie, Philippines, Taipei chinois

### Ventilation du groupe de produits

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 7.A5

### Produits stratégiques et secteurs intéressant les pays en développement

Pays	Marché(s) d'exportation	Produits/secteurs
<b>Moyen-Orient et Afrique du Nord</b>		
Jordanie <sup>1</sup>	États-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>Afrique sub-saharienne</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 États de l'Afrique de l'ouest (CEDEAO) <sup>4</sup>	Échanges intrarégionaux (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 piéces pour structures ; appareils de transmission radiotéléphonique ; meubles en bois
<b>Amérique latine et Caraïbes</b>		
Grenade <sup>9</sup>	Non précisé	Écotourisme
	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

Pays	Marché(s) d'exportation	Produits/secteurs
<b>Asie</b>		
Inde <sup>13</sup>	onde 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)
	États-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 intrarégionaux	Circuits intégrés monolithiques numériques : circuits intégrés hybrides : carburants : riz : pièces pour circuits intégrés électroniques : dispositifs de stockage : huile de palme : unités de traitement numériques
<b>Europe et Asie centrale</b>		
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 (Kazakhstan, République kirghize, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan) <sup>20</sup>	Échanges intrarégionaux de la CEI	Textiles et habillement (vêtements et accessoires vestimentaires en pelletterie) : 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.)

1. « 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

2. Arving Gupta, « Kingdom of Saudi Arabia: A vision for export promotion ». 27 février 2001 (projet)

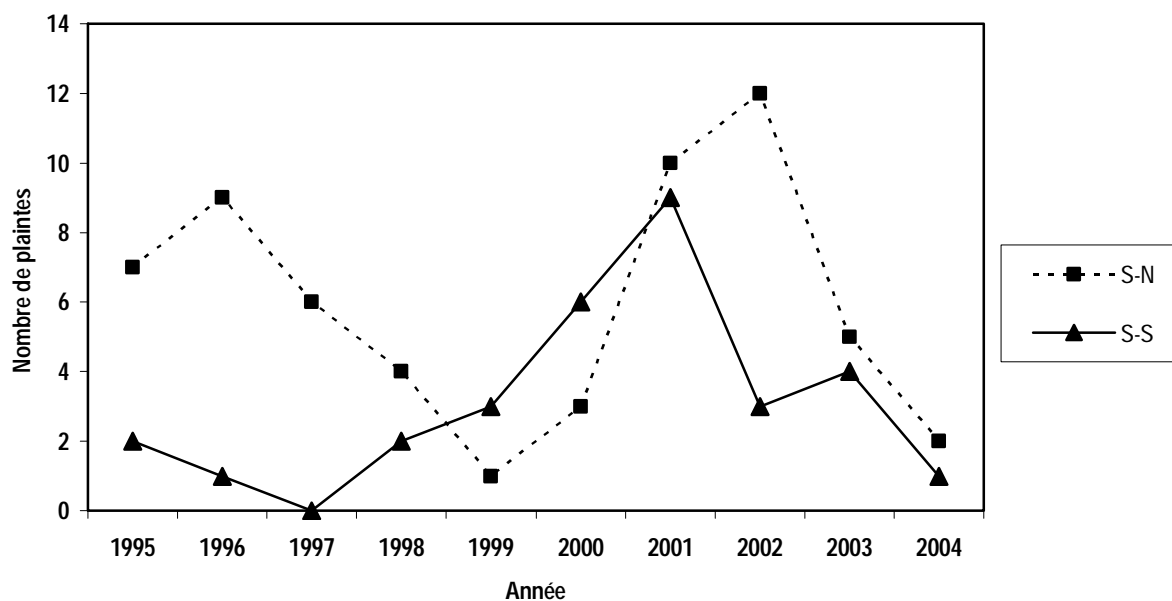
3. « Namibia – National export strategy: Scope, focus and process ». ITC Executive Forum: Small States in Transition – From Vulnerability to Competitiveness, Port of Spain, Trinité & Tobago, janvier 2004.

4. CCI, « Economic Community of West African States (ECOWAS): Statistical indicators for subregional trade potential ». Document de travail, mai 2000.

5. CCI, Africa-Asia Business Forum II. « Statistical indicators for inter-regional trade and investment potential ». Document de travail, juillet 2000.
6. 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.
7. 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.
8. CCI, « Statistical indicators for identifying export potential between SACU and Mercosur ». Document de travail. Projet SAF/47/70 – INT/W2/04, 31 juillet 2001.
9. « Most gracious speech to both Houses of Parliament by His Excellency the Governor-General on Friday, the ninth of January, 2004 ».
10. « 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.
11. « 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.
12. 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).
13. « 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))
14. « 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))
15. Rodolfo P. Ang et 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.
16. « 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.
17. 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.
18. Margret Will et Dr. Antila Tanku, « Promoting exports from Albania. Recommendation for an Albanian export promotion strategy ». GTZ Office Tirana, 2002.
19. « 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.
20. 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 7.A6

Évolution des plaintes relatives à des ONT soumises  
par les pays en développement

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 7.A7

## ONT rencontrés par les pays en développement, tels qu'ils sont perçus par le secteur privé

### 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

Enquête	Inde (années 2004 et 2001 réunies)				Inde (2004)		
Marché d'exportation	États-Unis	UE	Japon	Australie	Mexique	Turquie	Marchés mondiaux (principalement États-Unis, Japon, UE)
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	10 entreprises pharmaceutiques
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	Étiquetage	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					

## 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

Enquête	Balkans (2004)	Japon	Chine (2001)	Corée	Chili (2000)	Argentine (1999)
Marché d'exportation	UE	Japon		Corée	UE, États-Unis, Asie, Amérique latine	UE
Série de données	2,166 entreprises de l'ouest des Balkans	115 entreprises chinoises (sur 2500 contactées)			220 entreprises (biens & services)	224 entreprises argentines (sur 2391 contactées)
	Normes techniques et homologation	Manque d'information (3.47)	Manque d'information (3.45)		Politiques d'importation (34% des entreprises)	Mesures SPS
	Contrôle de la qualité et protection des consommateurs	Protectionnisme » (3.38)	Absence de politique(3.42)		Mesures techniques (30%)	Politiques d'importation
	Procédures douanières	Absence de politique (3.17)	Différences culturelles (3.37)		Restrictions sur les services (8%)	Mesures techniques environnementales
	Accès aux utilisateurs finals	Différences linguistiques (3.08)	Protectionnisme (3.32)		subventions (6%)	Mesures techniques environnementales
	Enregistrement des entreprises	Procédures douanières et administratives complexes (3.05)	Mesures SPS (3.30)		Mesures commerciales correctives (6%)	Politiques publiques discriminatoires
		Mesures SPS (3.05)	Différences dans les pratiques des entreprises (3.24)		Prélèvements supplémentaires (4%)	
		Structure gouvernementale complexe (3.03)	Différences linguistiques (3.18)		Droits de propriété intellectuelle (4%)	
		Restrictions et quotas (3.03)	Restrictions et quotas (3.16)			
		Obstacles techniques au commerce (3.03)	Obstacles techniques au commerce (3.09)			
		Lentement administratives	Manque de loyauté et corruption (3.05)			
		Différences dans les pratiques des entreprises (2.89)	Structure gouvernementale complexe (2.94)			
		Culture exclusive (2.88)	Licences (2.85)			
		Différences culturelles (2.82)	Procédures douanières et administratives complexes (2.83)			

### 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

Enquête	Inde (2004)	Vietnam (1999)	Thaïlande(2001)	ANASE (date non précisée)
Marché d'exportation	Afrique, Asie, Amérique latine, pays baltes	Pays de l'ANASE	Asie et Pacifique	Pays de l'ANASE
Série de données	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'État		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)	Règlementations 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'État (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 OBT rencontrés dans les échanges entre pays en développement d'Amérique du sud

Enquête	Mercosur (2001-2000)	ALADI (2001)	Argentine (2002)
<b>Marché d'exportation</b>	Pays membres du Mercosur	Pays membres de l'ALADI	Brésil
<b>Entreprises ayant répondu</b>	82 entreprises argentines (sur 174 contactées)	33 entreprises uruguayennes (sur 52 contactées)	1 entreprises exportant du riz et des produits laitiers
	Mesures de contrôle quantitatif	Coûts de transport (surtout pour le transport ferroviaire)	Licences d'importation
	Différences dans les taxes intérieures	Droits de douane	Normes de produit
	Problèmes d'enregistrement des produits	Frais et droits de dédouanement (48%)	Précisions en matière d'étiquetage
	Normes SPS rarement appliquées	Prescriptions en matière d'étiquetage (48%)	Inspection avant expédition
	Problèmes de recouvrement/encaissement des paiements	Formalités douanières excessives (35%)	Mécanismes de financement et de paiement (11)
	Mesures de contrôle des prix	Inspection avant expédition (32%)	Obstacles non tarifaires – non précisés (9)
	Restrictions en matière de financement	Prescriptions en matière d'inspection et d'essai (31%)	Concurrence dans le domaine des coûts et de la production (9)
	Délais d'attente à la douane	Licences d'importation	Transport : coût, fréquence, insécurité (9)
	Prescriptions en matière d'étiquetage	Procédure douanières	Marchés publics
	Mesures monopolistiques	Enregistrement des produits et des entreprises	Obstacles administratifs
	Inspection	Enregistrement des produits (21%)	Mesures SPS et normes techniques hétérogènes (5)
	Règles d'origine	Homologation technique (19%)	Asymétrie dans l'infrastructure physique et technologique (5)
		Impôts indirects (17%)	Instabilité politique et économique (1)
		Enregistrement obligatoire des exportateurs 916%	Normes de produit: manque d'information(17 notifications)
		Règlementations relatives aux transports (15%)	Procédure 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 États des Caraïbes (2003)	CARICOM (2002)
Marché d'exportation	Pays du marché commun centraméricain	6 États 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
Entreprises ayant répondu	45 entreprises industrielles guatémalteques Problèmes douaniers	118 entreprises de la CA Non précisé (29% des entreprises ayant répondu) Obstacles administratifs (18%)	22 entreprises de l'AEC (sur 518 contactées) Connaissance limitée des marchés (59% évaluée comme connaissance limitée) Qualité et coût du transport local (45%)	Consultation générale du secteur privé et des autres acteurs Mesures paratariifaires (droits de douane, taxes inférieures, autres) Mesures de contrôle des prix (fixation administrative des prix) Mesures financières
	Vol			
	Différences juridiques et autres prescriptions	Règlements techniques (16%)		
	Limitations dans l'octroi des licences	Procédures douanières (11%)		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%)		Mesures de contrôle quantitatif (quotas et interdictions)
	État des routes	Différences dans les systèmes fiscaux (5%)		Mesures monopolistiques (voies uniques d'importation)
	Factures d'importation spéciales exigées par certains pays	Contrôle des marchés de capitaux (5%)		Mesures techniques
	Évolutions imprévues de la demande de consommation – faible demande	Réglementations concernant le transport de marchandises (5%)		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%)	Difficultés d'obtention d'un passeport ou d'un visa	Règlements administratifs (12 pays)	Droits de douane (note moyenne = 3.0)
	Corruption (74%)	Procédures de dédouanement pesantes et bureaucratiques (processus centralisé de dédouanement pour les Licences)	Evaluation en douane (10)	Taxes intérieures (6.0)
	Bureaucratie(70%)	Absence de standardisation de la documentation douanière	Procédures de dédouanement (9)	Dédouanement (2.5)
	Main-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)	Insécurité du trafic de transit et taxes élevées pour le transit et le fret aérien	Subventions et aides publiques (4)	Inspection, certification de la conformité (2.2)
	Taux d'intérêt (63%)	Insuffisance de l'infrastructure physique et de communication	Taxes additionnelles pour l'enregistrement des produits (4)	Réglementations relatives au transbordement (2.1)
	Droits de douane et d'accise (61%)	Interdictions d'importation injustifiées	Problèmes de taux de change (4)	Restrictions de visas d'entrée pour les entreprises (1.8)
	Taux de change – instabilité et contrôle (61%)	Non harmonisation des limitations de charge à l'essieu	Licences d'importation et déclaration préalable des importations	
	Réglementations à la frontière & taxes à la frontière, quotas d'importation (60% chacun)	Incohérence dans l'application des normes	Mesures SPS (3)	
	Intervention de l'Etat & instabilité socio-politique (57% chacune)	Non acceptation des certificats d'origine	Procédures d'évaluation de la conformité (3)	
	Incitations à l'exportation (44%)	Incohérence dans l'application des normes SPS	Risque pays (3)	
	Marchés publics – obligations de contenu national (44%)	Restrictions de change	Documentation additionnelle exigée (3)	
	Réglementations sanitaires et de sécurité (36%)	Obstacles linguistiques	Problèmes avec les procédures douanières (3)	

## 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

Enquête de la Commission européenne en Europe du sud-est (2004)				
Marché d'exportation pays ayant répondu	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans	Pays de l'ouest des Balkans
	Albanie	Bosnie et Herzégovine	Bulgarie	Macédoine
	Quotas	Classification douanière	Prescriptions en matière de transport	Procédures douanières
	Evaluation de la conformité	Procédures d'essai (peu claires et longues)	Contingents tarifaires	Protection de la production nationale par l'État
	Licences d'importation	Normes SPS	Taxe d'environnement	Procédures d'octroi des licences d'importation
	Normes (étiquetage)	Règles d'origine	Vérification de l'origine des produits	Examen sanitaire des produits
		Droits et Licences de transit	Procédures d'essai et laboratoires	Marchés publics
		Licences d'importation	Surtaxes à l'importation	Affectation arbitraire des quotas d'importation
		Prélèvements au titre de l'inspection sanitaire	Non reconnaissance de la certification	Droits de stationnement et de transit
		Taux discriminatoires des droits d'accise	Monopole de l'État	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'État
				Interdictions d'importation
				Taxes de transit et autres prélèvements à l'importation
				Inspection SPS
				Licences d'importation
				Droits à l'exportation
				Procédures douanières
				Taxes sur le transit
				Licences d'importation

Note: les informations réunies dans les tableaux de cette annexe 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.



## *Bibliographie*

### Revue des études existantes

- Bora, B., Kuwahara A. et Laird, S (2002), “Quantification of Non-Tariff Measures,” *Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series No. 18*. CNUCED, Genève.
- CNUCED (2003) *Market Access Issues in the Doha Agenda: The Trade and Development Linkage*, Nations Unies, New York et Genève.
- Deardorff, A. (2000), « Market Access for Developing Countries, Research Seminar in International Economics », Discussion Paper No. 461, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Fontagné, L., F. Von Kirchbach et M. Mimonu (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, DC.
- Francois, J. (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.
- 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 », document préparé pour une réunion du International Economics Study Group, Birmingham, 14-16 septembre.
- Laird, S. (1999b), « Patterns of Protection and approaches to liberalization », étude présentée à l’Atelier du CEPR, “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 C. Milner and R. Read (dir. pub.) *Trade Liberalisation, Competition and the WTO*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Martin, W., “Developing Countries’ 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.
- Ministère des affaires étrangères et du commerce de l’Australie (2004), *South-South Trade: Winning from Liberalisation*, Canberra.

- Miranda, J., R. Torres et M. Ruiz (1998), "The International Use of Antidumping: 1987-1997," *Journal of World Trade*, vol. 32 n° 5 (octobre), pp. 5-71.
- Neven, D. (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., J. Wilson, et M. Sewadeh (2001), « Saving two in a billion: quantifying the trade effects of European food safety standards on African exports », *Food Policy* 26, Banque mondiale, Washington, DC.
- Zanardi, M. (2004) *Anti-dumping: What are the Numbers to Discuss at Doha?*, Blackwell Publishing, Oxford.
- Zarrilli, S. et I. Musselli (2004), « The Sanitary and Phytosanitary Agreement, Food Safety Policies, and Product Attributes », D. Merlinda and J. Nash (dir. pub.) *Agriculture in the WTO: Creating a Trading System for Development*, Banque mondiale et Oxford University Press, Washington, DC.

## 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. (1999), « Non-tariff Measures on India's Exports: An Assessment », *Occasional Paper* No. 16, Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi.
- Bhattacharyya, B. et S. Mukhopadyaha (2002a), *Non-tariff Measures on South Asia's Exports: An Assessment, August 2002*, Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR).
- Bhattacharyya, B. et S. Mukhopadyaha (2002b), « Barricading Trade through Non-tariff Measures through the Indian Eyes », in *Salvaging the WTO's Future : Doha and Beyond*, A. Dasgupta and B. Debroy (dir. pub.), Konark, 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*, RIS, New Delhi.

- 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, Nations Unies, New York.
- Conseil de coopération économique du Pacifique (CCEP) (1995), *Milestones in APEC Liberalisation: A Map of Market Opening Measures by APEC Economies*, CCEP Secrétariat, Singapour.
- 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, Center for Development Studies, Inde.
- McGuire G., R. Scollay et S. Stephenson (2002), « APEC and Non-Tariff Measures ». Projet.
- Mohanty, S.K. et T.R. 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.
- Riedel, J. (1999), *Trade Policy Reform Issues in Vietnam*, Report to the Ministry of Trade, Government of the Socialist Republic of Vietnam. James Riedel Associates, Washington, DC.
- Secrétariat du Commonwealth (2001), « Non-tariff Measures on India's Exports: Case Studies of Pharmaceuticals, Engineering, Leather Products, Marine Products, and Mangoes », Secrétariat du Commonwealth, photocopié. London.
- Stephenson, S. (1999), « Non-tariff Barriers within APEC », étude préparée pour le Pacific Economic Cooperation Council (PECC) et présentée en son nom à la réunion du Market Access Group de l'APEC le 3 février, Wellington, Nouvelle-Zélande.
- Wiig, A. (2001), « Non-tariff Barriers to Trade and Development: The Case of the Garment Industry in Bangladesh », in O. Koht (ed.), *Bangladesh Faces the Future*, University Press Limited, Dhaka.

### ***Amérique latine et Caraïbes***

- Association des États des Caraïbes (AEC) (1999), *Study of Trade Obstacles of the Association of Caribbean States*, Trinidad and Tobago: Secrétariat de l'AEC.
- Banque interaméricaine de développement (2002), *Market Access in the Americas : An Unfinished Agenda*, BID, Washington, DC.
- Berlinski, J. avec R. Soifer (2000), *Evaluación de Restricciones al Comercio Interno del MERCOSUR: Su Perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay*. Instituto Di Tella, Buenos Aires, Argentine.
- Bureau, J., S. Drogué et P.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, DC, octobre.

- Caribbean Export Development Agency (2002) *Inventory of Non-tariff, Trade Restricting Measures Applied by Member States*, Secrétariat du CARICOM, Georgetown, Guyane.
- Centurión, L.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.
- Comision Nacional de Comercio Exterior (CINCE) (1999), *Informe de barreras a las exportaciones argentinas en el NAFTA*, Buenos Aires, Argentine.
- Comision Nacional de Comercio Exterior (CINCE) (1999), *Informe de barreras a las exportaciones argentinas en la UE*, Buenos Aires, Argentine.
- 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.
- 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**

- Arnjadi, A. et A.J. Yeats (1995), « Non-tariff 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, DC.
- Banque africaine de développement (BAD) (1997), « Export Barriers in CBI Countries », Cross Border Initiative Synthesis Paper, [www.afdb.org/cbi](http://www.afdb.org/cbi).
- Burmann, A. von, (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.
- Coulibaly, S. et L. 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 A. Frimpong, R. Kanbur and P. Svedberg (dir. pub.),

*Trade and Development in Sub-Saharan Africa*, Manchester University Press, Manchester.

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

Otsuki, T., J. Wilson et M. 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 DC.

Private Sector Foundation (s.d.), *The Impact of Non-tariff Barriers on Regional Trade: Most Prevalent NTBs in the East African Community (EAC)*, Ouganda. [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 Motor*, n°28: Unlocking the Benefits of Trade Policy, Pretoria, Afrique du Sud, décembre.

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

### ***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, pp. 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*, vol. 7 (3), pp. 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, document préparé pour la EU-LDC Network Conference, Chiang-Mai, Thaïlande, 8-10 décembre.

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.

- Association des États des Caraïbes (AEC) (2003), « Trade Barriers at the Business Level and Business Facilitation in Member States of the Association des États 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.
- Berlinski, J. (2000), *Evaluación de Restricciones al Comercio Interno del MERCOSUR : Su perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay*, Buenos Aires, Argentine.
- 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*, Buenos Aires, Argentine
- Commission européenne et HTSPE Limited (2005), « Helping to Tackle Non-tariff Barriers in the Western Balkans » (2005), Programme CARDS de l'Union européenne pour l'ouest des Balkans.
- EUROCHAMBERS (2004), *Competitiveness of Western Balkan Countries*, Bruxelles.
- Fisher, R. (2003), « Effects of Protectionism on Chilean Exporters: An Exploratory Survey », document présenté à l'APEC Capacity-Building Workshop on Quantitative Methods for Assessing Non-tariff Measures and Trade Facilitation, Bangkok, 8-10 octobre.
- Henson, H. *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 », IPEA Discussion Paper No. 789, Rio de Janeiro.
- McCarty, A. (1999), *Vietnam's Integration with ANASE: Survey of Non-Tariff Measures Affecting Trade*, 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.
- Nixson, F. et G. Wignaraja (2004), « Non-Tariff Measures, Technological Capability Building and Exports in India's Pharmaceutical Firms », United Nations University, Institute for New Technologies UNU/INTECH.
- PROCOMER (2001), *Capacidad Exportadora en Costa Rica: Principales Resultados*, San José. Costa Rica.
- ProEra Group (2004), *Cost of Doing Business Survey: Republic of Moldova*. Chisinau, Moldova.
- Roda, P. (2000), « Central America: Towards Open Regionalism or Towards an Opening without Regionalism? », Asociación de Investigaciones y Estudios Sociales, Guatemala.
- 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.

- Soontiens, W. (2003a), “The Relevance of Non-Tariff Barriers to Regional Trade: Experiences of South African Exporters”, *Global Business Review*, 2003, vol. 4, n° 1, pp. 1-14, Elsevier Science B.V., Amsterdam.
- Soontiens, W. (2003b), « Export Management: Identifying and Clustering Non-Tariff Barriers in the Southern African Region », *Journal of International Marketing and Exporting*, vol. 8, n° 1, pp. 50-67.
- Tekere, M. (1995), *Performance and Constraints to Zimbabwe’s manufacturing sector in intra-COMESA trade*, rapport disponible à [www.comesa.int/finance/tekere.htm](http://www.comesa.int/finance/tekere.htm).

## Autres

- Ang, R.P. et J.C. Teo (1995), « 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, Anvers.
- Clark, Don P. (1993), « Non-tariff Measures and Developing Country Exports », *The Journal of Developing Areas*, 27 janvier, pp. 163-172.
- Economic and Social Commission for Asia and Pacific (ECLAC) (2000), *Non-tariff Measures with Potentially Restrictive Market Access Implications Emerging in a Post-Uruguay Round Context*, Studies in Trade and Investment No. 40, United Nations, New York.
- Export Promotion Bureau Pakistan (2004), Pakistan Export Strategy, Karachi, Pakistan, ([www.epb.gov.pk/epb/jsp/export\\_vision.jsp](http://www.epb.gov.pk/epb/jsp/export_vision.jsp)).
- Gupta, A. (2001), « Kingdom of Saudi Arabia: A vision for export promotion », 27 février, photocopié.
- Hertel, T. W. et W. Martin (1999), « Would Developing Countries Gain from Inclusion of Manufactures in the WTO Negotiations? », document pour la « WTO/World Bank Conference on Developing Countries’ in a Millennium Round », WTO, Genève, 20-21 septembre.
- International Trade Centre (ITC) (2000a), « Economic Community of West African States (ECOWAS) Statistical Indicators for Subregional Trade Potential », document de travail, Genève.
- ITC (2000b), « Africa-Asia Business Forum II. Statistical indicators for inter-regional trade and investment potential », document de travail, Genève.
- ITC (2001a), « Market Opportunities in South Africa as a Result of the SADC Trade Protocol. Subregional Trade Expansion in Southern Africa », document de travail, , Projects No. RAF/61/71 and INT/W2/04, Genève.
- ITC (2001b), « Southern African Customs Union-India: Identifying Export Potential and Study of the Automotive Assembly and Components Industry », document de travail, Genève.
- ITC (2001c), « Statistical Indicators for Identifying Export Potential between SACU and MERCOSUR », working document, Project SAF/47/70 – INT/W2/04, Genève.

- ITC (2001d), « Statistical Indicators for Identifying Trade Potential in ASEAN, Selected SAARC Countries and China », document de travail, Project INT/W2/04, South-South Trade Promotion Programme, Genève.
- ITC (2002), « Identifying Export Potential among Selected Central Asian CIS Member Countries », document de travail, Project No. INT/W2/04, South-South Trade Promotion Unit, Division of Technical Cooperation Coordination, Genève.
- ITC (2004a), « Namibia – National Export Strategy: Scope, Focus and Process. ITC Executive Forum: Small States in Transition – From Vulnerability to Competitiveness », Port of Spain, Trinité et Tobago, janvier.
- ITC (2004b), « 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 et Tobago.
- ITC (2004c), « 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.
- ITC (2004d), « 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.
- ITC (2004e), « 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.
- ITC (2004f), « 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.
- Ministry of Commerce and Industry, Government of India (2002), *Medium-term Export Strategy 2002-2007*. New Delhi, [http://commerce.nic.in/medium\\_term/cover.htm](http://commerce.nic.in/medium_term/cover.htm).
- Ng, Francis and Alexander Yeats (2002), « What Can Africa Expect From Its Traditional Exports? », Africa Region Working Paper Series No. 26, février, Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE (2001), *The Development Dimensions of Trade*. OCDE, Paris.
- The Governor-General His Excellency Sir Daniel Williams, GCMG, QC, Throne Speech, Delivered on the occasion of the Ceremonial State Opening of the First Session of the Seventh Parliament, 9 janvier 2004, Grenade.
- Tripartite Committee (ECLAC, IDB, OAS) (2003), « National strategy to strengthen trade-related capacity. Antigua and Barbuda », Free Trade Area of the Americas, Hemispheric Cooperation Programme, 8 octobre (FTAA.sme/inf/158/Rev.1, 27 mai 2004).
- CNUCED (2003), *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, Nations Unies, New York.
- Will, M. et A. Tanku (2002), « Promoting Exports from Albania. Recommendation for an Albanian Export Promotion Strategy », GTZ Office, Tirana.



OMC, Sub-Committee on Least-Developed Countries (1998), « Market Access for Exports of Goods and Services of the Least-Developed Countries: Barriers and Constraints », WT/COMTD/LDC/W/11/Rev1, 14 décembre, OMC, Genève.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16  
IMPRIMÉ EN FRANCE  
(22 2006 01 2 P) ISBN 92-64-01463-2 - No. 54492 2005

## Au-delà des tarifs

### LE RÔLE DES OBSTACLES NON TARIFAIRES DANS LE COMMERCE MONDIAL

On ne cesse de parler de la mondialisation, mais dans la réalité, l'économie mondiale est encore loin du modèle idéal d'un marché sans obstacles, débarrassé de toute entrave aux échanges. En ce qui concerne les échanges de biens, les obstacles non tarifaires érigés aux frontières et à l'intérieur des pays ont été abaissés de manière considérable au fil des négociations commerciales successives, mais il reste encore à faire. Tel est le message véhiculé par le Programme de Doha pour le développement, qui prévoit notamment l'organisation de négociations visant à améliorer encore l'accès au marché pour les produits non agricoles.

Les auteurs des études regroupées dans ce volume passent en revue les préoccupations exprimées par les exportateurs et les pouvoirs publics en termes d'accès au marché. Ils examinent certaines mesures non tarifaires appliquées à des biens échangés entrant dans le champ d'application de règles et disciplines multilatérales. Ils analysent dans quels domaines et pour quelles raisons ces mesures continuent à poser des problèmes aux exportateurs et aux responsables de l'action publique. Parmi les mesures spécifiques examinées, on peut citer les interdictions et les quotas, les régimes de licences d'importation non automatiques, les redevances et impositions douanières ou encore les restrictions à l'exportation. Grâce à la compilation de données récentes et de diverses informations, cette publication constituera une référence utile pour les responsables de l'action publique, les négociateurs et toute autre personne souhaitant connaître l'usage qui est fait de ces mesures d'un pays à l'autre, les règles commerciales internationales applicables et les problèmes encore en suspens en matière d'accès au marché.

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :

<http://www.sourceocde.org/industrieechanges/9264014632>

<http://www.sourceocde.org/echanges/9264014632>

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

<http://www.sourceocde.org/9264014632>

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou [SourceOECD@oecd.org](mailto:SourceOECD@oecd.org).



ISBN 92-64-01463-2  
22 2006 01 2 P

[www.oecd.org](http://www.oecd.org)

