

FAVORISER L'INTÉGRATION RÉGIONALE

Perspectives des entreprises sur les mesures
non tarifaires dans les États arabes



Centre du
Commerce
International

LE COMMERCE POUR LE BIEN DE TOUS

© Centre du commerce international 2018

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Adresse géographique : ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

Courriel : itcreg@intracen.org

Internet : <http://www.intracen.org>

FAVORISER L'INTÉGRATION RÉGIONALE

PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LES MESURES
NON TARIFAIRES DANS LES ÉTATS ARABES

RÉSUMÉ POUR LES SERVICES D'INFORMATIONS COMMERCIALES

2018

Centre du commerce international (ITC)

Favoriser l'intégration régionale – Perspectives des entreprises sur les mesures non tarifaires dans les États arabes
Genève : ITC, 2018. 62 pages.

Le présent rapport fait partie d'une série de projets d'étude des pays en développement de l'ITC relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) ; jusqu'à présent, 33 rapports ont été rédigés. Le présent rapport est le premier à mener des enquêtes de pays dans un cadre régional. Il procède à l'analyse de quatre enquêtes commerciales menées par l'ITC en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie, donnant ainsi aux gouvernements un aperçu de ce qui, selon les entreprises, constitue les principaux obstacles au commerce, dans et en dehors de la région, et aide à mieux comprendre les principaux goulots d'étranglement entravant les échanges internationaux et régionaux dans le monde arabe, en partageant les points de vue des exportateurs et importateurs de la région. Les enquêtes se concentrent sur les MNT imposées par les gouvernements, les procédures rendant difficile la mise en conformité et les lacunes de l'environnement commercial actuel des entreprises.

Descripteurs : **États arabes, Égypte, Maroc, Palestine, Tunisie, mesures non tarifaires, intégration régionale, commerce intrarégional, études de marché.**

Pour de plus amples informations concernant cette publication, veuillez contacter Ursula Hermelink (ntm@intracen.org).

Anglais - Français - Arabe

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Les désignations utilisées ne sont en aucune manière l'expression d'une prise de position du Centre du commerce international eu égard au statut juridique d'un pays, d'un territoire, d'une ville ou d'une région ou de ses autorités, ou eu égard à la délimitation de ses frontières.

Image(s) numérique(s) sur la couverture et dans le rapport : © Shutterstock

Doc. n° P256.F/DMD/MAR/18-XI

ISBN : 978-92-9137-410-6

© International Trade Centre 2018

L'ITC encourage la réédition et la traduction de ses publications afin d'assurer une plus large diffusion. De brefs extraits peuvent être librement reproduits à condition de faire mention de la source. Une autorisation doit être demandée pour une reproduction ou une traduction à plus grande échelle.

AVANT-PROPOS

Dans le contexte actuel du commerce multilatéral, le renforcement de l'intégration régionale représente un choix politique important pour permettre aux gouvernements de garantir la création de nouveaux marchés pour leurs petites et moyennes entreprises (PME). Le monde arabe a fait de l'intégration et de l'interconnexion des marchés une priorité, malgré des échanges commerciaux interarabes qui restent faibles en dépit de nombreux accords commerciaux régionaux.

La présente publication sur le commerce entre pays arabes vise à fournir de plus amples informations et davantage de transparence sur l'intégration régionale du point de vue des PME. Elle apporte une perspective nouvelle à certaines des forces économiques sous-jacentes actuellement à l'œuvre, et suggère que le renforcement de l'intégration suit une trajectoire ascendante. En stimulant les capacités commerciales des PME dans la région et en favorisant leur accès aux marchés, la croissance et la création d'emplois suivront. Il reste toutefois nécessaire de mieux identifier et de lutter contre les contraintes existantes auxquelles elles font face.

L'analyse réalisée par l'ITC auprès des entreprises de quatre économies de la région donne un aperçu des défis pratiques auxquels les entreprises sont confrontées au quotidien. Régler la question des mesures non tarifaires (MNT) et garantir le respect de la réglementation des marchés au niveau régional constituent deux des domaines passés en revue par la présente publication.

Toutefois, l'analyse laisse penser que bon nombre de ces obstacles peuvent être surmontés au niveau local, national et régional. Le message clé est le suivant : l'accès au marché commence chez soi et les gouvernements disposent d'une plus grande marge de manœuvre afin de simplifier les processus, d'harmoniser les réglementations dans la région et de travailler avec les exportateurs afin de fournir en temps utile des informations cohérentes et transparentes.

La bonne nouvelle est que les leaders et institutions des États arabes reconnaissent qu'il existe des possibilités de commerce et d'investissement encore inexploitées. Ils prennent des mesures par le biais d'initiatives en termes de dialogue, de transparence et d'efficacité, et en veillant à ce que des politiques adéquates soient mises en place afin de



réduire les coûts et les délais des activités commerciales de la région.

La présente publication est la dernière d'une série de publications de l'ITC sur les perspectives des entreprises en matière de MNT. Au cours des cinq dernières années, l'ITC a documenté les expériences commerciales des entreprises via ses enquêtes sur les MNT et a interrogé plus de 15 000 exportateurs et importateurs issus de 30 pays en développement.

Nous espérons que la présente publication servira de fondement au développement des échanges, notamment pour les PME de la région. L'ITC maintient son engagement à soutenir le monde arabe dans sa quête d'un développement durable des échanges de la région.

Arancha González
Directrice exécutive de l'ITC

REMERCIEMENTS

Le présent rapport a été rédigé par Ursula Hermelink et Mathieu Loridan sur la base des données d'enquêtes sur les mesures non tarifaires (MNT) menées par l'ITC en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie.

Les auteurs remercient Mondher Mimouni pour ses conseils dans le cadre de l'analyse, Abdellatif Benzakri pour la préparation des statistiques et ses contributions analytiques, ainsi que Khemraj Ramful et Julia Spies pour leurs apports supplémentaires. Ils remercient les parties prenantes et collègues, notamment Lilia Naas, Abdeslam Azuz, Mena Hassan, Kenza Le Mentec, Saskia Marx, Lionel Fontagné et Helen Lassen, pour leurs précieux commentaires et observations.

L'ITC exprime sa reconnaissance à l'égard de l'ensemble des intervenants et participants à la table ronde de haut niveau sur les mesures non tarifaires, tenue à Tunis les 28 et 29 avril 2014, pour avoir proposé des suggestions et des recommandations concrètes.

L'ITC est reconnaissant à l'égard des représentants d'entreprises et des experts qui ont accepté d'être interrogés et de partager leurs expériences en matière d'obstacles au commerce liés aux MNT.

Nous remercions également Dianna Rienstra, Erica Meltzer et Natalie Domeisen pour l'édition ; Evelyn Seltier et Natalie Domeisen pour la gestion de la production ; Kristina Golubic pour la conception ; Laurena Arribat pour la recherche photographique ; et Serge Adeagbo et Franco Iacovino pour l'impression.

L'ITC est reconnaissant du soutien financier apporté par le Département du développement international du Royaume-Uni (DFID) et le gouvernement canadien aux enquêtes sur les MNT dans le monde arabe, ainsi que par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et la Société islamique internationale de financement du commerce (SIFC) pour la table ronde de Tunis.

TABLES DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	iv
ABRÉVIATIONS.....	vii
RÉSUMÉ.....	viii
CHAPITRE 1 : APERÇU RÉGIONAL	1
ACCORDS PRÉFÉRENTIELS SE CHEVAUCHANT.....	2
LES PRÉFÉRENCES TARIFAIRES N'ONT PAS FAVORISÉ L'INTÉGRATION RÉGIONALE.....	2
MESURES NON TARIFAIRES : OBSTACLES AU COMMERCE ENTRE LES ÉTATS ARABES ?.....	2
LES ENQUÊTES METTENT EN AVANT LES OBSTACLES AU COMMERCE INTRARÉGIONAL.....	2
CHAPITRE 2 : RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT DANS LES ÉTATS ARABES	5
CONTEXTE ET MÉTHODOLOGIE.....	6
APERÇU DES RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT.....	8
CHAPITRE 3 : QUALITÉ ET CONFORMITÉ DES PRODUITS	17
PROBLÈMES DE RESPECT DES RÉGLEMENTATIONS TECHNIQUES.....	18
TEST ET CERTIFICATION DES PRODUITS.....	20
ENREGISTREMENT DES PRODUITS ET AUTORISATION DES IMPORTATIONS.....	23
CHAPITRE 4 : RÈGLES D'ORIGINE ET AUTRES MESURES COMMERCIALES	25
RÈGLES D'ORIGINE.....	26
AUTRES MESURES COMMERCIALES.....	30
CHAPITRE 5 : DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES	35
INFRASTRUCTURES INAPPROPRIÉES.....	37
MANQUE DE DISPONIBILITÉ ET DE FORMATION DES FONCTIONNAIRES.....	37
MANQUE DE PRÉVISIBILITÉ ET DE TRANSPARENCE.....	38
INSUFFISANCE DE LA COORDINATION ENTRE AGENCES.....	38
LES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENTS SONT TROP LENTES, BUREAUCRATIQUES ET COÛTEUSES.....	38
CHAPITRE 6 : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	41
TABLE RONDE DE HAUT NIVEAU SUR LES MNT.....	42
LA TRANSPARENCE, UNE QUESTION TRANSVERSALE.....	42
EXIGENCES EN MATIÈRE DE QUALITÉ ET D'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ.....	44
AUTRES MESURES COMMERCIALES.....	46
DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES.....	49
ANNEXES : SOURCES DES DONNÉES, RÉFÉRENCES ET LECTURES COMPLÉMENTAIRES	53
SÉRIE DE PUBLICATIONS DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES.....	54

TABLEAUX

Tableau 1 : Enquêtes sur les MNT au Maroc, en Égypte, en Palestine et en Tunisie	6
Tableau 2 : Obstacles procéduraux affectant les exportations dans les agences du pays d'origine ou des États arabes, par type et institution	13
Tableau 3 : Obstacles procéduraux liés à des MNT techniques signalés par des exportateurs, par type et institution	19
Tableau 4 : Incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques signalés par des exportateurs, par type et institution	27

FIGURES

Figure 1 : Accords commerciaux auxquels les États arabes sont parties.....	3
Figure 2 : Part des exportations des pays à l'étude sur la totalité des exportations des États arabes.....	7
Figure 3 : Ventilation des cas de MNT contraignantes signalés par les exportateurs des États arabes.....	9
Figure 4 : MNT contraignantes vs part des exportations	9
Figure 5 : Exportations agricoles - MNT contraignantes appliquées par des pays partenaires	10
Figure 6 : Exportations manufacturières - MNT contraignantes appliquées par des pays partenaires.....	11
Figure 7 : MNT contraignantes appliquées dans le pays d'origine.....	11
Figure 8 : Pourquoi les exportateurs perçoivent-ils les MNT comme un véritable fardeau ?.....	12
Figure 9 : Où les exportateurs sont-ils confrontés à des obstacles procéduraux ?	12
Figure 10 : MNT techniques contraignantes appliquées par les États arabes.....	18
Figure 11 : MNT non techniques contraignantes appliquées par les États arabes aux importations.....	26
Figure 12 : Part des exigences contraignantes en matière d'inspection appliquées par les États arabes aux exportations des pays à l'étude par rapport à l'ensemble des MNT non techniques signalées.....	36

ABRÉVIATIONS

Les abréviations suivantes sont utilisées :

ALE	Accord de libre-échange
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
GZALE	Grande zone arabe de libre-échange
ITC	Centre du commerce international
MNT	Mesure non tarifaire
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
OTC	Obstacles techniques au commerce
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
RdM	Reste du monde
SADC	Communauté de développement d'Afrique australe
SPG	Système de préférences généralisées
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TISI	Institution pour le soutien au commerce et à l'investissement
UE	Union européenne

RÉSUMÉ

L'intégration régionale représente un facteur clé pour bénéficier des nouvelles opportunités commerciales. L'amélioration progressive des transports et de l'e-connectivité, ont permis aux entreprises d'accéder plus facilement à de nouveaux marchés et aux consommateurs de voir leur pouvoir d'achat augmenté.

Les gouvernements ont soutenu ces tendances via des accords commerciaux préférentiels au sein de leur région, au vu notamment du ralentissement des négociations commerciales multilatérales. Tous les pays, à quelques exceptions près, ont signé des accords commerciaux préférentiels dans leur région. De ce fait, les droits de douane ont souvent été supprimés ou substantiellement réduits.

Aujourd'hui, les obstacles commerciaux sont souvent le résultat de mesures non tarifaires (MNT). Ces mesures vont souvent bien plus loin que les mesures tarifaires et entraînent une large fragmentation des marchés. Les individus et institutions procédant à des échanges transfrontaliers doivent respecter de nombreuses réglementations techniques, normes relatives aux produits et procédures douanières. Ces obligations de conformité réduisent le potentiel du commerce régional, les gouvernements et les entreprises perdant des opportunités commerciales et les individus des opportunités d'emploi.

OBSTACLES AU COMMERCE RÉGIONAL

Le commerce intrarégional entre les États arabes est faible par rapport aux autres régions. Il concerne principalement des biens de première nécessité et des produits agricoles. Le commerce régional de biens de haute technologie est inférieur à la moyenne.

Afin de diversifier et de stimuler les échanges commerciaux, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME), les décideurs politiques doivent comprendre les goulots d'étranglement empêchant l'accord de la Grande zone arabe de libre-échange (GZALE) et d'autres accords régionaux de réaliser leur potentiel.

LA PERSPECTIVE DES ENTREPRISES

La présente publication aide à mieux comprendre ces goulots d'étranglement en partageant les points de vue des exportateurs et importateurs de la région. Elle procède à l'analyse de quatre enquêtes commerciales menées par l'ITC en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie, donnant ainsi aux gouvernements un aperçu de ce que les entreprises estiment être les principaux obstacles au commerce, dans et en dehors de la région.

Les enquêtes se concentrent sur les MNT imposées par les gouvernements, les procédures rendant difficile la mise en conformité et les lacunes de l'environnement commercial actuel des entreprises. Les enquêtes font partie d'une série de d'études de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT) dans les pays en développement ; jusqu'à présent, 25 rapports ont été rédigés. Le présent rapport est le premier à analyser les enquêtes dans un cadre régional.

Les conclusions dégagées peuvent être utilisées afin de stimuler les échanges dans le monde arabe, notamment dans le but de résoudre les problèmes liés aux exigences de qualité, aux procédures douanières et à la mise en œuvre des accords commerciaux. Les conclusions des enquêtes sont également utilisées comme source d'inspiration des mesures sectorielles, nationales et régionales visant à réduire les coûts de mise en conformité des biens traversant les frontières. Les recommandations régionales comprises dans la présente publication se fondent sur une table ronde régionale de haut niveau portant sur les MNT (Tunis, avril 2014).

Les enquêtes menées à la demande des États concernés ont été effectuées en arabe et en français par le personnel de l'ITC et les organisations partenaires. Elles se sont basées sur un échantillon de 11 662 sociétés immatriculées dans les registres commerciaux locaux et figurant sur des listes de membres d'associations commerciales et d'institutions pour le soutien au commerce ; au total, 1 921 entretiens téléphoniques et 855 entretiens face-à-face ont été réalisés. Les enquêtes ont aidé à répondre aux questions suivantes : Qui est affecté par des MNT contraignantes, et dans quelle mesure ? Quelles MNT sont perçues comme contraignantes, et pourquoi ? À quels obstacles procéduraux les exportateurs/importateurs sont-ils confrontés, et où ces obstacles surviennent-ils ?

Les résultats des enquêtes, en un clin d'œil

- Les MNT ont un impact considérable sur les exportateurs des États arabes.
- Les accords commerciaux relatifs à l'accès préférentiel aux marchés ne permettent pas de résoudre les problèmes liés aux MNT.
- Les États arabes sont responsables d'une grande partie des cas de réglementations contraignantes rapportés bien qu'ils ne constituent pas une destination d'exportation privilégiée.
- Bien plus encore que les MNT, ce sont les obstacles procéduraux connexes qui posent problème du fait de la hausse des coûts de mise en conformité.
- Les mesures d'évaluation de conformité et les règles d'origine constituent un véritable défi.
- Le secteur privé a du mal à comprendre et à respecter les exigences de qualité relatives aux produits.
- L'inefficacité des procédures d'analyse et de certification est aggravée par le manque d'infrastructures.
- Les barrières nationales représentent une part importante des obstacles signalés.

MNT RÉGIONALES

Dans les quatre enquêtes réalisées, 44 % des entreprises exportatrices et importatrices ont indiqué être confrontées à des MNT contraignantes, à la fois dans et hors de la région. Une part importante de MNT émane du pays d'origine (24 % pour l'agriculture et 21 % pour l'industrie). Cette donnée est conforme aux conclusions tirées par l'ITC dans d'autres pays et régions, selon lesquelles de nombreux obstacles prennent leur source dans le pays d'origine.

Les différences entre les quatre exemples sont nettes en raison de modèles commerciaux distincts. Conformément à sa structure commerciale, le Maroc rapporte beaucoup moins de cas de MNT à mettre au crédit des États arabes que la moyenne des autres pays à l'étude, et relativement plus de cas de MNT imposées par l'Union européenne (UE). L'inverse est vrai pour l'Égypte. Pour la Palestine, de nombreux échanges sont soumis à des MNT émanant d'Israël.

Environ 37 % des MNT contraignantes dont ont fait part les exportateurs de produits agricoles sont appliquées par des partenaires commerciaux régionaux, tandis que seuls 34 % de leurs exportations sont destinées au monde arabe. Pour l'industrie, 47 % des cas de MNT relèvent de réglementations des États arabes, seuls 16 % des exportations étant pourtant destinées à ces États.

MESURES SPS ET OTC

Les personnes interrogées dans le cadre de ces enquêtes estiment que les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC) constituent les mesures les plus problématiques. Plus de la moitié (54 %) des MNT mentionnées relèvent de cette catégorie, qui comprend les réglementations techniques et les mesures d'évaluation de conformité. Les entreprises ont eu bien plus de difficultés à respecter les mesures d'évaluation de conformité émanant de la région que les réglementations techniques.

Les problèmes liés à la qualité des produits et à la conformité comprennent ce qui suit :

- Capacités insuffisantes du secteur privé pour respecter les réglementations techniques ;
- Exigences élevées en matière d'étiquetage ;
- Procédures d'essai et de certification inadaptées ;
- Coûts élevés de certification ;
- Manque de reconnaissance des certificats et manque d'harmonisation des normes ;
- Manque de transparence des normes étrangères et des procédures d'évaluation de conformité ;
- Lenteur des procédures d'enregistrement des produits et d'autorisation des importations.

RÈGLES D'ORIGINE

Les règles d'origine constituent un défi majeur pour les exportateurs de la région. Les accords régionaux et bilatéraux posent le principe d'un libre accès au marché.

Afin de bénéficier de préférences tarifaires, les entreprises doivent prouver l'origine de leurs produits. Les accords commerciaux ont ainsi fini par remplacer les droits de douane par des mesures non tarifaires.

Cela ne pose pas forcément problème. À titre d'exemple, dans le cadre des échanges commerciaux avec l'UE, seuls 6 % des problèmes liés aux MNT signalés concernent des règles d'origine. Pourtant, les règles d'origine s'avèrent constituer un défi de taille dans la région.

Les problèmes récurrents comprennent le refus d'accorder un traitement préférentiel, des exigences linguistiques, la délivrance laborieuse des certificats d'origine, ainsi que des problèmes liés à la mention « Fabriqué en Palestine ».

De nombreux exportateurs rapportent qu'en dépit du respect des règles d'origine prévues par l'un quelconque des accords régissant les échanges commerciaux entre deux États arabes, les entreprises ne se voient pas accorder de traitement préférentiel et sont contraintes de s'acquitter de droits de douane. Les principaux accords sont les suivants : la GZALE (l'accord commercial préférentiel régional conclu en 1997 par les membres de la Ligue des États arabes), l'accord d'Agadir et le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA).

DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES

Les autorités douanières peuvent être le principal, voire l'unique, organisme de facilitation du commerce.

Elles se chargent à la fois du recouvrement des recettes et du contrôle de la qualité et de la sécurité des produits dans le respect des procédures d'importation et d'exportation. Le manque d'infrastructures constitue un problème majeur, notamment des scanners obsolètes, ainsi que des installations d'entreposage en nombre limité, mal équipées ou onéreuses.

Un autre défi concerne la disponibilité et la formation des fonctionnaires. Les exportateurs ont signalé des horaires restreints et un manque d'effectif pour les inspections et le dédouanement. Ils ont également signalé une formation inadaptée du personnel d'inspection, les produits pouvant ainsi être endommagés lors des inspections.

Les procédures sont fréquemment modifiées et l'accès aux informations relatives au dédouanement et aux documents connexes est limité. Des goulots d'étranglement et des retards se produisent lorsque les entreprises ne sont pas préparées au passage en douane.

Les entreprises font également part d'un manque de coordination et de confiance entre les agences et les pays.

De ce fait, les procédures de dédouanement sont perçues comme excessivement longues, bureaucratiques, mal organisées et coûteuses.

AUTRES PROBLÈMES LIÉS AUX MNT

D'autres problèmes incluent les mesures de contrôle quantitatif (licences, quotas, etc.), les redevances et taxes, et les mesures de financement, (telles que les réglementations relatives aux modalités de paiement pour les importations ou aux allocations de devises officielles). Au total, ces mesures représentent 25 % des MNT contraignantes au

niveau régional, alors que ce chiffre ne s'élève qu'à 13 % dans les pays situés en dehors de la région.

À l'extérieur de la région, l'UE impose des mesures rigoureuses en matière de contrôle quantitatif pour les produits agricoles. Les problématiques inspections avant expédition (5 %) correspondent principalement aux inspections israéliennes des exportations palestiniennes.

Parmi les mesures liées aux exportations appliquées par le pays d'origine, les entreprises sont bien souvent soumises aux taxes à l'importation, aux exigences en matière d'enregistrement et de licence, et aux autorisations d'exportation.

UN ENVIRONNEMENT COMMERCIAL PROPICE FACILITE LE COMMERCE

La plupart des MNT ne sont pas en soi problématiques, notamment eu égard aux produits manufacturés. Toutefois, les procédures y afférentes rendent difficile la mise en conformité. À titre d'exemple, un exportateur peut respecter le seuil de tolérance en matière de pesticides mais ne pas être en mesure de le prouver car le laboratoire d'analyse agréé est trop cher ou trop éloigné.

Pour des exportations agricoles intrarégionales, les entreprises n'auraient pas signalé un quart des incidents si les procédures avaient été plus souples, et un autre tiers aurait été considéré moins coûteux.

Pour les produits manufacturés, les obstacles procéduraux sont encore plus élevés ; ils représentent près de la moitié des problèmes qui ont été signalés pour les MNT appliquées par des partenaires commerciaux régionaux, et près des deux tiers de celles appliquées dans le pays d'origine.

L'environnement commercial national a également son importance. Les principaux problèmes sont les suivants :

- Absence de sécurité portuaire, exposant les marchandises au vol ;
- Infrastructures de transport de piètre qualité ;

- Manque d'espace des transporteurs aériens pour le transport de marchandises, ce qui favorise les grandes entreprises ;
- Corruption ;
- Manque de procédures informatisées ;
- Faible accès au financement, aux informations et aux services de conseil.

Cela laisse penser que bon nombre d'obstacles au commerce intrarégional pourraient être réduits en s'attaquant aux obstacles procéduraux et en améliorant l'environnement des affaires, c'est-à-dire en facilitant les échanges plutôt qu'en modifiant les règles commerciales sous-jacentes.

RECOMMANDATIONS

Sont consignées ci-dessous des recommandations visant à surmonter les obstacles régionaux au commerce identifiés dans les enquêtes sur les MNT.

Elles incluent les recommandations issues d'une table ronde relative aux MNT tenue en 2014 et à laquelle ont participé les ministères du commerce, les organismes de normalisation et les agences douanières de 10 États arabes, ainsi que les organisations régionales et les donateurs.

LA TRANSPARENCE EST TRANSVERSALE

La transparence est une question transversale, fréquemment citée par les personnes interrogées.

Les recommandations portent essentiellement sur une amélioration de la collecte de données, de la diffusion des informations et du renforcement des capacités. Les voici :

- Publier, mettre à jour et diffuser les procédures officielles, les délais, les temps de réponse et les coûts pour

Principales recommandations

- **L'accès au marché commence chez soi.** L'avantage des problèmes trouvant leur source dans le pays domestique est qu'ils peuvent être résolus plus facilement que les problèmes trouvant leur source en dehors de la juridiction d'un pays ou d'une région. Les conclusions des enquêtes mettent l'accent sur le fait qu'il existe une marge de manœuvre importante eu égard à la résolution des problèmes « avant la frontière » auxquels sont confrontées les entreprises en mettant à leur disposition des mesures « après la frontière ».
- **Simplification des procédures.** De nombreux obstacles au commerce intrarégional pourraient être surmontés en simplifiant les procédures, c'est-à-dire en facilitant les échanges plutôt qu'en modifiant les règles commerciales.
- **Application des accords commerciaux.** Les conclusions des enquêtes vont dans le sens de la croyance populaire selon laquelle adopter des politiques, des lois et des accords est une chose, mais les mettre en œuvre en est une autre. L'application effective des accords existants, dont la GZALE, les accords de reconnaissance mutuelle, la Convention de Kyoto révisée et l'Accord de libre-échange de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), peut faciliter

les échanges et supprimerait bon nombre de problèmes relatifs aux MNT auxquels font face les entreprises.

- **La transparence facilite le commerce.** La complexité et la lenteur des procédures peuvent parfois être justifiées. Rien ne justifie qu'elles soient floues ou peu diffusées. La fourniture d'informations renforce l'efficacité des procédures et réduit les coûts, les transactions commerciales transfrontalières étant de ce fait plus prévisibles en termes de temps et de coût.
- **Renforcer les infrastructures pour se conformer aux normes de qualité.** Étant donné que le monde arabe souhaite renforcer les normes de qualité des produits au bénéfice des consommateurs, les problèmes liés aux infrastructures en matière de commerce intrarégional s'accroîtront s'ils ne sont pas résolus.
- **Former les entreprises en matière de qualité, traçabilité et documentation connexe.** Le renforcement des capacités des entreprises arabes à fabriquer des produits de haute qualité et à mieux renseigner sur les processus de production, et l'origine et la composition des ingrédients (traçabilité), favoriserait le commerce en général, dans et en dehors de la région.

l'ensemble des institutions impliquées dans le processus d'exportation et d'importation. Utiliser des portails Web, des brochures, des services d'assistance, des numéros d'assistance téléphonique et organiser régulièrement des journées portes ouvertes.

- Adopter un système de surveillance doté d'un mécanisme de suivi afin que les entreprises puissent suivre leurs demandes et solliciter une réponse officielle lorsque les délais ne sont pas respectés.
- Pallier le manque d'information via un portail d'information complet sur le commerce régional indiquant les conditions d'accès au marché, les réglementations et les procédures y afférentes dans les États arabes.
- Établir un réseau régional afin d'échanger les informations et de pouvoir coordonner avec les points de contact nationaux.
- Élaborer des guides d'exportation régionale sur les exigences en termes d'étiquetage et de traçabilité, les normes de qualité et les processus associés, et les procédures douanières.
- Renforcer les opportunités d'alliances d'entreprises au niveau régional proposées par les institutions pour le soutien au commerce et à l'investissement (TISI).
- Proposer une formation approfondie et continue au secteur privé et public concernant les accords commerciaux internationaux.
- Améliorer les services de conseil des TISI aux PME, notamment dans les zones reculées.
- Organiser régulièrement des séances de formation sur les procédures de certification des produits et de dédouanement.
- Aider les organismes de normalisation nationaux et le secteur privé à participer au processus d'élaboration de normes au niveau régional. Renforcer le soutien apporté aux associations commerciales sectorielles conformément aux priorités identifiées en matière de commerce intrarégional.
- Examiner les procédures nationales d'évaluation de conformité, y compris les procédures de test, de certification et d'inspection. Adopter une feuille de route pour l'harmonisation régionale. Donner une estimation de la demande et de l'offre publique et privée en matière de test en laboratoire pour les secteurs prioritaires.
- Évaluer le modèle commercial des laboratoires. Désigner des laboratoires de référence afin de répondre aux besoins de test de la région. Moderniser les infrastructures techniques, soutenir l'accréditation et améliorer l'accessibilité depuis l'étranger.
- Renforcer les principaux organismes nationaux d'inspection et de certification afin de respecter les exigences et critères d'accréditation internationaux.
- Garantir la reconnaissance mutuelle des résultats de test et des certifications afin d'éviter de coûteuses duplications. Réviser les accords de reconnaissance mutuelle et les notes d'évaluation de conformité afin d'identifier les obstacles à la mise en œuvre, et aider les pays et les institutions à supprimer de tels obstacles.
- Créer des mécanismes financiers durables, notamment pour les PME, afin de mettre à jour les processus de production, et de renforcer la traçabilité et la qualité des produits conformément aux exigences internationales, et réduire les coûts des tests et certifications.
- Réduire les coûts des formations aux exigences de qualité pour les plus petites entreprises et celles situées dans des zones reculées.
- Harmoniser les exigences d'étiquetage, par exemple via un « label arabe » normalisé en arabe, français et anglais.

SIMPLIFICATION DES EXIGENCES DE QUALITÉ ET DES ÉVALUATIONS DE CONFORMITÉ

Trois types de mesures s'avèrent problématiques dans ce domaine : les exigences en matière de certification des produits, de test et d'étiquetage.

- Identifier les secteurs et produits prioritaires en fonction de leur capacité à favoriser l'intégration régionale. Concentrer les initiatives d'élaboration de normes émanant des infrastructures d'évaluation de conformité sur les domaines prioritaires.
- Examiner les stratégies régionales de normalisation et d'évaluation de conformité afin de recenser les lacunes. Coordonner les positions de négociation au niveau régional eu égard au processus d'élaboration de normes internationales.
- Dresser un inventaire des normes régionales. Les évaluer par rapport aux normes internationales.
- Renforcer les efforts visant à harmoniser les normes et exigences techniques nationales.

Renforcement du cadre réglementaire

- Sensibiliser davantage aux bonnes pratiques réglementaires et encourager leur mise en œuvre effective. Évaluer la législation nationale sur les mesures SPS, les OTC et les procédures d'évaluation de conformité connexes à la lumière des accords de l'OMC.
- Promouvoir les meilleures pratiques nationales de surveillance des marchés et assurer la coordination régionale via la mise en place d'un mécanisme de coordination des organismes de réglementation, organismes d'inspection et TISI nationaux.

ADOPTION DE MESURES COMMERCIALES

Il n'est pas évident de formuler des recommandations en matière de politiques commerciales étant donné que leur viabilité est fonction de la priorité politique accordée à l'intégration du commerce régional.

Dans un premier temps, les pays peuvent examiner les mesures qu'ils imposent à leurs propres exportateurs. La facilitation des échanges peut et doit intervenir dans le pays d'origine, indépendamment des engagements à l'égard de pays partenaires. Ces défis mettent en avant l'importance de la transparence et de l'accès aux informations commerciales. Les efforts doivent se concentrer sur les obstacles procéduraux, les infrastructures de soutien au commerce, ainsi que les règles et accords commerciaux.

Réduction des obstacles procéduraux

- Investir dans le personnel afin d'éviter les rotations d'effectifs et de réduire les retards administratifs.
- Investir dans les infrastructures de soutien au commerce, et notamment dans des systèmes électroniques de soumission de documents et de stockage d'informations, afin d'alléger les charges administratives.
- Mettre en œuvre des procédures de suivi rapide pour les entreprises exportant plusieurs fois les mêmes produits sur une courte période.
- Institutionnaliser un dialogue public-privé continu par le biais de comités nationaux de facilitation du commerce.
- Renforcer les réseaux des TISI et élargir leur champ d'action aux petites entreprises et aux zones reculées.
- Fournir aux principales TISI régionales un accès à des plates-formes spécialisées leur permettant de renforcer leur capacité à militer pour l'amélioration des environnements commerciaux nationaux.
- Traiter les questions plus larges liées à l'environnement commercial, y compris l'accès des PME au financement des échanges, aux services liés au commerce, aux infrastructures de transport et à la logistique.

Faciliter la mise en œuvre des accords existants

La région ne dispose pas de mécanismes nationaux et régionaux efficaces de suivi de la mise en œuvre des accords et de résolution des questions de mise en œuvre.

- Créer un mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce en établissant des points de contact ou des services d'assistance à disposition du secteur privé afin de traiter les plaintes relatives aux obstacles au commerce intrarégional.
- Développer des capacités d'utilisation des accords commerciaux existants.
- Clarifier et harmoniser les règles d'origine, et mettre en œuvre l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC dans tous les pays de la région, qu'ils soient ou non membres de l'OMC.

Révision de la politique commerciale régionale

- Évaluer les mesures de la GZALE limitant le commerce préférentiel et mettre en œuvre des solutions moins susceptibles de fausser les échanges.
- Remédier aux lacunes de la GZALE et construire une structure institutionnelle chargée de formuler, de mettre en œuvre et d'assurer un suivi plus adapté des politiques communes. Renforcer la coordination régionale des politiques commerciales, la coopération technique eu égard à l'harmonisation des règles et procédures, ainsi qu'aux mécanismes de règlement des différends. Examiner le rôle du Conseil économique et social de la Ligue arabe et créer des organismes spécifiques à la GZALE.

Aider les États arabes les moins avancés

- Les États arabes les plus avancés pourraient fournir une aide technique et financière afin de développer les capacités de leurs voisins en matière de règles commerciales, de dédouanement et d'infrastructures commerciales.

SIMPLIFICATION DES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENT ET DES CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES

Une gestion efficace des risques, des procédures de dédouanement informatisées et l'analyse des réussites d'autres pays constituent autant d'éléments indispensables afin de rationaliser les formalités de passage aux frontières.

- Revoir la législation douanière, améliorer les infrastructures douanières et simplifier les procédures douanières à l'aide des technologies de l'information et de la communication (TIC).
- Renforcer les partenariats et l'échange d'information entre les autorités douanières dans et en dehors de la région.
- Accroître les ressources humaines des autorités douanières et des postes frontaliers afin d'accélérer les formalités douanières. Assurer une formation continue des agents de douanes, par exemple en coopération avec l'Organisation mondiale des douanes ou les autorités douanières d'autres pays.
- Mettre en place des changements culturels radicaux afin que les autorités douanières se considèrent comme un « point d'accueil » et soient fières du rôle qu'elles jouent en matière de bien-être national, de sécurité, de développement économique et d'intégration régionale.

STRUCTURE DU RAPPORT

Le chapitre 1 est une présentation du cadre commercial de la région. Il précise les accords préférentiels se chevauchant, le rôle des préférences tarifaires et des MNT, et d'autres obstacles au commerce intrarégional signalés par les enquêtes.

Le chapitre 2 propose un aperçu des résultats des enquêtes.

Les chapitres 3 à 5 résument les obstacles identifiés dans trois principaux domaines : la qualité et la conformité des produits, les règles d'origine et autres mesures commerciales, et le dédouanement et les contrôles aux frontières. Les conclusions sont contenues dans le chapitre 6 qui intègre également les recommandations issues de la table ronde de Tunis.



CHAPITRE I

APERÇU RÉGIONAL

ACCORDS PRÉFÉRENTIELS SE CHEVAUCHANT	2
LES PRÉFÉRENCES TARIFAIRES N'ONT PAS FAVORISÉ L'INTÉGRATION RÉGIONALE	2
MESURES NON TARIFAIRES : OBSTACLES AU COMMERCE ENTRE LES ÉTATS ARABES ?.....	2
LES ENQUÊTES METTENT EN AVANT LES OBSTACLES CLÉS AU COMMERCE INTRARÉGIONAL	2

APERÇU RÉGIONAL

Tous les pays, à quelques exceptions près, ont signé des accords commerciaux préférentiels dans leur région. Le commerce intrarégional ne s'est pourtant pas développé partout. Des obstacles, qui vont souvent bien plus loin que les mesures tarifaires conventionnelles, subsistent et entraînent une fragmentation des marchés. Cette tendance ne prend pas en compte le potentiel du commerce régional, les gouvernements et les entreprises perdant des opportunités commerciales et les individus des opportunités d'emploi.

L'identification des goulots d'étranglement empêchant une meilleure intégration régionale constitue une étape vitale à des fins de mise en œuvre des accords commerciaux préférentiels au niveau régional. La présente publication procède à un état des lieux de l'intégration régionale entre les États arabes et vise à informer les débats actuels des bienfaits d'une intégration régionale plus poussée.

Elle tire des conclusions à partir des enquêtes complètes menées auprès des exportateurs et des importateurs afin de recueillir leurs avis sur les mesures non tarifaires (MNT). Ces enquêtes, réalisées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie dans le cadre du programme relatif aux MNT du Centre du commerce international (ITC), ont permis de recenser les obstacles aux échanges dans la région. Les chapitres 2 à 5 ont servi de documents de base pour une table ronde régionale de haut niveau tenue à Tunis les 28 et 29 avril 2014.

ACCORDS PRÉFÉRENTIELS SE CHEVAUCHANT

En dépit de différentes initiatives visant à réduire les droits de douane, ainsi qu'à conclure et mettre en œuvre des accords préférentiels, l'intégration commerciale régionale des membres de la Ligue des États arabes reste modeste par rapport à d'autres marchés communs, tels que l'Union européenne (UE) et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN).

Les États arabes ont signé plusieurs accords commerciaux en matière d'accès préférentiel aux marchés ; bon nombre d'entre eux se chevauchent (figure 1). La Grande zone arabe de libre-échange (GZALE) regroupe tous les membres de la Ligue arabe à l'exception des Comores, de Djibouti, de la Mauritanie et de la Somalie.

Au sein de la GZALE, les six pays du Golfe forment le Conseil de coopération du Golfe, tandis que l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie sont parties à l'accord d'Agadir, accord qui vise à créer un espace méditerranéen de libre-échange. Un certain nombre d'accords bilatéraux conclus entre les États arabes, la plupart appliqués avant la création de la GZALE, sont toujours en vigueur. Bien qu'ils soient en principe remplacés par la GZALE, ils peuvent toujours être utilisés à

des fins d'échanges préférentiels, notamment lorsque les règles d'origine diffèrent de celles prévues par la GZALE.

LES PRÉFÉRENCES TARIFAIRES N'ONT PAS FAVORISÉ L'INTÉGRATION RÉGIONALE

En dépit du fait que les droits de douane aient été dans une grande mesure supprimés depuis le milieu des années 1990 de par la conclusion d'accords bilatéraux, l'intégration régionale n'a pas suivi. De ce fait, le commerce entre les États arabes reste faible par rapport aux autres régions. Il concerne essentiellement des biens de première nécessité et des produits agricoles.

En revanche, le commerce de biens de haute technologie est inférieur à la moyenne ; il s'agit toutefois des biens faisant l'objet du plus grand nombre d'échanges avec l'UE.

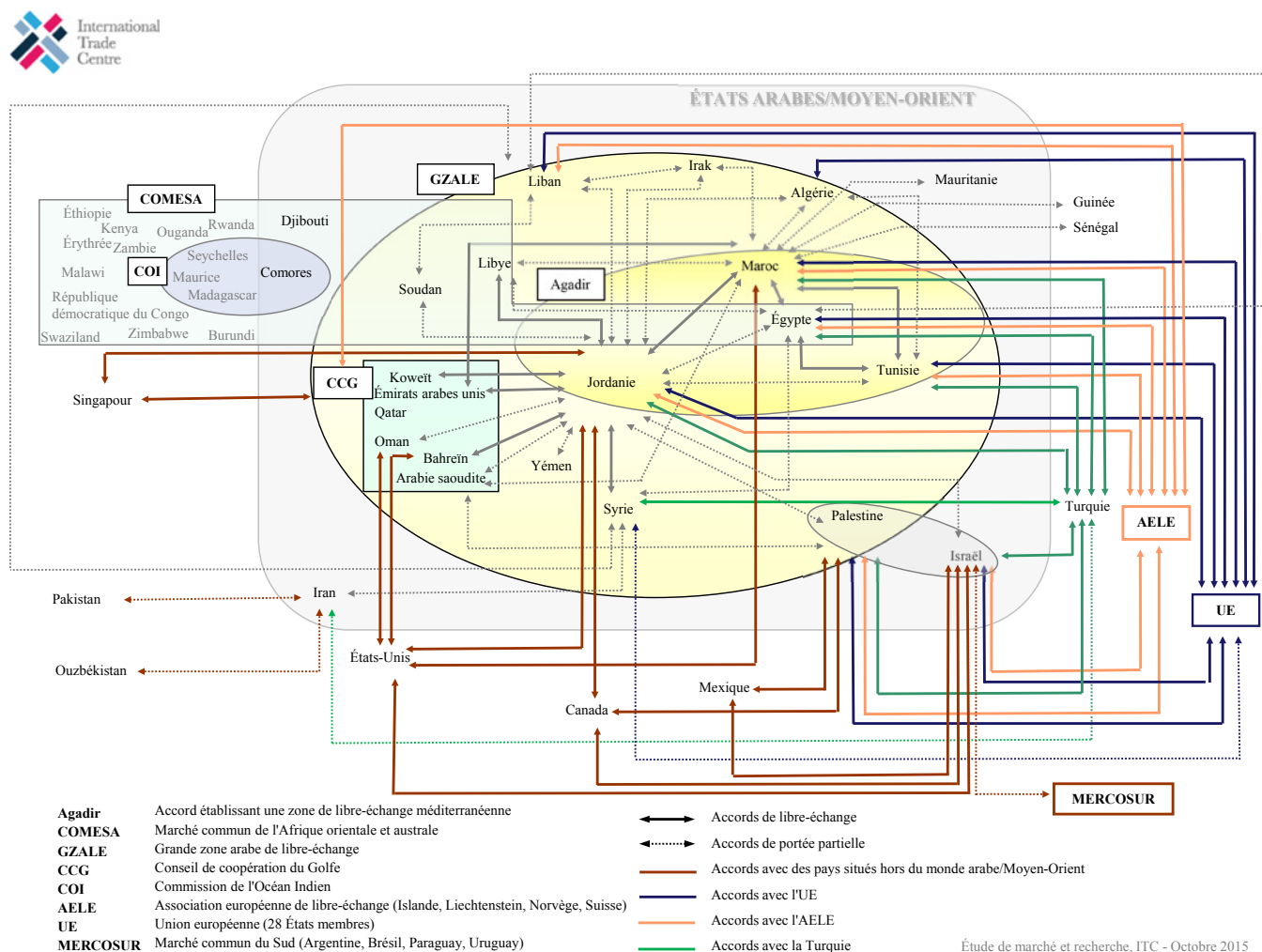
MESURES NON TARIFAIRES : OBSTACLES AU COMMERCE ENTRE LES ÉTATS ARABES ?

Dans le contexte global d'une plus grande ouverture des marchés et d'une réduction des droits de douane, les obstacles au commerce dus aux MNT ont gagné en importance. Les entreprises exportatrices souhaitant accéder à des marchés étrangers et les entreprises importatrices des produits doivent respecter toute une gamme d'exigences, y compris des réglementations techniques, des normes relatives aux produits et des procédures douanières. Les MNT varient selon les produits, les secteurs et les pays, et peuvent changer rapidement. La majorité de ces réglementations n'ont pas d'objectifs protectionnistes mais visent à protéger la santé publique, l'environnement, les acquis sociaux et les conditions de travail. Toutefois, les entreprises ont parfois du mal à les respecter, notamment les petites et moyennes entreprises (PME).

LES ENQUÊTES METTENT EN AVANT LES OBSTACLES AU COMMERCE INTRARÉGIONAL

La présente publication apporte des données issues d'enquêtes commerciales menées par l'ITC dans le cadre de son programme relatif aux MNT. En se basant sur les expériences et les connaissances d'entreprises exportatrices et importatrices contraintes de respecter des MNT, les conclusions des enquêtes permettent de mieux appréhender

Figure 1: Accords commerciaux auxquels les États arabes sont parties



Remarque : à la connaissance de l'ITC, cette figure est le reflet de la situation en octobre 2015. Sont indiqués les accords mis en œuvre uniquement concernant le commerce de biens. Le nombre et la liste de produits auxquels des conditions préférentielles sont accordées varient d'un pays et d'un territoire à un autre. Seuls les accords prévoyant des préférences réciproques sont indiqués. Les pays ici représentés peuvent se voir accorder des tarifs préférentiels découlant de régimes commerciaux spécifiques, tels que le Système de préférences généralisées (SPG), c'est-à-dire des pays accordant des tarifs préférentiels non réciproques à des pays en développement ou aux pays les moins avancés.

la perception et l'impact des MNT qui, de par leur nature, sont difficiles à quantifier. Les conclusions des enquêtes identifient selon le produit, le secteur et le pays partenaire les principaux obstacles auxquels sont confrontées les entreprises dans l'obligation de respecter des MNT. Elles identifient également les éventuels goulots d'étranglement en termes de moyens et de capacités techniques permettant le respect des réglementations et permettant d'apporter la preuve du respect au niveau national.

Entre 2010 et 2012, le programme relatif aux MNT de l'ITC a mené des enquêtes en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie. (D'autres enquêtes sont envisagées dans la région en vertu de l'Initiative Aide au commerce pour les pays arabes lancée en 2015.) Bien que les conclusions des quatre enquêtes ne soient pas représentatives du monde arabe dans sa globalité, elles donnent des précisions sur les obstacles signalés par les exportateurs eu égard aux échanges avec d'autres États arabes.

Sur le fondement de ces conclusions, le présent rapport analyse les principaux obstacles au commerce intrarégional liés aux MNT dans trois domaines clés :

- La qualité et la conformité des produits
- Les règles d'origine et autres mesures commerciales
- Le dédouanement et les contrôles aux frontières.



CHAPITRE 2

RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT DANS LES ÉTATS ARABES

CONTEXTE ET MÉTHODOLOGIE.....	6
APERÇU DES RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT	8

RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT DANS LES ÉTATS ARABES

Les enquêtes sur les MNT de l'ITC concernent l'Égypte, le Maroc, la Palestine et la Tunisie. Les conclusions reflètent le point de vue du secteur privé sur les obstacles au commerce liés aux MNT et constituent la base des discussions visant à adopter des mesures concrètes qui réduiraient les coûts des échanges.

CONTEXTE ET MÉTHODOLOGIE

Les quatre enquêtes ici présentées (tableau 1) font partie d'une série d'enquêtes menées dans plus de 25 pays dans le cadre du programme de l'ITC relatif aux MNT, financé en grande partie par le Département du développement international du Royaume-Uni (DFID)¹. Le processus des enquêtes et l'analyse de leurs conclusions se fondent sur une méthodologie² globale accompagnée d'ajustements effectués afin de s'adapter aux spécificités des pays.

- Les supports des enquêtes, y compris les questionnaires et la classification des MNT, ont été traduits en arabe. Les entretiens ont été réalisés en arabe ou en français.
- En Égypte, l'enquête a été menée quelques mois après la révolution de janvier 2011. Étant donné qu'il était demandé aux entreprises de présenter leurs activités d'import-export des 12 derniers mois, les conclusions couvrent la période antérieure et postérieure au changement de gouvernement. Les conclusions obtenues pour l'Égypte ne sont pas très différentes de celles concernant les autres pays, ce qui

laisse croire que l'instabilité politique du pays a eu un impact limité sur l'enquête.

- Au Maroc, l'enquête a été conduite dans le cadre du Programme de Renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnAct). La méthodologie utilisée était la même que pour les autres pays.
- En Palestine, l'enquête a été menée par PalTrade, organisation nationale de promotion du commerce (OPC), dans le cadre d'un projet financé par le Canada (Développement des exportations des entreprises palestiniennes en Cisjordanie). Dans le cadre de ce projet, il a été décidé de se concentrer exclusivement sur les activités d'exportation. Les enquêtes sur les MNT de l'ITC menées dans d'autres pays couvrent à la fois les exportations et les importations. Le questionnaire contenait une section supplémentaire comprenant des questions sur l'adhésion à PalTrade et les services proposés par cette dernière, qui a fait office d'évaluation des besoins pour d'autres activités du projet. La méthodologie globale a été modifiée pour la tenue des entretiens. À la différence du processus en deux étapes utilisé dans d'autres pays et consistant en des entretiens téléphoniques suivis d'entretiens physiques, tous les entretiens ont été réalisés en face à face. Presque la totalité des entreprises exerçant activement des activités d'exportation ont été contactées (239 entreprises sur 513 ont accepté de répondre aux questions portant sur les MNT), la taille de l'échantillon dépassant ainsi les exigences de représentativité.

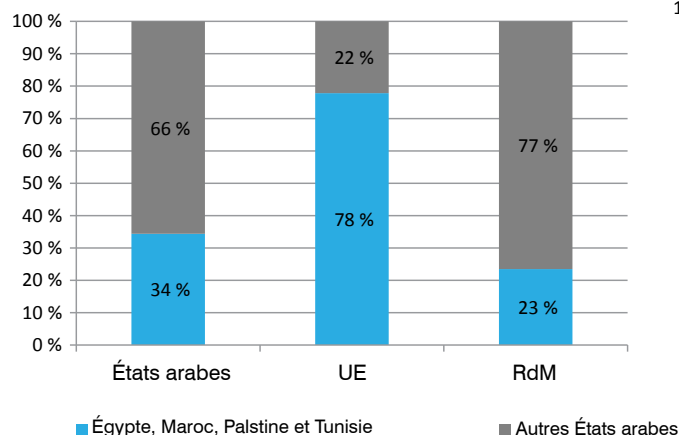
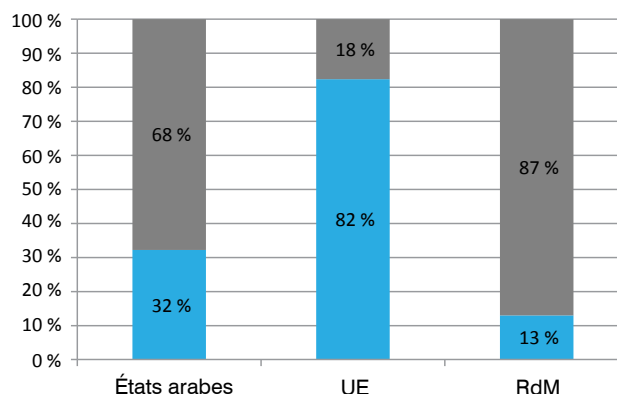
Tableau 1: Enquêtes sur les MNT au Maroc, en Égypte, en Palestine et en Tunisie

	Organisation qui a mené l'enquête	Période d'entretien	Nombre total d'entreprises constituant l'échantillon	Nombre d'entretiens	
				Entretiens téléphoniques	Entretiens physiques
Maroc	LMS-CSA Marketing & Sondages	avril 2010–février 2011	3 264	794	256
Égypte	The International Company for Export Development – ExpoFront	mai–novembre 2011	3 017	869	189
Palestine	PalTrade	décembre 2011–mars 2012	513	n/a	239
Tunisie	Université de Carthage, Tunis	juillet–août 2011 et juillet–octobre 2012	4 868	258	171

1 De plus amples informations sur le programme de l'ITC relatif aux MNT sont disponibles sur www.intracen.org/ntm.

2 Pour en savoir plus sur la méthodologie utilisée pour les enquêtes et l'analyse de leurs conclusions, voir ITC (2015), *The invisible barriers to trade – How businesses perceive non-tariff measures* (Les obstacles invisibles au commerce - Comment les entreprises perçoivent les mesures non tarifaires), disponible sur www.intracen.org/publications/ntm (consulté le 15 septembre 2015).

Figure 2 : Part des exportations des pays à l'étude sur la totalité des exportations des États arabes

Agriculture**Industrie**

Source : les calculs de l'ITC se basent sur les données de Trade Map de l'ITC (2013).

Les exportations des produits agricoles des quatre pays à l'étude vers l'UE représentent 78 % de l'ensemble des exportations de produits agricoles des États arabes vers l'UE. Eu égard à l'exportation des produits manufacturés au sein du monde arabe, ce chiffre s'élève à 32 %.

Remarques : l'ensemble des exportations n'incluent pas les exportations de minéraux et d'armes.

- En Tunisie, les entretiens des entreprises ont été réalisés sur deux périodes distinctes pour des raisons logistiques et politiques. Les entreprises exportant des produits agricoles ont été interrogées en 2011, tandis que celles échangeant des produits manufacturés ont été interrogées en 2012. En dépit de ce décalage temporel, les conclusions ne sont pas très différentes de celles des pays où les entretiens ont été réalisés sur une seule période.

Les enquêtes permettent d'analyser le point de vue du secteur privé en matière d'obstacles au commerce liés aux MNT, dans le but d'identifier des actions concrètes qui permettront aux pays d'accroître l'efficacité de leur processus d'exportation et de réduire les coûts des échanges commerciaux. L'analyse répond aux questions suivantes :

- **Qui est affecté par des MNT contraignantes, et dans quelle mesure ?**
Secteurs, produits, type d'entreprises (détenues par des hommes/femmes, taille, région), pays partenaires et type de flux commerciaux (exportation/importation).
- **Pourquoi les MNT sont-elles perçues comme contraignantes ?**
Réglementations strictes, obstacles procéduraux ou les deux.
- **Quelles MNT sont perçues comme contraignantes ?**
Par exemple réglementations techniques, mesures d'évaluation de conformité, règles d'origine et inspections.

- **À quels obstacles procéduraux les exportateurs/importateurs sont-ils confrontés ?**
Par exemple, retards et problèmes de reconnaissance des certificats.
- **Où les problèmes se produisent-ils ?**
Par exemple, dans le pays d'origine ou dans le pays partenaire, et institutions ou agences impliquées.

Les chapitres suivants présentent les conclusions des enquêtes eu égard aux obstacles au commerce dans les États arabes. Bien que les exportations de ces économies soient largement destinées à l'UE, une part importante d'entre elles (environ un tiers) concerne les exportations intrarégionales, à l'exclusion des minéraux et des armes (figure 2). Les conclusions contribuent ainsi largement au débat actuel sur le renforcement de l'intégration des États arabes et la suppression des obstacles au commerce intrarégional.

Dans un souci de simplicité, l'analyse se concentre sur les points de vue des exportateurs. Ces derniers sont occasionnellement complétés par des enseignements et des anecdotes tirés des entretiens des importateurs, mais sans avoir recours à une analyse complète des données³. Concernant les questions de recherche indiquées ci-dessus, le présent rapport porte essentiellement sur les quatre dernières et n'inclut pas de discussion détaillée sur les différents secteurs, produits ou entreprises touchés par les MNT contraignantes⁴.

3 Les données relatives aux points de vue des importateurs sont disponibles pour l'Égypte, le Maroc et la Tunisie. L'enquête menée en Palestine s'est exclusivement concentrée sur les exportateurs.

4 Davantage d'informations propres à chaque pays sont disponibles dans les rapports relatifs aux MNT respectifs. Trois de ces rapports sont disponibles sur www.intracen.org/publications/ntm. Le rapport de l'Égypte sera disponible prochainement. Les résultats des enquêtes sur les MNT peuvent également être consultés sur www.ntmsurvey.org.

APERÇU DES RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LES MNT

Résultats des enquêtes sur les MNT, un coup d'œil

- Les MNT ont un impact considérable sur les exportateurs des États arabes.
- Une grande partie des mesures en vigueur dans la région constituent des MNT contraignantes.
- Les mesures d'évaluation de conformité et les règles d'origine s'avèrent être très difficiles à appliquer.
- Les problèmes posés par les mesures d'exportation des pays d'origine aggravent les obstacles aux échanges commerciaux.
- Bien plus encore que les MNT, ce sont les obstacles procéduraux connexes qui posent problème du fait de la hausse des coûts de mise en conformité.
- Problèmes « avant la frontière » et mesures « après la frontière » - les obstacles nationaux constituent une part importante des obstacles signalés.

LES MESURES NON TARIFAIRES AFFECTENT LES EXPORTATEURS DES ÉTATS ARABES

À travers le monde, bon nombre d'entreprises sont prêtes à faire face aux mesures non tarifaires. L'expérience et la taille des entreprises jouent un rôle important tout comme les produits exportés et importés, ainsi que les pays avec lesquels une entreprise réalise des transactions. Toutes les entreprises n'ont pas du mal à se plier aux MNT. La méthodologie des enquêtes sur les MNT de l'ITC détermine lors du premier entretien si oui ou non une entreprise est affectée par des MNT contraignantes. Ces premiers entretiens, généralement des entretiens téléphoniques, identifient les entreprises affectées et les invitent à participer à des entretiens de suivi en face à face afin de pleinement saisir la nature des problèmes auxquels elles sont confrontées.

Dans les quatre pays faisant l'objet d'une enquête, 44 % des entreprises commerciales (exportatrices et importatrices) ont indiqué être confrontées à des MNT contraignantes, à la fois dans et hors du monde arabe. Ce chiffre est inférieur à celui des pays africains où 73 % (Afrique de l'Ouest⁵) et 64 % (Afrique de l'Est⁶) des entreprises ont déclaré être confrontées à des difficultés liées aux MNT. Toutefois, la prudence est de rigueur lorsqu'il s'agit de comparer la mesure dans laquelle les entreprises de tel pays ou telle région ont été affectées en raison des différences de réalisation des enquêtes selon les pays concernés. Il convient également de prendre en compte les différences culturelles des réponses aux enquêtes, par exemple la propension des entreprises à divulguer leurs difficultés commerciales, notamment celles impliquant des agences gouvernementales locales.

De plus, la part des entreprises affectées en dit peu sur les difficultés du commerce intrarégional qui peuvent être bien plus pesantes que ne le suggèrent ces 44 %.

DE NOMBREUSES MNT CONTRAIGNANTES PARMI LES PARTENAIRES COMMERCIAUX RÉGIONAUX

Afin de mieux comprendre les difficultés du commerce régional, la figure 3 ci-dessous récapitule l'origine des MNT contraignantes dont ont fait part les entreprises exportatrices des États arabes. Tant pour le secteur agricole que pour l'industrie manufacturière, une part importante des mesures contraignantes affectant les exportations, respectivement 24 % et 21 %, est appliquée par le pays d'origine. Cette donnée est conforme aux conclusions des enquêtes sur les MNT menées dans d'autres pays et régions, selon lesquelles de nombreux obstacles au commerce prennent leur source dans le pays d'origine.

Les accords commerciaux relatifs à l'accès préférentiel aux marchés ne permettent donc pas de résoudre les problèmes liés aux MNT. Les MNT les plus contraignantes pour les quatre pays à l'étude s'avèrent être les mesures appliquées par les pays partenaires, notamment les États arabes et les États membres de l'UE, et ce en dépit des accords de libre-échange en vigueur.

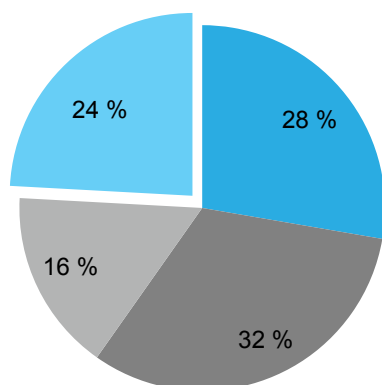
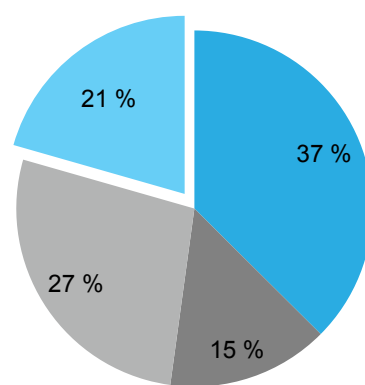
En matière agricole, les cas de MNT concernent davantage l'UE que les États arabes (32 % contre 28 % ; figure 3, à gauche). En matière industrielle, la part des cas de MNT concernant les États arabes est plus élevée (37 % contre 15 % pour l'UE ; figure 3, à droite). Toujours en matière industrielle, les MNT contraignantes appliquées par des partenaires extérieurs au monde arabe concernent principalement des pays non membres de l'UE, tels que le Canada, l'Israël, le Kenya, la Suisse et les États-Unis.

Ces chiffres correspondent à des moyennes pondérées mais les différences entre les quatre pays à l'étude sont prononcées. Conformément à sa structure commerciale, le Maroc rapporte beaucoup moins de cas de MNT à mettre au crédit des États arabes que la moyenne des autres pays à l'étude, et relativement plus de cas de MNT appliquées par l'Union européenne (UE). L'inverse est vrai pour l'Égypte. Pour la Palestine, un nombre de cas de MNT supérieur à la moyenne concerne des MNT appliquées

5 En Afrique de l'Ouest, des enquêtes sur les MNT ont été menées au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, en Guinée et au Sénégal.

6 En Afrique de l'Est, des enquêtes sur les MNT ont été menées au Kenya, à Madagascar, au Malawi, à Maurice, au Rwanda et en Tanzanie.

Figure 3 : Ventilation des cas de MNT contraignantes signalés par les exportateurs des États arabes

Secteur agricole**Secteur industriel**

■ États arabes ■ UE ■ RdM ■ Pays d'accueil

Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Les diagrammes circulaires révèlent que 28 % des cas de MNT signalés par les exportateurs agricoles concernent des mesures appliquées par des États arabes, et que 15 % des MNT contraignantes s'appliquant aux exportations de produits manufacturés sont appliquées par des pays de l'UE.

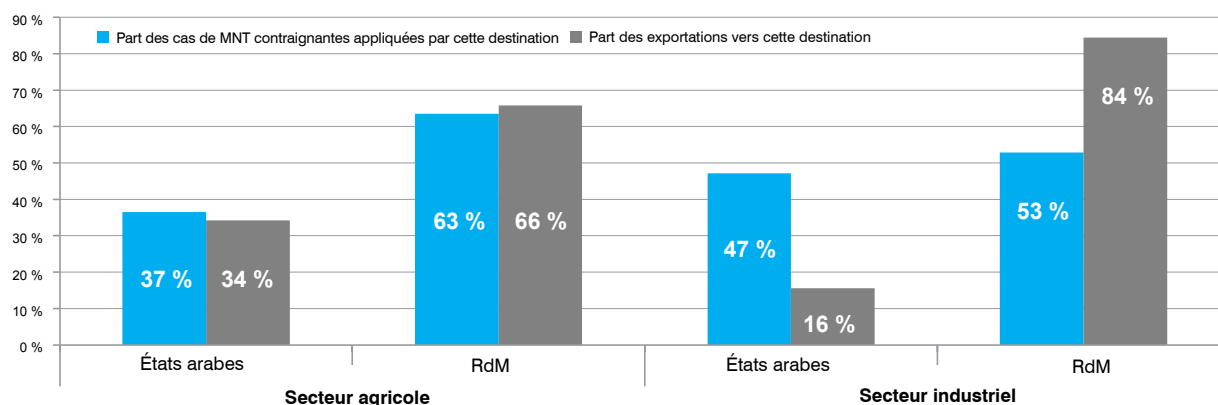
par Israël (comptabilisé dans le reste du monde). Il s'agit là d'une conséquence de l'échantillonnage effectué pour les enquêtes sur les MNT, qui est étroitement lié au modèle commercial de chaque pays et conduit donc à une corrélation entre la part des exportations et le nombre de cas de MNT (pour les secteurs et les pays partenaires).

Afin d'apprécier les difficultés rencontrées par les différents groupes de partenaires commerciaux, les cas de MNT signalés doivent donc être replacés dans le contexte commercial. La figure 4 compare la part des cas de MNT à celle des exportations selon la région partenaire. Si la part des cas de MNT est supérieure à celle des exportations, on peut dire qu'un marché cible est relativement difficile d'accès. La figure montre qu'au regard de leur importance en tant que destination d'exportation, les États arabes sont affectés dans

une trop large mesure par des réglementations contraignantes. Cela est tout particulièrement vrai pour le secteur industriel où seuls 16 % des exportations sont destinées aux autres États arabes mais près de la moitié des cas de MNT signalés concernent des mesures appliquées par des pays partenaires de la région. En revanche, d'autres pays, et notamment les États membres de l'UE, semblent relativement accessibles.

Concernant les exportations agricoles, la part des cas de MNT appliquées par le RdM, inférieure à la part des exportations, est à mettre au crédit de pays non membres de l'UE. En fait, l'Union européenne s'avère être une destination aussi difficile d'accès que les États arabes pour les exportateurs de produits agricoles. À relever le cas unique du Maroc où aucun cas de MNT n'a été signalé par les rares entreprises exportant des produits agricoles vers d'autres États arabes.

Figure 4 : MNT contraignantes vs part des exportations

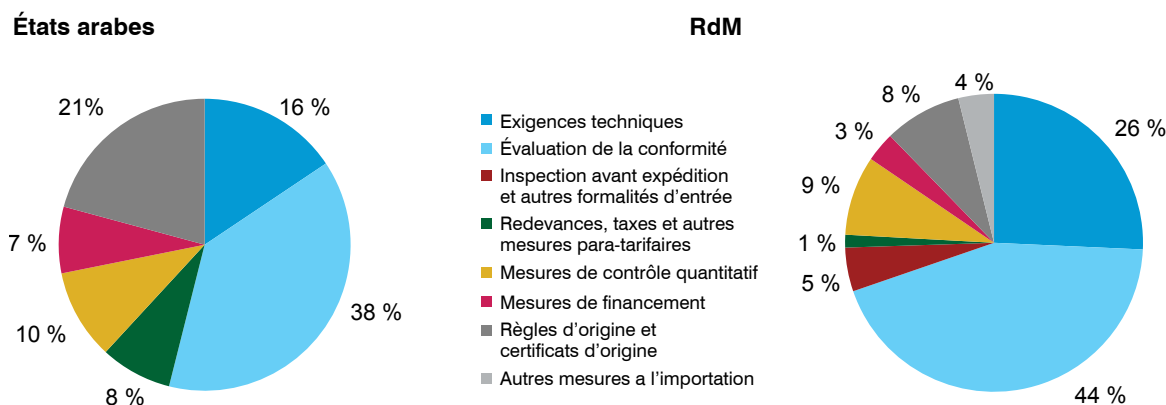


Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013 ; et calculs des services de l'ITC fondés sur les données de Trade Map pour 2013.

La figure montre que 37 % des MNT contraignantes dont ont fait part les exportateurs de produits agricoles des États arabes à l'étude sont appliquées par des partenaires commerciaux régionaux, tandis que seuls 34 % de leurs exportations sont destinées au monde arabe. Pour l'industrie, 47 % des cas de MNT relèvent de réglementations des États arabes, seuls 16 % des exportations étant pourtant destinées à ces États.

Remarques : les parts des exportations n'incluent pas les exportations de minéraux et d'armes. Seules les MNT contraignantes signalées par les exportateurs sont prises en compte. Les parts des cas de MNT correspondent à des moyennes pondérées des conclusions des enquêtes menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie.

Figure 5 : Exportations agricoles - MNT contraignantes appliquées par des pays partenaires



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Les diagrammes circulaires indiquent que 38 % des MNT contraignantes appliquées par des pays arabes partenaires concernent des exigences d'évaluation de conformité.

DÉFIS À RELEVÉ : SPS, OTC, RÈGLES D'ORIGINE

Les types de MNT contraignantes appliquées aux entreprises lors de l'exportation de produits agricoles vers d'autres États arabes sont récapitulés à la figure 5 (à gauche). Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC) sont perçus comme étant les MNT les plus problématiques. Plus de la moitié (54 %) des cas de MNT relèvent de cette catégorie, qui comprend :

- Les réglementations techniques, à savoir les exigences spécifiques aux produits, telles que les seuils de tolérance de résidus, les exigences en termes d'hygiène ou les mesures relatives à l'étiquetage et à l'emballage ;
- Les mesures d'évaluation de conformité visant à apporter la preuve du respect des réglementations techniques, par exemple via les procédures de test et de certification.

Les entreprises ont bien plus de difficultés à respecter les mesures d'évaluation de conformité appliquées par les pays partenaires régionaux que les réglementations techniques. Ceci est vrai pour l'ensemble des partenaires commerciaux, qu'ils se trouvent dans ou en dehors de la région (figure 5, à droite).

Les règles d'origine constituent un autre défi posé aux entreprises exportant des produits agricoles vers d'autres pays arabes. La GZALE et bon nombre d'accords bilatéraux conclus entre les États arabes ont posé le principe d'un libre accès au marché. Afin de bénéficier de préférences tarifaires, les entreprises doivent prouver l'origine de leurs produits. De cette façon, les accords commerciaux remplacent les droits de douane par des mesures non tarifaires. Cela ne pose pas forcément problème. À titre d'exemple, pour l'UE, seuls 6 % des problèmes signalés liés à des MNT concernent des règles d'origine, mais ces règles s'avèrent constituer un défi majeur en cas d'échanges avec d'autres États arabes.

D'autres mesures contraignantes dont ont fait part les États arabes incluent les mesures de contrôle quantitatif (licences, quotas, etc.), les redevances et taxes, et les mesures de financement (telles que les réglementations relatives aux modalités de paiement pour les importations ou aux allocations de devises officielles). Au total, ces mesures représentent 25 % des MNT contraignantes appliquées par des pays arabes, alors qu'elles ne représentent que 13 % des mesures contraignantes appliquées par des pays situés en dehors de la région.

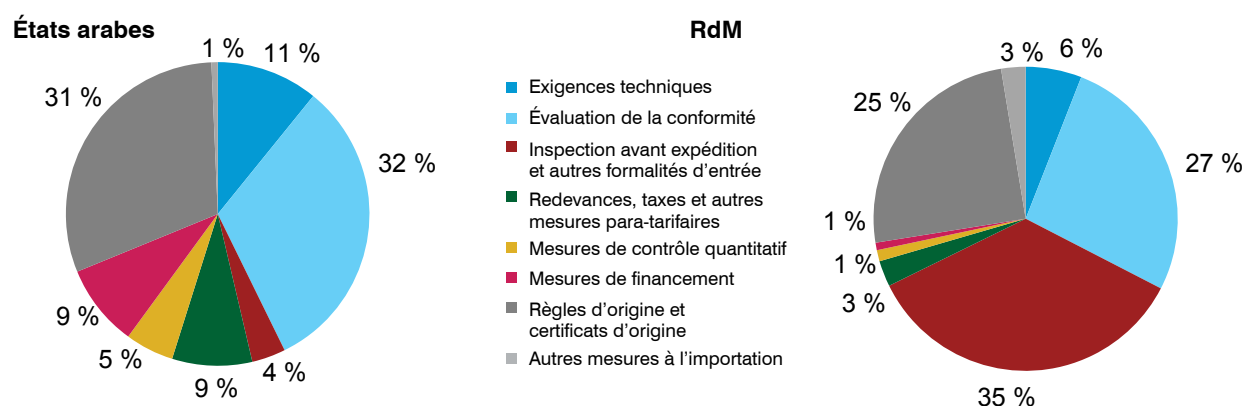
En dehors de la Ligue des États arabes (figure 5, à droite), les mesures de contrôle quantitatif pour les produits agricoles concernent essentiellement l'UE. Les problématiques inspections avant expédition (5 %) correspondent principalement aux inspections israéliennes des exportations palestiniennes.

Les MNT signalées par les exportateurs du secteur industriel sont indiquées à la figure 6. Par rapport aux exportateurs agricoles, les entreprises sont confrontées à moins de problèmes liés aux mesures SPS et aux OTC au sein de la région. Toutefois, en comparaison avec les exportations manufacturières vers le reste du monde, notamment en dehors de l'UE, l'incidence des mesures SPS et des OTC s'avère élevée.

De même, les problèmes posés par les règles d'origine sont bien plus conséquents en comparaison à la fois avec les exportations manufacturières en dehors de la région (figure 6, à droite) et avec les exportations agricoles (figure 5, à droite) ; 31 % des cas de MNT concernent ce type de mesure. Les mesures de financement, les charges ainsi que les taxes posent relativement plus de problèmes aux partenaires commerciaux arabes qu'aux partenaires issus d'autres régions.

Des différences substantielles existent entre les destinations d'exportation non arabes. La plupart des exigences techniques contraignantes sont appliquées par l'UE, les difficultés liées aux règles d'origine étant elles pour la plupart dues à l'UE et aux États-Unis. Les inspections avant expédition contraignantes ont principalement été signalées par les exportateurs égyptiens et palestiniens dans leurs échanges avec le Kenya (pour l'Égypte) et Israël (pour la Palestine).

Figure 6 : Exportations manufacturières - MNT contraignantes appliquées par des pays partenaires



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Les diagrammes circulaires indiquent que 31 % des MNT contraignantes appliquées par des destinations d'exportation arabes concernent des règles d'origine.

Les conclusions des enquêtes sur les MNT menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie suggèrent que le commerce intrarégional du monde arabe, notamment pour les produits manufacturés, est largement affecté par des obstacles au commerce liés aux MNT. Les mesures SPS, les OTC et les règles d'origine sont perçus comme les principaux défis pour l'exportation vers d'autres pays arabes, et ceci en dépit du fait que l'accord établissant la GZALE prévoit des dispositions visant à supprimer les obstacles au commerce non tarifaires.

LES MESURES ADOPTÉES DANS LE PAYS D'ORIGINE POSENT PROBLÈME

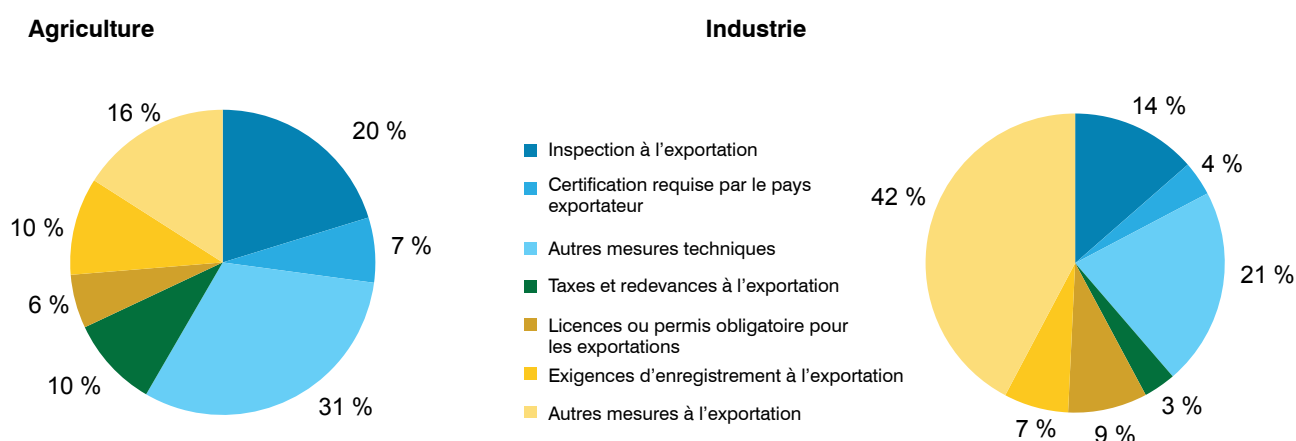
Comme le montre la figure 3, les réglementations des pays partenaires ne sont pas les seuls problèmes signalés par les exportateurs. Un nombre considérable de MNT contraignantes concernent des mesures liées aux exportations adoptées dans le pays d'origine, notamment les inspections d'exportations, les exigences de certification,

les taxes et charges à l'exportation, et les exigences en matière d'enregistrement et de licence (figure 7). D'autres mesures liées aux exportations incluent des quotas d'exportation et des interdictions d'exportation.

LES OBSTACLES PROCÉDURAUX FONT AUGMENTER LES COÛTS DE MISE EN CONFORMITÉ

Les enquêtes sur les MNT identifient la principale cause des problèmes liés aux MNT auxquels les exportateurs sont confrontés. Les enquêtes font la distinction entre les mesures jugées « trop strictes » (difficiles à respecter en raison du contenu même de la mesure), les mesures difficiles à respecter en raison d'obstacles procéduraux (tels que les retards administratifs et les installations inadéquates), et les mesures à la fois trop strictes et associées à des obstacles procéduraux. Cette distinction est vitale pour la définition d'une réponse adaptée aux problèmes signalés.

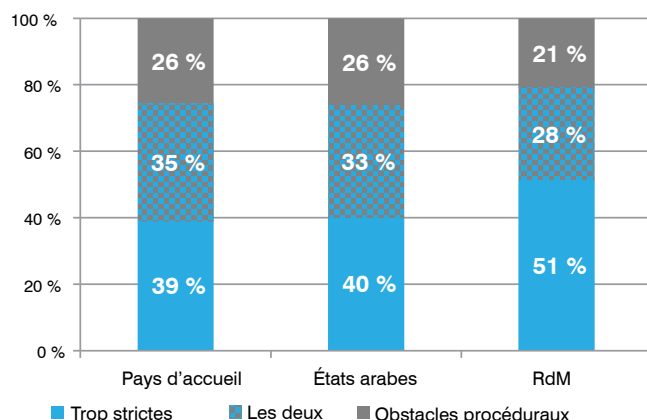
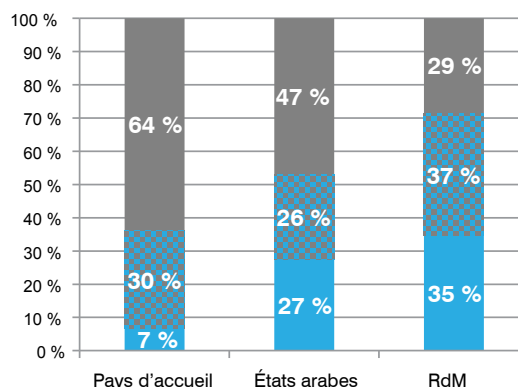
Figure 7 : MNT contraignantes appliquées dans le pays d'origine



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

La figure montre que les inspections d'exportations représentent 20 % des MNT contraignantes appliquées dans le pays d'origine aux exportations agricoles.

Figure 8 : Pourquoi les exportateurs perçoivent-ils les MNT comme un véritable fardeau ?

Agriculture**Industrie**

Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Les obstacles procéduraux sont une source de préoccupation majeure. Les graphiques révèlent que 61 % des MNT appliquées dans le pays d'origine aux exportations agricoles (à gauche) et 94 % des MNT appliquées aux exportations industrielles (à droite) sont jugées contraignantes en raison d'obstacles procéduraux.

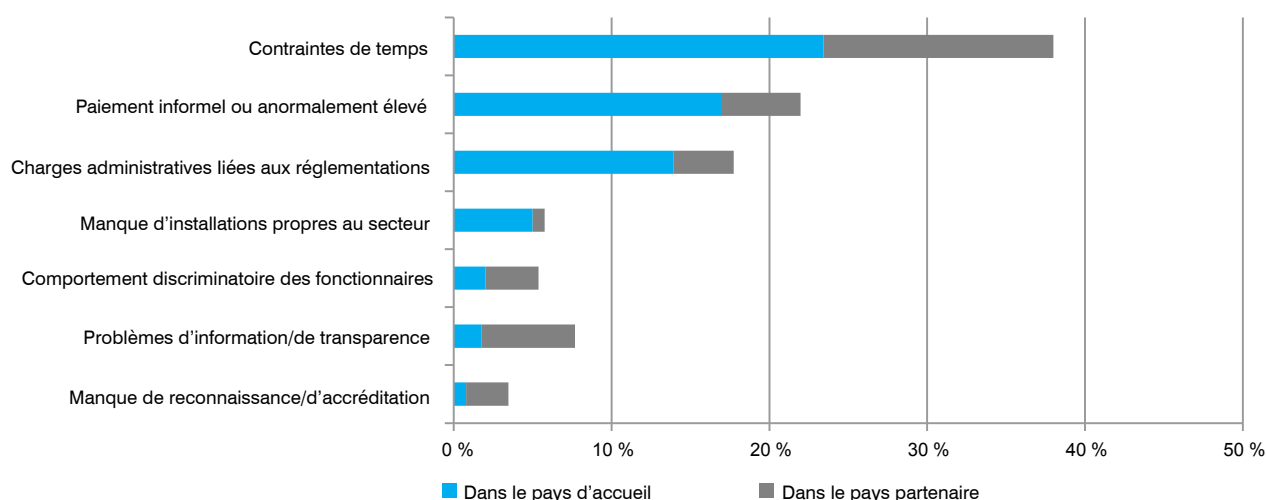
Conformément aux conclusions tirées dans d'autres pays, les enquêtes révèlent que la plupart des MNT ne sont pas en soi problématiques, notamment pour les produits manufacturés. Ceci s'explique par le fait que la majorité des mesures non tarifaires jugées contraignantes constituent des obstacles procéduraux rendant difficile le respect des MNT sous-jacentes, soit en tant que cause unique (sections grises des barres en figure 8) soit en tant que facteurs contributifs (sections en pointillé des barres). À titre d'exemple, un exportateur peut respecter le seuil de tolérance requis en matière de pesticides mais avoir du mal à le prouver car le laboratoire d'analyse agréé est trop cher ou trop éloigné.

Par rapport au reste du monde, l'incidence des obstacles procéduraux est plus élevée pour les mesures appliquées par les États arabes et est la plus élevée pour les mesures adoptées dans le pays d'origine. Pour les exportations

agricoles vers les États arabes, un quart des cas de MNT n'aurait pas été signalé si les obstacles procéduraux n'existaient pas, et un tiers aurait au moins été jugé moins coûteux (figure 8, à gauche). Pour les exportations industrielles, l'impact des obstacles procéduraux est même plus élevé : près de la moitié des problèmes liés aux MNT étaient dus à des MNT appliquées par des partenaires commerciaux régionaux, et près des deux tiers des problèmes liés aux MNT appliquées par le pays d'origine seraient supprimés si les obstacles procéduraux étaient éliminés (figure 8, à droite).

Il s'agit là d'un message fort car il laisse penser qu'une part significative des obstacles au commerce intrarégional pourraient être supprimés s'il était mis un terme aux obstacles procéduraux, c'est-à-dire en facilitant les échanges et non pas en changeant les règles commerciales y afférentes.

Figure 9 : Où les exportateurs sont-ils confrontés à des obstacles procéduraux ?



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

De l'avis des exportateurs interrogés, ces obstacles procéduraux se présentent lorsque l'on tente de respecter les mesures appliquées par d'autres États arabes (à l'exclusion des mesures du pays d'origine). La figure montre que 38 % des obstacles procéduraux concernent des contraintes de temps (notamment des retards), 23 % dans le pays d'origine et 15 % dans le pays partenaire.

LES PROCÉDURES NATIONALES REPRÉSENTENT UNE PART IMPORTANTE DES OBSTACLES SIGNALÉS

Les obstacles procéduraux auxquels doivent faire face les exportateurs dans le cadre des MNT appliquées par les États arabes sont récapitulés à la figure 9. Une part non négligeable des mesures appliquées par les pays partenaires sont difficiles à respecter en raison d'obstacles procéduraux dans le pays d'origine (section bleue des barres, figure 9). Ces obstacles sont principalement dus aux formalités bureaucratiques (dont les retards liés à la paperasserie), aux paiements et au manque d'installations (par exemple, pour les procédures de test). Cette

observation se retrouve dans les obstacles procéduraux signalés en lien avec les mesures appliquées par le pays d'origine (pas montré).

Les obstacles procéduraux souvent rencontrés dans les pays partenaires incluent le comportement discriminatoire des fonctionnaires, les problèmes découlant du manque d'information et de transparence, et le manque de reconnaissance des certificats nationaux (figure 9).

Les données des enquêtes révèlent également le lieu de survenue des obstacles procéduraux du pays d'origine (tableau 2). La douane est l'organisme le plus fréquemment cité pour les obstacles procéduraux. Ce n'est pas surprenant. Tous les exportateurs doivent passer par les

Tableau 2 : Obstacles procéduraux affectant les exportations dans les agences du pays d'origine ou des États arabes, par type et institution

Obstacle procédural		Agence							
		Contraintes de temps	Paiement informel ou anormalement élevé	Charges administratives liées aux réglementations	Manque d'installations propres au secteur	Problèmes d'information/ de transparence	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	Manque de reconnaissance/ d'accréditation	Autres obstacles procéduraux
Dans le pays d'origine	Autorité douanière ou institution publique chargée du contrôle des exportations et importations								
	Laboratoires de test et d'analyse des produits								
	Ministère en charge du commerce international								
	Chambres de commerce et institutions/fonds de soutien au commerce								
	Aéroport ou autorité portuaire								
	Société d'inspection des exportations et importations (entreprise privée)								
	Ministère de la Santé								
	Ministère de l'Agriculture								
	Ministère des Finances								
	Autres ministères								
	Autres agences								
	Autres entreprises privées/banques								
Dans les États arabes	Autorité douanière ou institution publique chargée du contrôle des exportations et importations								
	Laboratoires de test et d'analyse des produits								
	Autorités nationales/ambassades								
	Ministère de la Santé								
	Aéroport ou autorité portuaire								
	Autres agences								
	Autres entreprises privées/banques								

Légende : les nuances de vert-jaune et orange-rouge indiquent la fréquence de mention des obstacles procéduraux pour une institution donnée et un type d'obstacle procédural précis. Le vert correspond à la fréquence minimale et le rouge à la fréquence maximale. Le blanc indique qu'aucun obstacle procédural n'est enregistré.

Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le tableau révèle que bon nombre d'obstacles impliquent les autorités douanières ou tout autre institution publique en charge du contrôle des exportations/ importations, et que les chambres de commerce et autres TISI sont souvent associées à des charges administratives.

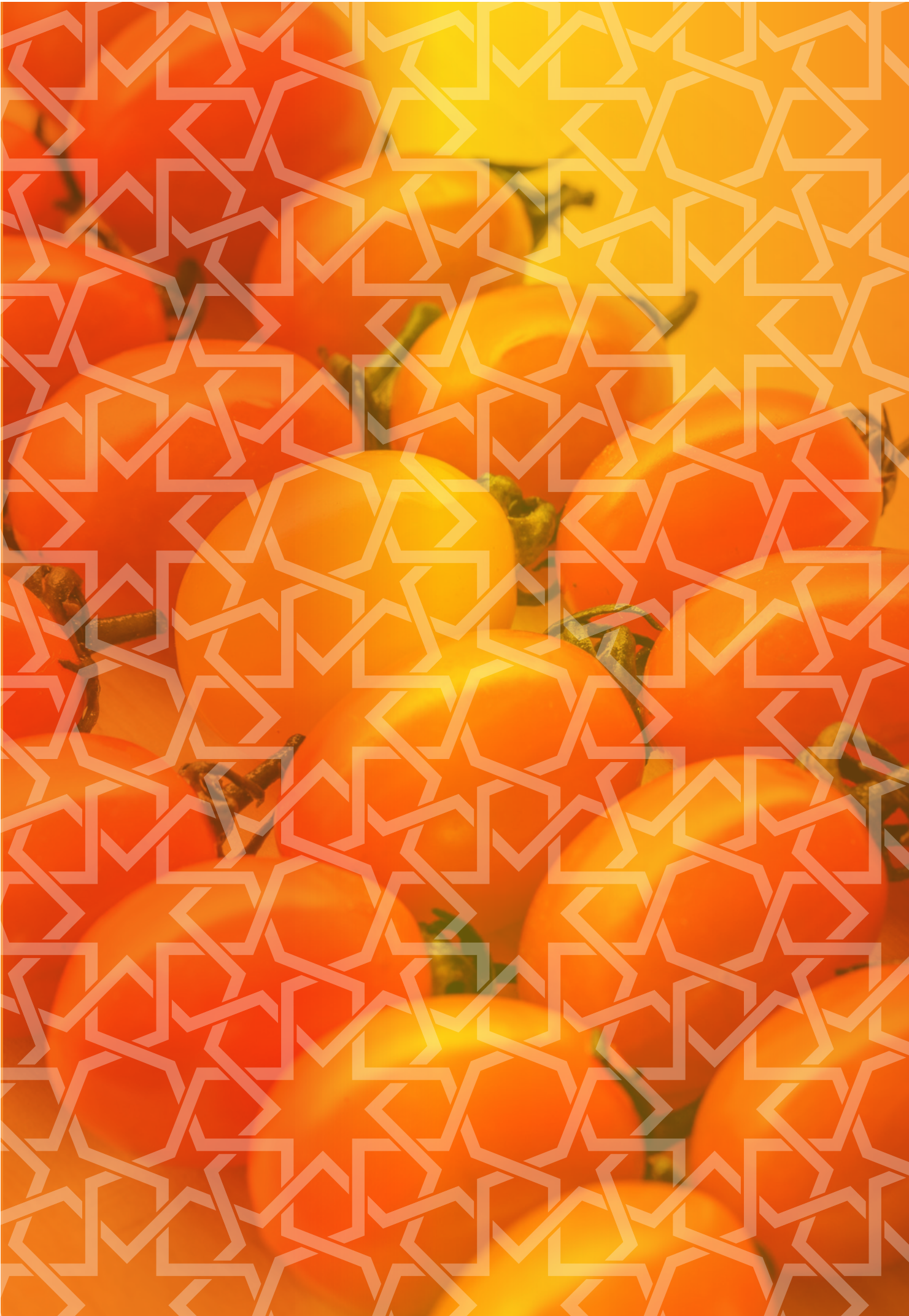
autorités douanières alors que seuls certains d'entre eux ont affaire au ministère de l'Agriculture. C'est également au sein des installations des autorités douanières que se déroulent les contrôles et inspections, même lorsqu'ils sont réalisés par d'autres agences. Les exportateurs peuvent percevoir la douane comme un lieu d'obstacle procédural où les autorités agissent purement et simplement en tant qu'agence de mise en œuvre ou cadre de mise en œuvre des procédures d'autres agences.

Contrairement aux inspections avant expédition effectuées par des institutions publiques et mises à mal par des retards, le manque d'installations (par exemple, installations de refroidissement ou de stockage) et des charges administratives (telles qu'un grand nombre de documents) qui affectent l'efficacité du dédouanement, les inspections effectuées par des entreprises privées sont principalement caractérisées par des coûts élevés.

Les contrôles qualité et les tests impliquant des laboratoires et des organismes de normalisation sont jugés problématiques en raison de la lenteur et du coût élevé des procédures, ainsi qu'en raison du manque d'installations dédiées au test et de l'absence d'accréditation des laboratoires.

Les ministères sont presque uniquement mentionnés lorsqu'il est question des retards et charges administratives, notamment en lien avec la délivrance de licences et de certificats, y compris les certificats d'origine. Il est fait état d'obstacles procéduraux similaires pour les TISI, les fonds et les chambres de commerce, organismes souvent impliqués dans la délivrance de certificats.

Le tableau 2 présente les obstacles procéduraux signalés par les exportateurs. Les conclusions de l'analyse des obstacles procéduraux signalés par les importateurs (non montrés) sont similaires.



CHAPITRE 3

QUALITÉ ET CONFORMITÉ DES PRODUITS

PROBLÈMES DE RESPECT DES RÉGLEMENTATIONS TECHNIQUES	18
TEST ET CERTIFICATION DES PRODUITS.....	20
ENREGISTREMENT DES PRODUITS ET AUTORISATION DES IMPORTATIONS	23

QUALITÉ ET CONFORMITÉ DES PRODUITS

En bref : obstacles liés à la qualité et la conformité des produits

- Capacités du secteur privé à respecter les réglementations techniques insuffisantes ;
- Exigences élevées en matière d'étiquetage ;
- Procédures d'essai et de certification inadéquates ;
- Coût élevé de la certification ;
- Manque de reconnaissance des certificats et manque d'harmonisation ;
- Manque de transparence des normes étrangères et des procédures d'évaluation de conformité ;
- Lenteur des procédures d'enregistrement des produits et d'autorisation des importations.

Le présent chapitre se penche de plus près sur les mesures SPS et les OTC qui, comme vu précédemment, représentent une part importante des MNT contraignantes en matière de commerce intrarégional tant dans le secteur agricole que dans le secteur industriel (figures 5 et 6).

Lorsque l'on décompose les deux grandes catégories d'exigences techniques et d'évaluation de conformité, trois types de mesures se révèlent particulièrement problématiques : la certification des produits, les procédures de test et les exigences en matière d'étiquetage (figure 10). Les agences associées aux obstacles procéduraux liés à des MNT techniques sont recensées dans le tableau 3. Les entités chargées d'effectuer les procédures de test et de certification sont les entités les plus fréquemment citées.

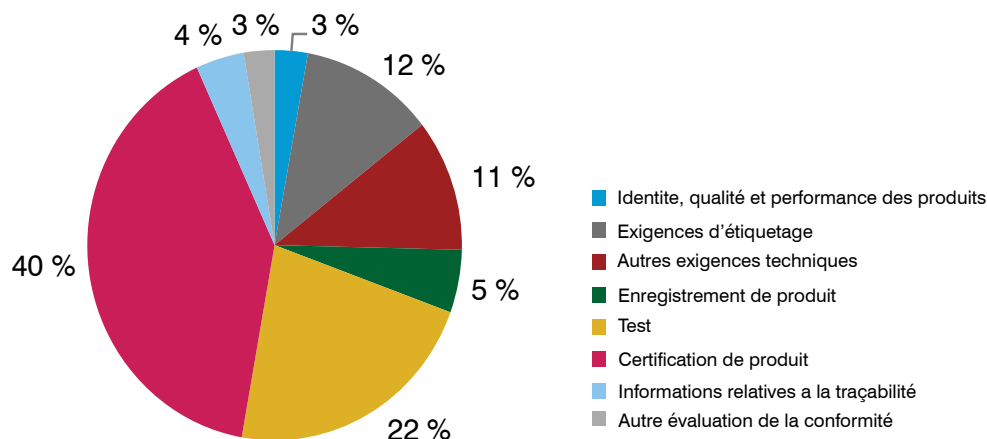
Les sections suivantes abordent les problèmes liés à la capacité des entreprises à respecter les réglementations

techniques (section 1), les questions relatives au test et à la certification (section 2), et les plaintes des entreprises eu égard à l'enregistrement des produits et à l'autorisation des importations (section 3).

PROBLÈMES DE RESPECT DES RÉGLEMENTATIONS TECHNIQUES

Les réglementations techniques englobent des mesures réglementant l'identité, la qualité, la performance, l'étiquetage et autres exigences techniques des produits (les trois premières catégories de la figure 10). La plupart d'entre elles sont jugées problématiques car très strictes. Seuls quelques problèmes sont liés à des obstacles procéduraux,

Figure 10 : MNT techniques contraignantes appliquées par les États arabes



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le diagramme circulaire présente les MNT techniques contraignantes auxquelles sont confrontées les entreprises des pays à l'étude lorsqu'ils exportent vers d'autres États arabes. Il propose un découpage supplémentaire des deux premières catégories de MNT présentées aux figures 6 et 7 (exigences techniques et évaluation de conformité) pour tous les secteurs. Le diagramme circulaire indique que 22 % des MNT techniques contraignantes appliquées par des destinations d'exportation arabes concernent des exigences de test.

Tableau 3 : Obstacles procéduraux liés à des MNT techniques signalés par des exportateurs, par type et institution

Obstacle procédural		Contraintes de temps	Paiement informel ou anormalement élevé	Charges administratives liées aux réglementations	Manque d'installations propres au secteur	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	Problèmes d'information/ de transparence	Manque de reconnaissance/ d'accréditation
Agence								
Dans le pays d'origine	Agences de test/contrôle/certification							
	Ministère de l'Agriculture							
	Ministère de la Santé							
	Ministère en charge du commerce international							
	TISI et agences analogues							
	Société d'inspection des exportations et importations (entreprise privée)							
	Douanes							
	Autres agences							
	Autres entreprises privées/banques							
Dans les États arabes	Agences de test/contrôle/certification							
	Ministère de la Santé							
	Douanes							

Légende : le vert correspond à la fréquence minimale et le rouge à la fréquence maximale. Le blanc indique qu'aucun obstacle procédural n'est enregistré.

Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le tableau révèle que la plupart des obstacles impliquent des agences de test et de certification du pays d'origine, et que ces obstacles sont principalement dus à des contraintes de temps et à des coûts élevés.

la plupart ayant trait au manque d'information disponible sur les normes étrangères, un nombre important ayant trait à la fluctuation des exigences, et certaines d'entre elles ayant trait au coût élevé des réglementations (par exemple, les coûts de fumigation).

Les MNT techniques contraignantes sont généralement citées davantage pour les pays n'appartenant pas à la région que pour d'autres États arabes. Les exigences d'étiquetage constituent une exception notable ; elles seront examinées séparément dans la suite du présent rapport.

EXIGENCES TECHNIQUES (AUTRES QU'EXIGENCES D'ÉTIQUETAGE)

Les cas recensés couvrent la totalité des exigences techniques, notamment les obligations en termes de fumigation, d'emballage, de traçabilité, de protection de l'environnement, de sécurité des produits, de production halal, etc.

Les entreprises font part de normes environnementales strictes pour les systèmes de climatisation, les réfrigérateurs et autres dispositifs électriques, de mesures relatives à la sécurité des produits « que même les clients n'exigent pas », d'exigences de traçabilité détaillées, par exemple l'historique médical d'un animal, et d'informations concernant l'exploitation agricole

ou l'usine ou le traitement des matières premières « dont les détails sont parfois difficiles à obtenir ».

Ces commentaires soulignent les graves lacunes du secteur privé dans les États arabes eu égard à la compréhension et au respect des exigences de qualité des produits. Alors que la figure 10 fait part d'une relative faible incidence de ces problèmes, il faut garder à l'esprit que les enquêtes sur les MNT s'adressent aux exportateurs actifs, à savoir les entreprises qui ont déjà réussi à envoyer leurs produits de l'autre côté de la frontière. De ce fait, les chiffres minimisent l'importance du secteur privé et excluent les producteurs non exportateurs. Les exigences techniques, telles que celles indiquées ci-dessus, peuvent expliquer les raisons pour lesquelles de nombreuses entreprises ne sont pas en mesure d'exporter.

Les conclusions des enquêtes révèlent la nécessité de renforcer la capacité des entreprises arabes à produire des produits de haute qualité et à améliorer les justificatifs des processus de production et de l'origine et de la composition des ingrédients (traçabilité). Cela bénéficierait au commerce en général, dans et en dehors de la région.

Les conclusions confirment également que les exportateurs de produits alimentaires ressentent les effets de restrictions à l'importation (pour la plupart provisoires) de pays partenaires arabes afin de lutter contre des maladies, telles que la grippe aviaire, la fièvre aphteuse, la grippe A et la « maladie de la vache folle » (ESB).

CAS PARTICULIER DES QUESTIONS D'ÉTIQUETAGE

Le fait que l'étiquetage soit très souvent considéré comme une question problématique distingue les conclusions des enquêtes sur les MNT menées dans les pays arabes de celles d'enquêtes menées dans d'autres pays. À la différence d'autres réglementations techniques qui concernent davantage les échanges entre pays situés en dehors de la région, ce problème concerne essentiellement le commerce intrarégional.

Bon nombre d'entreprises ont du mal avec certaines exigences appliquées de manière stricte en raison de la quantité et du niveau d'informations sur l'étiquette et de la façon dont ces informations doivent être présentées. Elles se plaignent également que l'étiquetage de chaque article ou petit paquet complexifie le processus de production. À l'image des problèmes liés à d'autres réglementations techniques, ces problèmes s'expliquent bien souvent par le manque d'expérience des entreprises, leurs capacités limitées à obtenir des informations ou leur incapacité à adopter un étiquetage de haute qualité.

« Les exigences en matière d'étiquetage sont très strictes.

Nous avons une fois eu des problèmes lors du dédouanement car la police de l'étiquette avait un point en moins que la taille requise. »

Exportateur régional de tomates

En sus des problèmes propres à chaque entreprise, s'ajoutent des facteurs externes faisant de l'étiquetage un véritable défi. Les entreprises se plaignent d'exigences « arbitraires », telles que l'obligation d'indiquer une validité de trois mois seulement même si le produit expirera en fait plusieurs mois après. Les exportateurs rapportent également que les pays arabes, plus que les pays d'autres régions, changent fréquemment leurs exigences d'étiquetage, souvent à court préavis voire sans préavis.

Plus important encore, du point de vue de l'intégration régionale, il existe des exigences variées entre pays. Certains pays imposent d'indiquer la date de production et la date d'expiration, d'autres rejetant les étiquettes indiquant la date de production. Certains exigent de fournir des informations précises sur les normes s'appliquant. Certains pays rejettent les étiquettes indiquant qu'un produit ne contient pas de cholestérol, d'autres encouragent à indiquer une telle information. Certains exigent le nom de l'entreprise productrice, d'autres exigent le nom du client en plus ou au lieu du nom de l'entreprise productrice. Certains acceptent les autocollants alors que d'autres exigent que les informations d'étiquetage soient inamovibles, c'est-à-dire incrustées dans l'emballage ou sur le produit. Enfin, des exigences linguistiques variées posent problème.

Pour de nombreuses entreprises, la personnalisation des étiquettes dans le but de satisfaire des exigences différentes et parfois incompatibles conduit à une augmentation inutile des coûts. En même temps, le non-respect des exigences d'étiquetage peut s'avérer très coûteux en termes d'amendes (jusqu'à 5 000 \$ par envoi) et entraîner le refus d'un envoi au bureau de douane.

TEST ET CERTIFICATION DES PRODUITS

Les problèmes liés au test et à la certification des produits soulevés dans le cadre des enquêtes sur les MNT concernent tout type de procédures d'évaluation de conformité, notamment le dépistage des résidus, les certificats sanitaires, les certificats vétérinaires, l'analyse des risques et la certification HACCP (Analyse des dangers - points critiques pour leur maîtrise).

À la différence des exigences techniques, les procédures de test et de certification des produits imposées par les pays partenaires arabes sont jugées contraignantes principalement en raison d'obstacles procéduraux. Rares sont les exportateurs se plaignant du caractère strict des réglementations imposant de suivre des procédures de test ou de certification. Les problèmes signalés concernent la « double certification », c'est-à-dire l'obligation d'obtenir des certificats du pays partenaire et du pays d'origine, les certificats du pays d'origine étant également requis par le pays partenaire. D'autres problèmes concernent la multitude de certificats sanitaires ou autres certificats de qualité auxquels s'ajoutent des obligations de test jugées excessives. Ces problèmes surviennent en général dans le cas d'exportations en concurrence avec les produits des pays de destination.

La plupart des problèmes impliquent des obstacles procéduraux et peuvent être regroupés en quatre catégories : procédures de test et de certification inadaptées, coût élevé de la certification, manque de reconnaissance des certificats et problèmes de transparence.

PROCÉDURES D'ESSAI ET DE CERTIFICATION INADAPTÉES

Lenteur des procédures

Les procédures d'essai et de certification sont jugées trop lentes et complexes, ce qui allonge encore les délais d'exportation. En règle générale, les problèmes prennent leur source dans le pays d'origine où la certification requise par les pays partenaires est délivrée. Les problèmes surviennent à la frontière, les produits étant parfois retestés lors de leur entrée sur le territoire du pays partenaire, ce qui allonge alors le délai de dédouanement (voir chapitre 4 sur les douanes). Dans certains cas, notamment rapportés par l'Arabie saoudite, les échantillons doivent être envoyés directement au pays partenaire.

« Parfois, le pays importateur ou les clients exigent un certificat fondé sur un test spécifique qui peut être réalisé uniquement par notre organisme national de normalisation et de qualité.

La procédure de test débute une fois la production de l'ensemble de l'envoi achevée. Elle prend entre 30 et 60 jours mais le produit est valable seulement un an.

Le test est très coûteux, ce qui nous décourage d'exporter car nous voulons éviter les pertes. »

Exportateur régional de produits alimentaires transformés

Les délais dépendent du pays, du produit, de l'institution concernée et du type de test ou certificat requis. Il n'est pas évident de généraliser mais les conclusions des enquêtes fournissent quelques témoignages anecdotiques. Les exportateurs attendent parfois plusieurs semaines avant de se voir délivrer leurs certificats, auxquelles s'ajoutent entre 4 et 10 jours supplémentaires pour le dédouanement en raison de la réalisation de tests inopinés.

L'imprévisibilité des délais est plus problématique pour les exportateurs que la longueur des délais car elle empêche une planification commerciale effective et entraîne des difficultés, notamment auprès des clients pas encore fidélisés.

Renouvellement fréquent des certifications

Le renouvellement fréquent des résultats de test et des certifications pose problème. Il est particulièrement contraignant lorsque les exigences d'autorisation d'importation et d'enregistrement de produit sont très rigoureuses et que plusieurs mois sont nécessaires pour les satisfaire. À titre d'exemple, l'obligation de renouveler tous les ans la certification qualité d'un produit est jugée bien trop contraignante.

Bureaucratie excessive, nombreux interlocuteurs administratifs

Une bureaucratie excessive rallonge encore les procédures de test et de certification. Bien souvent, plusieurs entités, dont des laboratoires et des ministères, sont chargées de fournir les résultats de test et de délivrer les certifications. Dans certains cas, les exportateurs doivent obtenir des certificats du ministère de l'Agriculture et du ministère de la Santé afin de respecter les exigences de leurs pays partenaires arabes. Ces certificats doivent ensuite être légalisés par le ministère des Affaires étrangères avant d'être présentés aux autorités compétentes du pays partenaire à des fins d'autorisation d'importation, d'enregistrement des produits ou de dédouanement. Les exportateurs des pays faisant l'objet des enquêtes déplorent le manque de coordination entre les différentes entités. Ce défaut de coordination entraîne des retards et de lourdes charges administratives, y compris le doublement des formalités bureaucratiques, ce qui est difficile à assumer notamment pour les petites entreprises.

Insuffisance, inaccessibilité ou absence d'infrastructures

En cas d'absence de systèmes et procédures électroniques adéquats, les producteurs sont souvent contraints de se rendre en personne à la capitale afin d'obtenir certains types de certifications.

« Le problème ? La quantité de pièces à fournir.

Trop de documents sont nécessaires pour la préparation du dossier. Plus de 20 documents différents sont requis pour la procédure d'évaluation de conformité. »

Exportateur régional de chauffe-eau à gaz

Cela affecte particulièrement les exportateurs basés à distance de la capitale. Des problèmes surviennent aussi lorsque les laboratoires agréés disposent de capacités limitées, ce qui rallonge les délais de traitement.

L'accès aux infrastructures nationales existantes peut déjà s'avérer difficile, mais une absence totale d'infrastructures est un obstacle insurmontable au commerce. Dans les quatre enquêtes réalisées, de nombreux exportateurs font part de problèmes liés à un manque d'expertise dans le pays, à l'absence d'installations ou d'équipements de laboratoire adaptés, à un manque d'accréditation des laboratoires existants ou à un manque de reconnaissance des certificats délivrés (pour de plus amples informations sur les certificats, voir ci-dessous).

La gravité des problèmes d'infrastructure varie selon les pays, la Palestine étant le pays le plus durement touché. Elle dépend également des produits et de la destination d'exportation. Les problèmes s'aggravent avec la complexité ou la spécificité des tests requis. L'absence d'infrastructure n'est pas un problème propre au commerce intrarégional. Actuellement, elle a plus d'impact sur le commerce avec des partenaires situés à l'extérieur de la région, et notamment avec les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui ont tendance à imposer des exigences de qualité plus strictes et plus complexes. Toutefois, étant donné que le monde arabe souhaite renforcer les normes de qualité des produits au bénéfice des consommateurs, l'importance de ces problèmes liés aux infrastructures en matière de commerce intrarégional persistera et s'amplifiera.

COÛTS DE CERTIFICATION ÉLEVÉS

Pour de nombreux exportateurs, les coûts de certification et de test constituent de sérieux obstacles. Les frais et coûts rapportés sont très variables. Plus l'entreprise est petite et plus la taille et la valeur des envois sont faibles, plus les augmentations des frais et coûts (quoique légères) posent problème.

Par exemple, le coût de la « certification sans mauvaises herbes » des haricots s'élève à 140 \$ par envoi ; 267 \$ par envoi correspond au coût de la certification de conformité des tubes en plastique, qui, selon les dires d'un exportateur, est « une certification accordée sans inspections préalables ».

Les frais liés aux tests de radioactivité et aux examens bactériologiques imposés par un État arabe aux importations de produits alimentaires, les tests devant être effectués dans le pays de destination, s'élèvent à 800 \$ par envoi. Concernant les exportations vers un autre pays qui accepte les certificats délivrés au niveau local, le coût d'une certification analogue s'élève à 100 \$. Le coût de certification d'un produit conformément à la norme EN 817 (norme pour la robinetterie sanitaire) peut dépasser 4 000 \$ par envoi.

« Le pays partenaire exige que les produits soient exempts d'organismes génétiquement modifiés et de dioxines. Notre ministère de la Santé n'est pas en mesure de tester les produits et de délivrer le certificat correspondant en raison du manque d'installations adaptées et de laboratoires équipés.

Nous surmontons ce problème en faisant tester les produits en interne et en authentifiant les résultats avec la Chambre de commerce. Cela est accepté car notre entreprise est certifiée ISO 22000. »

Exportateur régional de produits alimentaires transformés

Les coûts augmentent encore lorsque l'insuffisance des infrastructures publiques contraint les entreprises à faire appel à des prestataires de service du secteur privé, tels que SGS ou à des installations de test basées à l'étranger, par exemple en Israël (notamment dans le cas de la Palestine) ou en Europe. Les coûts liés au test d'un savon biologique s'élèvent à 570 \$, ce qui peut entraver la compétitivité des exportateurs palestiniens. À titre d'exemple, un exportateur de produits manufacturés de base a déclaré avoir dépensé 30 000 \$ afin de faire tester ses produits aux Pays-Bas.

MANQUE DE RECONNAISSANCE DES CERTIFICATS ET MANQUE D'HARMONISATION

Les évaluations de conformité, telles que la certification ISO 22000 des exportateurs susmentionnée, ne seront d'aucun recours si elles ne sont pas reconnues par le pays partenaire. Des cas de non-reconnaissance ont été signalés eu égard à la norme ISO 22000 et à plusieurs autres certificats. Une telle situation se produit en dépit de l'existence de la GZALE et parfois d'accords de reconnaissance mutuelle explicites conclus entre deux États arabes, par exemple la Palestine et la Jordanie.

En raison de la grande variété des normes de qualité en vigueur dans le monde arabe, ainsi que des différentes exigences en termes de type et de nombre de certificats nécessaires pour un produit et un pays partenaire donné, exporter vers plus d'une destination coûte cher car il convient de :

« Les autorités douanières du pays de destination exigent un certificat de conformité délivré par leur organisme national de normalisation. Une certification équivalente ou agréée de notre laboratoire national n'est jamais reconnue ou acceptée.

Le processus de certification est en général retardé de trois à quatre jours, ce qui peut porter préjudice aux produits sensibles devant être conservés au frais. »

Exportateur régional de fromage

- Réaliser des tests – soit différents tests soit les mêmes tests effectués par différentes entités, selon le degré de reconnaissance
- Fournir les certificats en découlant – paperasse excessive
- Satisfaire des exigences variées de qualité des produits pour différentes destinations.

MANQUE DE TRANSPARENCE DES NORMES ÉTRANGÈRES ET DES PROCÉDURES D'ÉVALUATION DE CONFORMITÉ

L'accès à l'information est un thème récurrent pour l'ensemble des mesures non tarifaires. Des normes et des exigences de certification peu diffusées ou fréquemment modifiées, souvent sans préavis, impliquent que les exportateurs pourraient ne pas avoir pris connaissance de certaines exigences avant leur arrivée à la frontière. À tout point de vue, une telle situation est contre-productive. Les exportateurs s'exposent à des frais considérables lorsque les envois sont retardés ou lorsque les envois se voient refuser l'entrée sur le territoire de destination. Les autorités douanières sont confrontées à des goulots d'étranglement lors du dédouanement en raison d'exportateurs non préparés et éventuellement d'installations de stockage limitées. Les organismes chargés des tests sont pressés de fournir rapidement des résultats afin de débloquer les envois. Les clients sont soumis à des délais imprévisibles de réception des marchandises, sachant qu'ils peuvent décider de ne pas attendre.

Une diffusion inadéquate des exigences peut être source de confusion, ou les exportateurs peuvent se trouver dans l'incapacité de vérifier ou de contester des réglementations ambiguës, comme cela a été le cas pour un exportateur de produits alimentaires transformés à qui l'on a demandé de fournir des certificats s'appliquant généralement uniquement aux produits manufacturés.

« Les autorités du pays partenaire imposent à l'entreprise de disposer de la certification ISO 14001 [management environnemental], certification qu'il est difficile d'obtenir.

Les informations relatives à cette exigence n'ont pas été convenablement publiées. Nous avons ainsi été dans l'impossibilité d'exporter vers ce pays. »

Exportateur régional de meubles

L'on note également un manque d'information sur les entités et les procédures de certification dans le pays d'origine. Les entreprises se plaignent de ne pas savoir quelle autorité désignée fournit des certifications reconnues et de ne pas connaître la procédure à suivre afin d'obtenir des certifications reconnues au niveau international. Elles contestent également les coûts élevés que cela engendre.

ENREGISTREMENT DES PRODUITS ET AUTORISATION DES IMPORTATIONS

Les exigences contraignantes appliquées par les États arabes en matière d'enregistrement des produits et d'autorisation des importations sont rapportées principalement pour les produits pharmaceutiques, les produits chimiques, les dispositifs électriques et les produits agricoles. Dans certains pays, notamment dans la région du Golfe, les procédures sont jugées très strictes et sont prohibitives pour certains exportateurs.

« L'enregistrement des produits est très difficile et doit être renouvelé tous les deux ans. Le processus d'enregistrement en soi est généralement retardé d'un an et est relativement coûteux, de l'ordre de 2 850 \$ par produit. »

Exportateur régional de dispositifs électriques

À l'image de la certification et des tests de produits, ces procédures pâtissent d'un manque de transparence, de coûts élevés et de retards considérables (souvent supérieurs à un an). L'obligation de s'enregistrer tous les ans ou tous les deux ans complique encore davantage les choses et accentue les contraintes de temps.

De nombreuses entreprises, notamment les petites sociétés et les exportateurs ponctuels, sont submergées par la quantité d'informations relatives aux produits, notamment sur l'emballage et l'étiquetage, et de documents devant être présentés afin d'enregistrer ou d'obtenir une autorisation d'importation. Ainsi, un exportateur s'est déjà plaint que les procédures étaient « partiales et complexes car les lignes directrices étaient adaptées et personnalisées selon les besoins des concurrents européens ».

« Après nous être conformés aux spécifications techniques strictes, nous aurions dû recevoir une autorisation d'importation, mais pour l'instant elle est retardée de plus de cinq mois. »

Exportateur régional de téléviseurs

Même lorsque l'enregistrement est complet et que l'autorisation est obtenue, les produits sont régulièrement bloqués à la frontière sur de longues périodes afin de « vérifier » le statut de l'enregistrement et de l'autorisation.



CHAPITRE 4

RÈGLES D'ORIGINE ET AUTRES MESURES COMMERCIALES

RÈGLES D'ORIGINE	26
AUTRES MESURES COMMERCIALES	30

RÈGLES D'ORIGINE ET AUTRES MESURES COMMERCIALES

En bref : obstacles liés aux règles d'origine et à autres mesures commerciales

- Règles d'origine :
 - Traitement préférentiel de jure vs de facto ;
 - Exigences linguistiques ;
 - Inefficacité de la délivrance des certificats d'origine ;
 - GZALE, Israël et (autres) problèmes liés à la mention « Fabriqué en Palestine » ;
- Modalités de paiement et autres mesures de financement ;
- Droits de facturation consulaire, redevances et autres taxes perçus sur les importations ;
- Mesures de contrôle quantitatif et protectionnisme déguisé ;
- Problèmes internes : taxes à l'exportation, enregistrement, licence et effets indésirables non souhaités des mécanismes de soutien aux exportations.

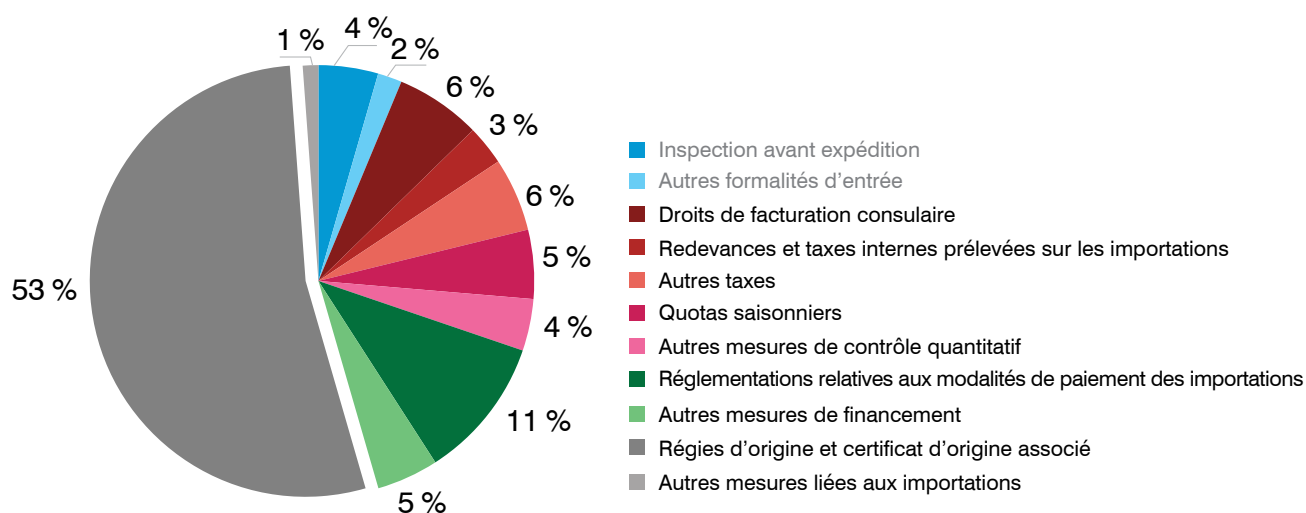
Le présent chapitre passe en revue les mesures non techniques qui entravent les échanges entre pays arabes, telles que signalées par les exportateurs interrogés. La figure 11 fournit des informations relatives aux catégories 3 à 8 des MNT (de l'inspection avant expédition aux règles d'origine) qui sont présentées aux figures 5 et 6 à la fois pour le secteur industriel et le secteur agricole.

Les institutions que les exportateurs associent aux obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques sont recensées dans le tableau 4. Le ministère en charge du commerce international est cité plus fréquemment en relation avec ces questions, alors qu'il est davantage fait référence aux autorités douanières des pays partenaires eu égard au dédouanement et aux contrôles aux frontières.

RÈGLES D'ORIGINE

Les règles d'origine constituent un défi majeur dans le cadre du commerce intrarégional. Elles sont davantage mentionnées en relation au commerce avec d'autres États arabes qu'au commerce avec des pays de l'OCDE, notamment les États membres de l'UE. Les États arabes à l'étude bénéficient d'un traitement préférentiel accordé par les États membres de l'UE à condition que l'exportateur puisse prouver l'origine des produits. Les types de problèmes suivants sont récurrents : refus d'accorder un traitement préférentiel, questions linguistiques, délivrance laborieuse des certificats d'origine et problèmes liés à la mention « Fabriqué en Palestine ».

Figure 11 : MNT non techniques contraignantes appliquées par les États arabes aux importations



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le diagramme circulaire indique que 11 % des MNT non techniques contraignantes appliquées par des destinations d'exportation arabes concernent des réglementations relatives aux modalités de paiement.

Tableau 4 : Incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques signalés par des exportateurs, par type et institution

Type d'obstacle procédural		Agence	Contraintes de temps	Paiement informel ou anormalement élevé	Charges administratives liées aux réglementations	Manque d'installations propres au secteur	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	Problèmes d'information/ de transparence	Manque de reconnaissance/ d'accréditation	Autres obstacles procéduraux
Dans le pays d'origine	Agences de test/contrôle/certification									
	Ministère de l'Agriculture									
	Ministère de la Santé									
	Ministère en charge du commerce international									
	TISI et agences analogues									
	Société d'inspection des exportations et importations									
	Douanes									
	Autres agences									
	Autres ministères									
	Aéroport/autorité portuaire									
	Autres entreprises privées/banques									
Dans les États arabes	Douanes									
	Aéroport/autorité portuaire									

Légende : les nuances de vert-jaune et orange-rouge indiquent la fréquence de mention des obstacles procéduraux pour une institution donnée et un type d'obstacle procédural précis. Le vert correspond à la fréquence minimale et le rouge à la fréquence maximale. Le blanc indique qu'aucun obstacle procédural n'est enregistré pour la paire obstacle procédural-agence concernée.

Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le tableau présente les obstacles procéduraux liés aux MNT non techniques appliquées par les États arabes aux exportations des pays à l'étude en fonction du lieu (pays d'origine et pays partenaire) et du type d'obstacle. Il révèle que la plupart des obstacles interviennent au bureau de douane du pays partenaire ou impliquent les autorités douanières du pays partenaire, et que ces obstacles sont principalement liés à des contraintes de temps.

TRAITEMENT PRÉFÉRENTIEL DE JURE VS DE FACTO

De nombreux exportateurs constatent qu'en dépit du respect des règles d'origine en vertu de l'un quelconque des accords régissant les échanges commerciaux entre deux États arabes (généralement la GZALE, l'accord d'Agadir ou le Marché commun de l'Afrique orientale et australe), les entreprises ne se voient pas accorder de traitement préférentiel et sont contraintes de s'acquitter de droits de douane.

Les entreprises font part de décisions arbitraires prises par des agents à l'entrée du territoire du pays partenaire. Selon les exportateurs, de telles décisions sont souvent dues au manque de connaissances des agents des douanes concernant les différentes exigences d'origine, notamment lorsque plus d'un accord est en vigueur. À titre d'exemple, les agents peuvent ne pas savoir si un produit respecte les règles prévues dans le protocole d'origine Pan-Euro-Med, protocole auquel ont souscrit un certain nombre d'États arabes. Ainsi, ils peuvent refuser des produits contenant des

« Bien que les produits soient conformes aux règles d'origine de la GZALE, nous payons toujours des droits de douane lorsque nous exportons vers certains marchés arabes et nous ne nous voyons pas accorder le traitement préférentiel promis.

Le pays partenaire n'applique pas les deux accords existants bien que le produit respecte les règles d'origine. Cette situation nous contraint à payer des droits de douane. Les coûts dont le consommateur doit s'acquitter grimpent et l'exportation de certains produits n'est alors plus rentable, ce qui limite nos perspectives sur le marché en question. »

Exportateurs régionaux de confiseries et de dispositifs électriques

éléments provenant de Chine ou de tout autre pays hors de la zone euro-méditerranéenne, et ce en dépit du fait que la valeur ajoutée au produit soit telle qu'il puisse être considéré comme provenant du pays exportateur. Même lorsque le statut juridique est clair, si les agents des douanes ont un doute, la préférence n'est souvent pas accordée.

La situation se complique encore davantage en raison d'exigences incompatibles ou floues prévues par les différents accords coexistants. Les exportateurs mentionnent le problème lié au refus du certificat d'origine Pan-Euro-Med sur la base de l'accord d'Agadir, alors qu'en théorie le certificat en question devrait être valable en vertu des deux accords. Ils font observer que certains certificats sont acceptés uniquement s'ils sont accompagnés de textes additionnels. Toutefois, l'ajout de tels textes conduit à des refus d'autres pays. La variété des règles d'origine porte à confusion et on ne sait quel accord doit s'appliquer.

À titre d'exemple, les exigences liées à l'origine s'appliquant aux produits égyptiens sont plus strictes en vertu du COMESA qu'en vertu de la GZALE. Bien souvent, ni les exportateurs ni les agents des douanes ne savent quoi faire des produits respectant les exigences de la GZALE mais non conformes à celles du COMESA. Les discussions engagées avec les agents des douanes d'un pays à l'étude laissent penser que les accords les plus récents prennent le pas sur les accords plus anciens, la date d'entrée en vigueur de l'accord faisant foi. Cela impliquerait que les dispositions convenues en vertu de la GZALE pourraient en théorie ne pas s'appliquer si deux pays convenaient ultérieurement de façon bilatérale de règles d'origine plus strictes, et ce même si ces règles n'étaient pas adoptées dans une optique de renforcement de l'intégration régionale. La principale plainte reste l'apparent manque de connaissances des entreprises et des agents des douanes quant à la règle à appliquer et au certificat à présenter ou accepter.

De même, les listes négatives de produits non autorisés limitent de facto l'application d'un traitement préférentiel, soit parce que certains produits sont exclus des échanges préférentiels soit, comme expliqué ci-dessus, parce qu'ils ont un statut différent en vertu de chaque accord. Les entreprises ne savent pas toujours si les exclusions constituent des exigences officielles ou si elles correspondent à des listes négatives aléatoires. Certaines données anecdotiques suggèrent que certains produits peuvent être exclus des

« Pour la GZALE, le taux zéro est appliqué depuis quelques années mais seulement pour les produits dont les règles d'origine sont convenues. »

Information fournie par un agent des douanes dans le cadre de la collecte de données relatives aux droits de douane de l'ITC

échanges préférentiels en raison du flou des règles d'origine.

Les réglementations imprécises posent problème car elles laissent une marge d'interprétation aux agents des douanes, les entreprises faisant ainsi face à des décisions différentes en fonction de l'agent à qui elles ont affaire. Dans certains pays, le flou des directives sur la manière dont l'origine doit être inscrite sur chaque produit est un bon exemple. Dans certains cas, des différends surviennent entre les exportateurs et les agents des douanes en ce qui concerne la définition et

le calcul de la « valeur ajoutée », ce qui est très important en vue de définir l'origine des produits manufacturés.

Le traitement préférentiel n'est souvent pas accordé en raison d'erreurs sur le certificat ou sur les données fournies en annexe. Beaucoup d'entreprises se plaignent de la rigueur avec laquelle les documents sont examinés. Les documents sont parfois rejetés en raison « d'erreurs minimales » comme des fautes de frappe. Le manque d'informations sur la façon de remplir correctement les documents est également souvent cité.

Enfin, certains exportateurs ont du mal à respecter le contenu même des règles, notamment les exigences relatives au pourcentage minimum de valeur ajoutée dans les produits manufacturés, que beaucoup considèrent comme trop restrictives. Selon certains témoignages, cela conduit les exportateurs à augmenter inutilement le prix final du produit, soit parce que le fait d'appliquer un prix élevé maintient artificiellement le pourcentage de la valeur des éléments non originaires dans le produit final en dessous du seuil requis, soit en prévision des droits à payer si les produits ne satisfont pas les règles d'origine.

EXIGENCES LINGUISTIQUES

Les exigences linguistiques pesant sur le certificat d'origine constituent un problème récurrent inattendu. Cette question est propre au commerce intrarégional et n'est que très peu signalée pour d'autres pays de destinations comme les partenaires commerciaux de l'UE.

Un certain nombre de pays exigent que le certificat d'origine GZALE, et parfois toutes les factures et autres preuves jointes à ce dernier, soit entièrement rédigé en arabe ; autrement, le certificat est refusé. Les exportateurs, notamment ceux du secteur manufacturier, affirment que de nombreuses spécifications techniques, des lettres ou des chiffres ne peuvent être traduits ou ne peuvent être qu'imparfaitement traduits, ce qui entraîne une perte de temps et d'argent. À titre d'exemple, un exportateur tunisien a affirmé que cela lui coûtait environ 38 \$ par document, pour d'autres ce coût se rapproche des 100 \$.

« En exportant vers un État arabe avec un certificat d'origine de la GZALE, le certificat doit être entièrement rédigé en arabe. Il y a certaines formulations techniques, des lettres et des chiffres qui ne peuvent être traduits. Les agents des douanes ne comprennent pas ce point et rejettent souvent le certificat. »

Exportateur régional de compresseurs

INEFFICACITÉ DE LA DÉLIVRANCE DES CERTIFICATS D'ORIGINE

Les dysfonctionnements administratifs expliquent également pourquoi le respect des règles d'origine est jugé contraignant. Dans tous les pays à l'étude, les exportateurs déplorent les procédures trop longues et le manque d'information quant à l'agence à contacter et au type de document à fournir. Cela est particulièrement difficile pour les nouveaux exportateurs.

« Au moins 2 jours... »

« 2 semaines pour préparer les documents à soumettre, 5 jours pour recevoir le certificat. »

« Entre une semaine et 10 jours seulement pour l'émission. »

« 3-4 jours supplémentaires car je dois me rendre à la capitale. »

« Environ 13 jours... »

« 20 jours. »

« 2-3 mois pour préparer le dossier. C'est une perte de temps et c'est très répétitif. »

Exportateurs arabes expliquant combien de temps il leur faut pour obtenir le certificat d'origine

Aussi, l'imprévisibilité des délais pose problème. Puisque les certificats sont délivrés beaucoup plus tard que prévu ou promis, les produits peuvent être bloqués sur le site de production, à la frontière du pays d'origine ou au port de destination, ce qui entraîne des retards dans l'expédition et des surestaries.

Les délais d'octroi des certificats d'origine sont encore rallongés à cause de la paperasserie administrative qui accompagne les demandes de certification, beaucoup d'entreprises pointant du doigt des duplications inutiles et parfois des exigences différentes selon le jour ou le fonctionnaire présent au moment de la demande. Il est souvent fait mention de retards quand plusieurs institutions sont impliquées dans le processus et ne sont pas suffisamment coordonnées entre elles.

De plus, les entreprises doivent composer avec la courte période de validité des certificats (en termes de temps ou de nombre d'envois) ce qui les oblige à refaire souvent une demande de certificat, généralement en soumettant de nouveau les mêmes documents. Le principal problème du renouvellement des certificats réside dans le coût que cela engendre, des frais étant bien souvent à engager pour obtenir les documents originaux ou des copies certifiées.

Enfin, le coût du certificat lui-même est souvent considéré comme trop élevé, surtout pour les petites entreprises exportatrices.

« 5-6 documents. »

« Au moins 10 documents. »

« 10 documents différents, à chaque fois. »

« 15 documents différents. »

Exportateurs arabes indiquant le nombre de documents qu'ils doivent fournir pour obtenir des certificats d'origine

PROBLÈMES LIÉS À LA MENTION « FABRIQUÉ EN PALESTINE »

L'accord de la GZALE stipule que pour bénéficier d'un traitement préférentiel, les produits ne doivent contenir aucun composant d'origine israélienne. Certains pays vont même jusqu'à demander un certificat émanant de la compagnie de transport prouvant que le navire n'est pas passé par un port israélien. Bien que ces exigences aient peut-être été mises en place afin d'atteindre des objectifs politiques communs dans la région, voire pour soutenir la « cause palestinienne », elles pourraient avoir des effets négatifs involontaires et inattendus sur l'intégration régionale en général, et notamment sur la possibilité pour la Palestine d'exporter dans le monde arabe.

Tout d'abord, la réglementation elle-même peut être difficile à respecter. C'est l'une des préoccupations majeures des entreprises de Palestine, où la grande majorité des importations proviennent d'Israël. Cet obstacle prendra de l'ampleur si la Palestine tente de diversifier ses exportations en abandonnant les produits avec peu ou pas de valeur ajoutée (par exemple, les produits agricoles bruts) au détriment de la fabrication de produits manufacturés plus sophistiqués nécessitant des matières premières qui ne sont pas disponibles localement. Dans bien des cas, les éléments provenant d'Israël ne peuvent être importés aussi facilement et au même prix que s'ils provenaient d'ailleurs. Ainsi, les exportations vers les autres États arabes deviendront de plus en plus difficiles pour la Palestine, à cause (et non en dépit) de l'accord de la GZALE.

« Selon les accords de la GZALE, les produits originaires ne doivent pas contenir d'éléments en provenance d'Israël. Les autorités douanières de certains pays importateurs exigent la présentation de nombreux documents et déclarations prouvant que cette condition est remplie. »

Doit être fourni un certificat de la compagnie de transport indiquant que le navire n'est pas passé par un port israélien, ce qui n'est vraiment pas nécessaire. Les autres documents sont difficiles à obtenir. »

Exportateur régional de composants électroniques

Un cercle vicieux s'enclenche lorsque les produits des entreprises exportant vers la Palestine sont traités comme s'ils étaient exportés vers Israël et non vers la Palestine, par exemple lorsqu'elles doivent respecter l'obligation de passer dans des ports précis comme Ashdod. Les préoccupations des exportateurs sont liées au fait que, dans ces conditions, un traitement préférentiel n'est pas accordé car Israël n'est pas partie à l'accord de la GZALE. De son côté, l'importateur palestinien craint que ces produits servent d'éléments permettant de fabriquer un bien destiné à l'exportation, et il peut être difficile de prouver l'origine réelle de l'élément si on le considère comme une « réexportation » en provenance d'Israël.

Lorsque les produits exportés ne contiennent pas d'éléments en provenance d'Israël, cela n'empêche pas qu'ils soient soupçonnés par les autorités. Les exportateurs palestiniens interrogés déplorent le manque de confiance explicite des autres États arabes eu égard à la mention « Fabriqué en Palestine ». Même lorsque les produits sont 100 % « fabriqués en Palestine » et sont accompagnés du certificat d'origine correspondant, de nombreux pays arabes soupçonnent qu'ils contiennent des éléments en provenance d'Israël et refusent donc d'accorder un traitement préférentiel. Cette situation est exacerbée par les soupçons pesant sur les produits qui proviennent entièrement d'Israël ou des colonies israéliennes établies sur le territoire palestinien qui pourraient être faussement étiquetés comme étant « fabriqués en Palestine » afin de contourner les restrictions à l'importation.

Dans ce cas précis, les exigences de traçabilité des produits examinées dans le chapitre précédent deviennent vitales et particulièrement contraignantes pour les exportateurs palestiniens, pas dans une optique de qualité mais car il est difficile de prouver l'origine du produit.

Enfin, pour certains pays arabes, les règles d'origine de la GZALE vont directement à l'encontre des dispositions d'autres accords commerciaux conclus avec des partenaires à l'extérieur de la région qui imposent qu'un minimum d'éléments d'origine israélienne soient inclus afin d'accorder un traitement préférentiel. C'est par exemple le cas de certains accords bilatéraux conclus avec les États-Unis. De telles dispositions contradictoires obligent les exportateurs à se concentrer soit sur le commerce intrarégional soit sur le commerce extrarégional.

AUTRES MESURES COMMERCIALES

D'autres MNT posent problème aux exportateurs des États arabes à l'étude. Il s'agit des réglementations des pays partenaires en matière de financement, en particulier les modalités de paiement (16 % des cas de MNT non techniques), des redevances et taxes (15 %) et des mesures de contrôle quantitatif (9 %, figure 11), ainsi que d'un certain nombre de

« Si nous inscrivons la mention « Fabriqué en Palestine » sur notre produit, nous ne pourrions pas l'exporter [en raison de problèmes liés aux inspections].

Si nous inscrivons « Fabriqué en Israël » (ou si nos clients croient qu'il a été fabriqué en Israël), personne ne l'achète. »

Exportateur régional palestinien

mesures imposées par le pays d'origine sur les exportations, telles que les taxes à l'exportation ou les exigences en matière d'enregistrement et de licence (figure 7).

MODALITÉS DE PAIEMENT ET AUTRES MESURES DE FINANCEMENT

Les mesures de financement qui réglementent les modalités de paiement sont perçues comme d'importants obstacles aux exportations vers un certain nombre d'États arabes, y compris l'Algérie, la Libye, le Soudan et la République arabe syrienne.

Les exportateurs interrogés ont mentionné des cas où un pays n'autorise que le paiement par lettre de crédit, soi-disant « afin de surveiller et de contrôler toutes les transactions commerciales ». Ceci augmente le coût des transactions en raison des charges administratives et des retards importants. Les banques retardent volontairement le transfert des fonds même si tous les documents ont été fournis et présentés. Les témoignages évoquent des retards pouvant aller de plusieurs mois jusqu'à deux ans. Certains exportateurs déclarent ne pouvoir recevoir la lettre de crédit que lorsque l'expédition des marchandises a été confirmée et est en cours.

Dans d'autres pays, le fait que les lettres de crédit ne soient pas autorisées pose problème. De plus, les restrictions au niveau des opérations de change peuvent retarder les paiements ou même paralyser complètement les opérations d'exportation.

Dans certains cas, les virements bancaires directs entre États arabes sont difficiles ou impossibles ce qui contraint les clients à avancer le paiement des marchandises ou à effectuer des paiements via un pays tiers. Certaines entreprises signalent des retards au niveau des transferts qui peuvent aller jusqu'à 45 jours. Parfois, les importateurs sont obligés de se présenter à la frontière ou même dans le pays exportateur afin de régler leurs fournisseurs en espèces.

« L'ouverture de lettres de crédit au niveau des banques correspondantes est très difficile et peut être retardée de presque deux mois, mais cela reste le moyen le plus sûr d'échanger avec le pays partenaire. »

Exportateur régional de produits manufacturés

FRAIS CONSULAIRES, TAXES ET AUTRES DROITS PERÇUS SUR LES IMPORTATIONS

Un problème récurrent en ce qui concerne le commerce intrarégional est la nécessité de légaliser tous les types de documents, tels que les factures, les certificats d'origine ou les certificats sanitaires, à l'ambassade ou au consulat de chaque pays destinataire. En plus d'être une procédure qui demande beaucoup de temps (jusqu'à 10 jours), des frais sont perçus pour cette procédure de légalisation (par exemple, 35 \$ par document). Les exportateurs jugent que ces frais sont inutiles, en particulier si l'on se réfère à l'accord de la GZALE.

D'autres obstacles liés aux frais à payer concernent les mesures para-tarifaires, telles que les impôts sur les bénéfices ou les taxes sur les ventes imposés uniquement sur les marchandises importées (alors que les producteurs nationaux ne paient pas de taxes ou bénéficient de taxes inférieures).

« À notre connaissance, selon l'accord de la GZALE, les documents d'exportation n'ont pas besoin d'être légalisés.

Toutefois, les autorités douanières des pays de destination exigent que la facture et les autres documents d'exportation soient légalisés, ce qui implique de s'acquitter de frais auprès des ambassades. »

Exportateur régional de produits alimentaires transformés

Les exportateurs déplorent également les « redevances et taxes supplémentaires fixées arbitrairement », pouvant aller jusqu'à 3 000 \$ par envoi, facturées sans avoir au préalable informé l'entreprise et sans qu'une catégorisation précise ne soit prévue. De plus, les montants de ces taxes/redevances ne correspondent souvent pas aux informations communiquées sur les sites Web ou via d'autres sources officielles.

Le système de prix de référence ou les autres questions liées à l'évaluation en douane et à la reclassification des produits selon les différents codes du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (nomenclature internationale de classification des produits échangés) peuvent aggraver l'impact de la fiscalité et des frais ad valorem. Selon les exportateurs, les produits sont reclassifiés uniquement dans le but de prélever plus de taxes. Dans certains cas, ces mesures para-tarifaires neutralisent les avantages obtenus (le cas échéant) par les entreprises grâce aux taux préférentiels.

CONTRÔLE QUANTITATIF ET PROTECTIONNISME DÉGUISÉ

Les mesures de contrôle quantitatif contraignantes sont à l'origine d'environ 9 % de cas de MNT non techniques appliquées au sein de la région. Elles ont tendance à affecter le secteur agricole plutôt que le secteur manufacturier et sont presque exclusivement jugées trop strictes. Contrairement à d'autres mesures, telles que les redevances et taxes décrites ci-dessus ou les règles d'origine et les procédures de certification y afférentes, qui souffrent d'un certain degré d'opacité, ces mesures semblent être relativement bien diffusées et connues des exportateurs.

Ces mesures incluent les contingents saisonniers, les licences d'importation et les interdictions d'importation. Selon les exportateurs, la plupart sinon la totalité d'entre elles sont mises en œuvre pour protéger la production locale contre la concurrence étrangère. Certains exportateurs soupçonnent que les pays partenaires au sein de la région compliquent et retardent volontairement les procédures d'importation pour la même raison.

Le commerce régional est en outre affecté par l'obligation de recourir à des prestataires nationaux pour l'expédition des marchandises ou pour d'autres types de services. La protection des droits de propriété intellectuelle est qualifiée d'obstacle supplémentaire au commerce régional.

« Un producteur local dans un pays de destination a copié notre conception et a utilisé un nom similaire, puis l'a enregistrée sous son propre nom.

Maintenant, nos produits sont perçus comme portant atteinte aux droits de propriété intellectuelle et sont donc interdits d'entrée sur le territoire. Cette loi est injuste car nous avons eu une part de marché bien établie pour ce produit pendant plus de 7 ans. Elle a été prise pour protéger l'industrie nationale. »

Exportateur régional de produits en plastique

PROBLÈMES INTERNES

Le débat sur les réglementations commerciales ne serait pas complet si l'on ne prenait pas en compte l'environnement commercial national, et en particulier les exigences imposées par les autorités nationales à leurs exportateurs. Comme le montre la figure 3, les obstacles engendrés par ces mesures sont à l'origine d'un bon nombre des préoccupations des entreprises qui estiment que les mesures peuvent empêcher les produits de sortir du territoire national. Les mesures à l'importation compliquent l'accès des produits sur le territoire des pays partenaires.

Les défis présentés dans cette section mettent en avant le fait que l'accès des produits au marché commence au niveau national. Une bonne partie des mesures de facilitation du commerce doivent être mises en œuvre par les autorités nationales, indépendamment des actions entreprises par les pays partenaires au niveau bilatéral, régional ou international. Ils soulignent une fois de plus le rôle de la transparence et de l'accès aux informations commerciales.

Les mesures nationales citées par les entreprises interrogées dans les quatre États arabes comprennent les permis d'exportation, les exigences en matière d'enregistrement ou de licence et les taxes à l'exportation. Elles sont jugées contraignantes principalement en raison des obstacles procéduraux, à savoir :

- Des procédures administratives trop compliquées ;
- Des délais excessifs d'obtention des permis et licences, de l'ordre de plusieurs semaines ou plusieurs mois ;
- L'obligation de renouveler fréquemment les permis ou enregistrements, les entreprises ne pouvant exporter lors du processus de renouvellement ;
- Le calcul arbitraire des taxes, dont le montant diffère de celui publié dans des sources officielles.

« Un registre industriel valide est requis pour exporter, mais il doit être renouvelé chaque année.

Le renouvellement n'est possible qu'après l'expiration de ce dernier et est généralement retardé d'au moins un mois. »

Exportateur régional de produits manufacturés

De nombreux exportateurs, notamment les nouveaux venus, ne savent pas par où commencer, par exemple quel certificat ou licence s'applique et où doit-on faire la demande. C'est la combinaison des exigences du pays d'origine et des exigences étrangères qui fait que le processus d'exportation est un véritable défi pour les entreprises. Les informations sur les types et le nombre de documents nécessaires ne sont pas suffisamment communiquées, et les changements fréquents des responsabilités de chaque ministère ou des différents départements au sein des ministères compliquent encore davantage les choses. En conséquence, les agents des douanes sont souvent confrontés à des exportateurs qui entament le processus par le mauvais bout et présentent à la douane des documents incomplets ou inopportuns.

Les enquêtes sur les MNT soulignent également l'importance de l'environnement commercial national en tant que facteur susceptible de favoriser ou de freiner les échanges. Le présent rapport fait état des problèmes suivants :

- Manque de sécurité dans les ports, où les marchandises peuvent être exposées au vol ;
- Infrastructures de transport de piètre qualité dans les pays et manque de voies de transport directes entre pays ;
- Manque d'espace des transporteurs aériens pour le transport de marchandises, ce qui les incite à privilégier quelques grandes entreprises, à n'accepter que des envois plus restreints ou à recevoir des paiements informels ;
- Manque de processus informatisés ;
- Soutien insuffisant aux entreprises exportatrices en termes d'accès au financement, aux informations et à des services de conseil.

Il existe des programmes de soutien aux exportations, tels que des régimes de ristourne, des systèmes d'exemption temporaires, des activités de formation et des fonds de soutien. Toutefois, ces programmes sont dans certains cas minés par les dysfonctionnements administratifs, à tel point que le soutien promis devient un poids.

« Afin que notre entreprise puisse exporter directement sous notre nom, nous devons effectuer une sorte "d'enregistrement d'exportation". Pour délivrer ou renouveler cette licence, nous devons faire participer un employé à un programme de formation.

Il n'en résulte aucun renforcement de ses compétences. Il s'agit simplement d'une mesure visant à percevoir de l'argent. Nous avons arrêté de participer au programme de formation et nous ne serons ainsi à l'avenir plus en mesure d'exporter directement. »

Exportateur régional de produits du bois

Le fonds égyptien de développement des exportations constitue un bon exemple. Les exportateurs relèvent le grand nombre de documents requis qui ne sont ni publiés ni diffusés de manière convenable, les procédures qui sont souvent modifiées sans préavis, les difficultés liées à l'obtention des documents requis, et l'extrême lenteur des administrations. De ce fait, les entreprises bénéficient d'un soutien uniquement après un gros investissement en temps et en énergie, les délais allant de six mois à un ou deux ans ; parfois, aucun soutien ne leur est finalement accordé.



CHAPITRE 5

DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES

INFRASTRUCTURES INAPPROPRIÉES	37
MANQUE DE DISPONIBILITÉ ET DE FORMATION DES FONCTIONNAIRES	37
MANQUE DE PRÉVISIBILITÉ ET DE TRANSPARENCE	38
INSUFFISANCE DE LA COORDINATION ENTRE AGENCES	38
LES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENTS SONT TROP LENTES, BUREAUCRATIQUES ET COÛTEUSES.....	38

DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES

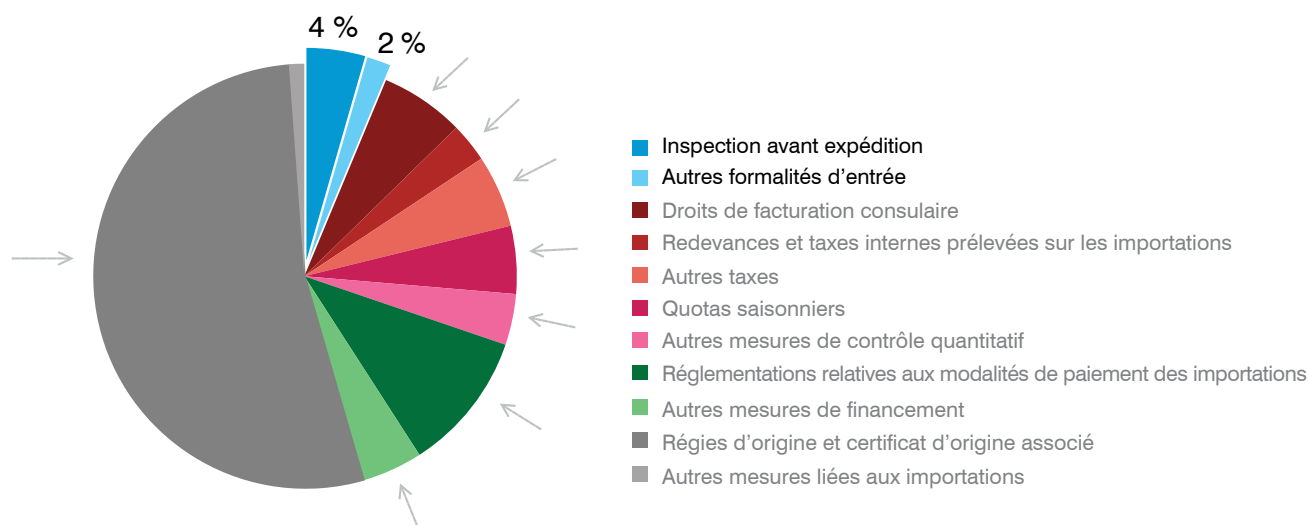
En bref : obstacles au dédouanement et aux contrôles aux frontières

- Infrastructures inappropriées et manque d'installations performantes ;
- Problèmes relatifs à la disponibilité et à la formation des fonctionnaires ;
- Modifications fréquentes des procédures et diffusion inadaptée des informations relatives au dédouanement et aux documents connexes ;
- Insuffisance de la coordination entre agences au sein d'un pays et entre pays ;
- Résultat : les procédures de dédouanements sont trop lentes, bureaucratiques et coûteuses.

Les autorités douanières et autres agences de contrôles aux frontières sont chargées de collecter les recettes (droits de douane et taxes) et de veiller à ce que les produits importés respectent les normes nationales en matière de qualité et de sécurité. De ce fait, les procédures de dédouanement et de contrôle aux frontières impliquent tous les types de mesures non tarifaires au-delà de celles expressément qualifiées « d'inspections avant expédition » (figure 12, deux premières catégories) ou « d'inspections d'exportations » (figure 7), y compris les MNT examinées dans les deux chapitres précédents (figures 10 et 11).

Cela confère aux autorités douanières probablement le rôle le plus important dans la facilitation du commerce. Le principal défi pour ces autorités consiste à s'acquitter de leur mission de collecte des recettes et de contrôle de la qualité et sécurité des produits tout en garantissant le bon déroulement des procédures d'exportation et d'importation. En d'autres termes, les impératifs d'efficacité et de rapidité des procédures réclamés par le secteur privé doivent être mis en balance avec l'obligation d'assurer que seuls les produits conformes à la législation nationale entreront sur le territoire d'un pays.

Figure 12 : Part des exigences contraignantes en matière d'inspection appliquées par les États arabes aux exportations des pays à l'étude par rapport à l'ensemble des MNT non techniques signalées



Source : enquêtes sur les MNT de l'ITC menées en Égypte, au Maroc, en Palestine et en Tunisie entre 2010 et 2013.

Le diagramme circulaire présente les MNT non techniques contraignantes auxquelles sont confrontées les entreprises des pays à l'étude lorsqu'ils exportent vers d'autres États arabes. Il porte sur le secteur industriel et le secteur agricole. Il indique que 6 % des MNT non techniques contraignantes appliquées par des destinations d'exportation arabes concernent de telles mesures. Toutefois, les procédures de dédouanement et de contrôle aux frontières affectent tous les types de MNT, techniques et non techniques (figure 10).

Les conclusions des enquêtes sur les MNT révèlent de nombreuses opportunités à cet égard, la plupart des enquêtes liées au dédouanement ayant trait à des obstacles procéduraux qui peuvent être éliminés sans pour autant compromettre le rôle premier des autorités douanières. Cela reflète à bien des égards les problèmes soulignés dans la dernière partie du chapitre précédent. Un des rares cas où les entreprises se plaignent des règles d'inspection porte sur le manque de systèmes de gestion des risques duquel découle l'exigence du « 100 % inspection », à savoir l'obligation d'inspecter minutieusement chaque envoi sans prendre en considération le nombre de transactions des exportateurs ou importateurs ni la fiabilité de leur historique.

INFRASTRUCTURES INAPPROPRIÉES

Le manque d'infrastructures appropriées représente un défi de taille pour les exportateurs et importateurs eu égard aux procédures de dédouanement. Les entreprises témoignent de l'obsolescence des scanners et/ou de leur incapacité à traiter toutes les demandes, retardant l'ensemble des inspections. Par conséquent, les postes-frontières limitent parfois délibérément la taille des cargaisons autorisées, ce qui irrite les exportateurs et leurs clients lorsqu'ils souhaitent échanger des quantités supérieures aux limites fixées.

« Les produits exportés par avion doivent subir une inspection par rayons X à des fins de protection contre les explosifs et la contrebande. Les installations pour ce type d'inspection sont limitées et vieillissantes ce qui retarde le dédouanement des marchandises ; ce type d'inspection est en plus très cher. »

Exportateur régional d'oranges

Les installations de stockage nécessaires aux entreprises en attente de dédouanement sont rares, mal équipées (par exemple, pour des produits devant être réfrigérés) ou trop chères. Certaines entreprises rapportent avoir recours à des paiements informels afin d'accélérer les inspections et d'éviter d'avoir à stocker leurs marchandises.

Enfin, les exportateurs comme les importateurs déplorent que certains pays ne disposent pas encore de système informatisé de dédouanement ou, pour ceux qui en disposent, que ce système soit lent, soit sujet aux pannes et ne soit pas simple d'utilisation.

MANQUE DE DISPONIBILITÉ ET DE FORMATION DES FONCTIONNAIRES

Les problèmes relatifs aux ressources informatiques décrits précédemment sont aggravés par des difficultés relatives

« L'agent des douanes qui vient sceller la cargaison est souvent indisponible (absence, vacances, etc.). Nous devons donc attendre son remplaçant ce qui peut prendre du temps. »

Exportateur régional de textiles

aux ressources humaines. Tout d'abord, les entreprises ont signalé des horaires restreints et un manque d'effectif pour pouvoir assurer les différentes procédures d'inspection et de dédouanement. Il semble même qu'il soit déjà arrivé qu'il n'y ait qu'un seul agent présent, ce qui assurément favorise les comportements « inappropriés », que ce soit du côté des entreprises ou de celui des fonctionnaires, notamment les paiements informels en vue de réduire les délais d'attente.

De plus, le personnel chargé des inspections semble souvent insuffisamment formé aux différentes exigences imposées, y compris aux règles d'origine, au prélèvement des différentes taxes et redevances, à l'évaluation en douane, à la classification des produits et aux inspections qualité. Cette situation entraîne de mauvaises interprétations et des décisions imprévisibles et incohérentes, par exemple des erreurs dans l'évaluation en douane d'un envoi.

« Les autorités douanières réévaluent le montant de la facture commerciale. En général, la valeur en douane des biens importés est 50 % plus élevée que la valeur originale. »

Exportateur régional de produits manufacturés

Par ailleurs, le traitement des produits constitue un problème majeur. De nombreuses entreprises se plaignent des dommages causés lors des inspections généralement dus à un manque d'expertise relative au traitement des produits ou à une certaine négligence de la part des agents. Ces dommages sont rapportés tant pour les inspections avant expédition dans le pays d'origine que pour le dédouanement dans le pays de destination. Les dommages sont d'autant plus importants lorsque le « 100 % inspection » est mis en œuvre. Celui-ci oblige souvent les exportateurs à décharger tous les produits d'un conteneur, augmentant ainsi le risque de dommages.

« Les autorités douanières du pays partenaire exigent une inspection physique des produits, ce qui les expose souvent à des dommages. Les produits en verre sont fragiles et nécessitent un traitement particulier. Les produits sont souvent cassés au port de déchargement, soit lors du déchargement soit lors de l'inspection. »

Exportateur régional de produits en verre

MANQUE DE PRÉVISIBILITÉ ET DE TRANSPARENCE

L'accès à l'information est une question transversale qui entraîne également des problèmes au niveau du dédouanement et des contrôles aux frontières. De nombreux exportateurs, surtout les exportateurs novices, sont mal informés des documents à présenter ou de la façon de les obtenir. Il peut être reproché à certaines entreprises de ne pas être suffisamment préparées. D'un autre côté, la préparation peut devenir un vrai défi lorsque l'information n'est pas publiée correctement ou que les procédures changent fréquemment.

Le manque de transparence, en plus d'affecter les entreprises, peut avoir un effet boomerang sur les autorités douanières qui seront confrontées à la mauvaise préparation de ces dernières. Cela causera des retards et des goulots d'étranglement en douane. Comme vu précédemment eu égard aux mesures SPS et aux OTC, les fonctionnaires eux-mêmes peuvent se sentir perdus face à cette piètre publication et diffusion des exigences et répercuter cette confusion sur les exportateurs qui ne pourront ni vérifier ni contester les réglementations et décisions ambiguës.

« Les agents des douanes du dernier point de passage avant l'entrée dans le pays partenaire demandent de réinspecter l'ensemble des marchandises alors qu'ils savent pertinemment qu'elles ont déjà été inspectées à un autre point en douane. »

Les procédures retardent l'exportation de 2 à 3 jours et peuvent causer des dommages aux produits devant être réfrigérés. »

Exportateur régional de produits alimentaires

INSUFFISANCE DE LA COORDINATION ENTRE AGENCES

Le manque de coordination entre les différentes agences impliquées dans le contrôle des marchandises, ainsi qu'entre les pays, augmente d'autant plus les délais et le nombre d'inspections.

Premièrement, les inspections techniques et non techniques sont généralement réalisées par différentes entités qui peuvent avoir des heures de services et des disponibilités différentes ou qui peuvent ne pas suffisamment coopérer afin d'assurer un traitement et une coordination convenables, par exemple en matière de transmission des documents.

« Nous faisons en permanence face à des inspections exagérées de produits que nous exportons depuis de nombreuses années. Chaque envoi est invariablement inspecté. »

Exportateur régional de vêtements

Deuxièmement, les entreprises doivent généralement passer par différents points de contrôle en douane, notamment lorsqu'il s'agit d'un transit dans un pays tiers, et souvent les mêmes procédures sont inlassablement répétées.

Enfin, les pays de destination ne font pas souvent confiance aux contrôles réalisés dans le pays d'origine et exigent que les opérations soient répétées. De nombreux pays arabes font appel aux services d'entreprises privées d'inspection comme SGS ou Bureau Veritas plutôt qu'à des autorités publiques, ce qui augmente considérablement le coût d'exportation.

La multiplication croissante des procédures ne fait qu'augmenter le temps nécessaire à l'exportation et compromet la livraison en temps voulu des marchandises, indispensable dans le cas des produits périssables.

« Les autorités douanières du pays partenaire exigent qu'une inspection avant expédition soit réalisée par SGS ou Bureau Veritas, ce qui est généralement coûteux et n'apporte aucune valeur ajoutée. »

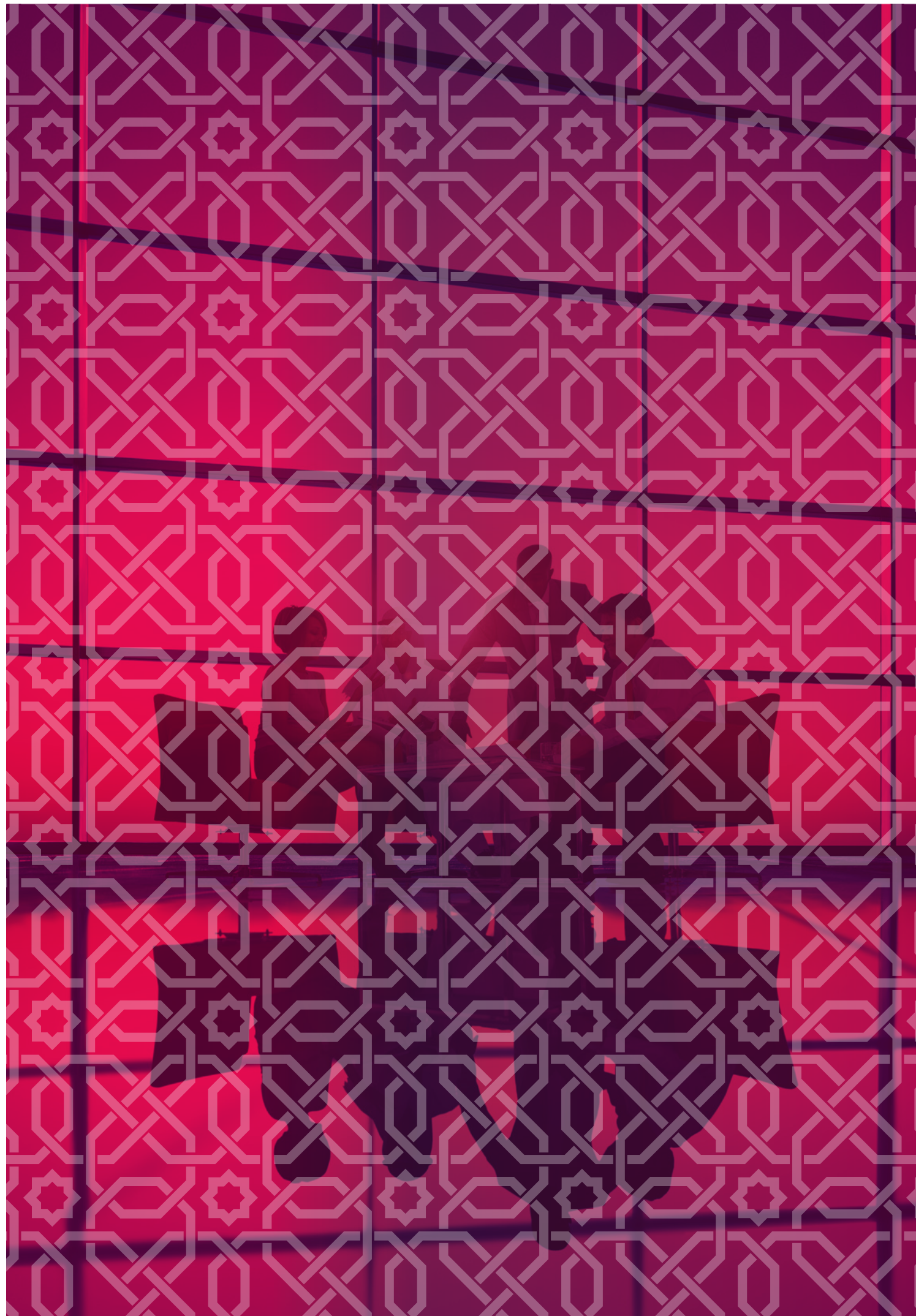
Exportateur régional d'appareils de cuisson

LES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENTS SONT TROP LENTES, BUREAUCRATIQUES ET COÛTEUSES

Pour les raisons énumérées ci-avant, les douanes sont perçues par la plupart des entreprises interrogées comme un lieu de passage contraignant. Cela explique également pourquoi les douanes, dans le pays d'origine et les pays de destination, mentionnent si fréquemment les obstacles procéduraux (tableau 2). Les procédures de dédouanement sont jugées :

- **Longues**, avec des délais inutiles d'obtention/de présentation de documents, allant de quelques jours à plusieurs semaines ;
- **Bureaucratiques et désorganisées**, car impliquant toute une paperasserie et différents interlocuteurs administratifs ;
- **Coûteuses**, pour la ou les raisons suivantes :
 - Frais d'inspection de plus de 200 \$ par envoi, notamment lorsque les exportateurs et importateurs doivent faire appel aux services d'entreprises privées ;
 - Paiements informels exigés ou nécessaires (par exemple, 85 \$ par camion) pour écourter les délais ou les dommages occasionnés ;
 - Différents frais et charges (par exemple, les frais de traitement des marchandises) qui ne sont pas toujours connus.

Tous ces facteurs contribuent à l'imprévisibilité des procédures de dédouanement.



CHAPITRE 6

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

TABLE RONDE DE HAUT NIVEAU SUR LES MNT	42
LA TRANSPARENCE, UNE QUESTION TRANSVERSALE	42
EXIGENCES EN MATIÈRE DE QUALITÉ ET D'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ.....	44
AUTRES MESURES COMMERCIALES	46
DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES	49

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Messages clés d'encouragement au commerce entre pays arabes

- L'accès au marché commence chez soi. L'avantage des problèmes trouvant leur source dans le pays d'origine est qu'ils peuvent être résolus plus facilement que les problèmes trouvant leur source en dehors de la juridiction d'un pays ou d'une région. Les conclusions des enquêtes mettent l'accent sur le fait qu'il existe une marge de manœuvre importante eu égard à la résolution des problèmes « avant la frontière » auxquels sont confrontées les entreprises en mettant à leur disposition des mesures « après la frontière ».
- Il est nécessaire de conclure de nouveaux accords et éventuellement de renforcer les accords existants, notamment la GZALE. Les conclusions des enquêtes vont dans le sens de la croyance populaire selon laquelle adopter des politiques, des lois et des accords est une chose, mais les mettre en œuvre en est une autre. L'application effective

des accords existants, dont la GZALE, les accords de reconnaissance mutuelle, la Convention de Kyoto révisée et le plus récent Accord sur la facilitation des échanges,⁷ peut largement contribuer à faciliter les échanges et supprimerait bon nombre de problèmes soulevés par les entreprises interrogées.

- La transparence est essentielle à la facilitation du commerce arabe. La complexité et la lenteur des procédures peuvent parfois être justifiées, mais rien ne justifie qu'elles soient floues ou manquent de transparence. La fourniture d'informations renforce l'efficacité des procédures et réduit les coûts des échanges, les transactions commerciales transfrontalières étant de ce fait plus prévisibles en termes de temps et de coût.

Les données issues des enquêtes sur les MNT de l'ITC menées auprès des exportateurs et importateurs égyptiens, marocains, palestiniens et tunisiens révèlent que les craintes du secteur privé concernant les MNT sont multiples et ne se limitent pas au caractère stricte des réglementations mêmes.

La majorité des obstacles au commerce intrarégional signalés dans les enquêtes sont d'ordre procédural. Ils peuvent ainsi être surmontés de façon pragmatique en facilitant les échanges plutôt qu'en modifiant les règles commerciales.

TABLE RONDE DE HAUT NIVEAU SUR LES MNT

Les conclusions des enquêtes sur les MNT ont servi de point de départ aux débats de la table ronde régionale sur les MNT tenue à Tunis en 2014. Trois séances thématiques ont abordé les exigences de qualité et conformité, les règles d'origine et autres mesures commerciales, ainsi que les procédures de dédouanement et de contrôle aux frontières. Des recommandations ont par la suite été formulées.

La suite de ce chapitre synthétise et passe en revue les recommandations issues de la table ronde. Le cas échéant, il remplace chaque question dans son contexte et fournit les fondements des recommandations.

LA TRANSPARENCE, UNE QUESTION TRANSVERSALE

La transparence est essentielle à la facilitation du commerce intrarégional et international et à la réduction des obstacles relatifs aux MNT⁸. Il s'agit d'une question transversale récurrente dans chacune des quatre enquêtes. Les recommandations se concentrent sur l'importance de diffuser les informations et de renforcer les capacités nécessaires à la collecte des données.

PROCÉDURES, TEMPS DE RÉPONSE ET COÛTS

Les conclusions des enquêtes sur les MNT soulignent la nécessité d'améliorer la transparence des procédures officielles et les temps de réponse et coûts de toutes les institutions impliquées dans le processus d'exportation et d'importation. Cela favorisera la prévisibilité du commerce en termes de temps et de coût. La transparence dans ces domaines réduit les tentatives de paiements informels qui sont monnaie courante en raison de l'opacité des coûts officiels ou de la lenteur et l'imprévisibilité des procédures de dédouanement et de certification.

7 Disponible sur http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm. Consulté le 7 septembre 2015.

8 Voir les travaux de recherche de l'OCDE, tels que Moisé, E. (2011), *Transparency Mechanisms and Non-Tariff Measures: Case Studies*, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 111, Publication de l'OCDE disponible sur <http://dx.doi.org/10.1787/5kgf0rzzwfq3-en> ; ou Fliess, B. (2014), *Transparency of Export Restrictions: A Checklist Promoting Good Practice*, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 164, Publication de l'OCDE disponible sur <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hqk38q-en>.

Publier et mettre à jour les délais et temps de réponse

Les délais de traitement et temps de réponse officiels pour les différentes procédures (par exemple, « dans un délai de cinq jours ouvrables »), ainsi que les coûts associés, doivent faire l'objet d'une publication, d'une mise à jour régulière et d'une diffusion active. Cela permettrait aux États arabes de satisfaire les exigences prévues aux articles 1 et 6 paragraphe 1.2 de l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC.

Les institutions devraient avoir recours à tout type de méthodes et technologies de diffusion des informations et d'interaction avec les clients, telles que des portails Web, des brochures, des services d'assistance, des numéros d'assistance téléphonique et l'organisation régulière de journées portes ouvertes.

Adopter un système de suivi

Institutions should adopt a tracking system for requests, Les institutions devraient adopter un système de suivi des demandes, des plaintes et autres correspondances. Ce système permettrait aux entreprises de suivre le traitement de leurs demandes et de faire la lumière sur ce que bon nombre d'entreprises estiment être la « boîte noire » des procédures administratives. Aussi, un tel système de suivi fournirait aux institutions de précieuses données statistiques leur permettant d'assurer un meilleur suivi de la qualité et de la rapidité de traitement des demandes et de prendre des mesures correctives le cas échéant.

Les systèmes de suivi devraient être accompagnés de mécanismes d'information permettant aux entreprises de suivre les demandes et de solliciter une réponse officielle lorsque des délais ayant fait l'objet d'une publication officielle ne sont pas respectés.

Ces recommandations visent à renforcer la responsabilité des institutions et de leurs employés et à diminuer la fréquence des comportements arbitraires de certains fonctionnaires.

PALLIER LE MANQUE D'INFORMATION

Les exportateurs ont observé qu'il était plus facile de s'informer sur les marchés tiers, par exemple l'Union européenne, que sur les destinations d'exportation régionales. Il s'agit d'un obstacle majeur à l'intégration régionale.

Créer un portail d'information sur le commerce régional

Un portail complet d'information sur le commerce régional devrait être mis en place afin de renseigner sur les conditions d'accès au marché, les réglementations et procédures connexes des pays arabes, en s'inspirant des portails d'autres régions, tels que l'Export Helpdesk de l'UE.

La portée géographique du récent mécanisme de facilitation des échanges et des investissements EuroMed, établi par l'ITC, devrait être étendue au-delà des États arabes méditerranéens⁹. Les données qu'il fournit devraient inclure, en plus des réglementations officielles relatives aux exportations et importations, des informations sur les procédures connexes et les mécanismes de règlement des différends existants. Fournir ces informations renforcerait la visibilité des changements de législation pour les décideurs politiques et les entreprises des pays partenaires dans et hors de la région. Cela faciliterait les communications en temps utile et permettrait de réagir aux changements des législations des pays partenaires.

Établir un réseau d'échange d'informations et de coordination

Le portail devrait contenir les coordonnées des points de contact nationaux de tous les États arabes afin que les exportateurs et importateurs puissent accéder à davantage d'informations ou obtenir des éclaircissements. Ces points de contact devraient être reliés entre eux au niveau régional afin d'établir un réseau d'échange d'informations et de coordination. (Voir les recommandations ci-dessous eu égard aux mécanismes facilitant la mise en œuvre d'accords existants.)

Élaborer des guides d'exportation régionale

Lors de la préparation du portail, des guides d'exportation régionale devraient être rédigés afin de pallier les manques d'informations les plus critiques mis en avant par les conclusions des enquêtes sur les MNT, dont :

- Un guide des exigences en matière d'étiquetage et de traçabilité pour les États arabes.
- Un recensement des normes de qualité et processus connexes en vigueur dans les États arabes. Les informations recueillies pour la prochaine version de *Export Quality Management : A Guide for Small and Medium-Sized Exporters*¹⁰ de l'ITC, propre au monde arabe, pourrait constituer un précieux point de départ pour ce recensement.
- Un guide des procédures douanières dans les États arabes qui, en plus de fournir des informations utiles aux entreprises, permettrait aux États arabes d'anticiper la mise en œuvre des exigences correspondantes en vertu de l'Accord sur la facilitation des échanges.

Les guides d'exportation régionale devraient contenir des informations relatives aux réglementations et procédures en vigueur dans les États arabes. Ils devraient mettre en avant les points communs et, encore plus important, les différences entre pays.

⁹ Pour de plus amples informations sur le mécanisme, voir <http://www.intracen.org/euromed/> (consulté le 7 septembre 2015).

¹⁰ Une version générique du guide est disponible en anglais et en arabe : ITC (2011), *Export Quality Management: A Guide for Small and Medium-Sized Exporters*, deuxième édition, disponible sur <http://www.intracen.org/export-quality-management-a-guide-for-small-and-medium-sized-exporters-second-ed/> (version anglaise ; consulté le 7 septembre 2015) et sur <http://www.intracen.org/publication/Export-Quality-Management-A-Guide-for-Small-and-Medium-Sized-Exporters-arabic/> (version arabe ; consulté le 7 septembre 2015).

Renforcer les opportunités d'alliances d'entreprises au niveau régional

Afin de pallier le gros manque d'informations relatives aux opportunités commerciales sur les marchés régionaux, les organisations de promotion des échanges et des investissements et les TISI devraient renforcer les opportunités d'alliances d'entreprises au niveau régional. Cela peut être effectué en :

- Organisant des salons consacrés au commerce ;
- Créant des circuits de distribution, tels que des marchés virtuels¹¹ ;
- Publiant des annuaires commerciaux exhaustifs et facilement accessibles au public, tels que les informations d'entreprises contenues dans la Trade Map de l'ITC, soulignant les coordonnées des entreprises exportant ou important un produit donné sur un territoire donné, de façon à faciliter l'approvisionnement et la vente.

SENSIBILISATION, RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET SERVICES DE CONSEIL

Parallèlement à la diffusion « passive » d'informations via des publications et un mécanisme d'information sur demande, les institutions des États arabes, soutenues par les ministères concernés et en collaboration avec les TISI, devraient intensifier leur approche via des campagnes de sensibilisation et le renforcement des capacités.

Proposer une formation aux accords commerciaux internationaux

Des séances de formation approfondie et continue devraient être proposées au secteur privé et public en matière d'accords commerciaux internationaux, dont :

- Les accords de l'OMC sur les OTC et sur l'application de mesures SPS pour les questions touchant à la qualité ;
- La Convention de Kyoto révisée et l'Accord sur la facilitation des échanges pour les questions touchant aux douanes ;
- La GZALE et les accords commerciaux bilatéraux pour les règles commerciales et les règles d'origine.

Améliorer les services de conseil proposés par les institutions pour le soutien au commerce et à l'investissement

Les TISI devraient améliorer les services de conseil qu'elles proposent, notamment aux PME, y compris à celles situées dans des zones reculées. Les agences publiques, telles que les organismes de normalisation et les autorités douanières, devraient organiser régulièrement des séances de formation aux procédures de certification des produits et de dédouanement.

Les PME devraient dans un premier temps être pleinement informées et formées en matière de procédures douanières, de règles d'origine, de méthodes d'évaluation des produits et de veille réglementaire afin de surmonter les obstacles procéduraux liés à ces exigences.

Des activités de renforcement des capacités devraient faire la part belle à des méthodes d'enseignement innovantes, par exemple l'apprentissage en ligne.

EXIGENCES EN MATIÈRE DE QUALITÉ ET D'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ

Les recommandations sur les exigences en matière de qualité et de conformité se concentrent sur : (1) la normalisation régionale et l'évaluation de conformité ; (2) l'harmonisation des normes ; (3) les procédures d'évaluation de conformité ; (4) la reconnaissance mutuelle ; (5) le soutien aux entreprises concernant le respect des mesures techniques ; et (6) le cadre réglementaire technique.

Identifier les secteurs et produits prioritaires

Afin de garantir la viabilité et d'assurer un impact maximal, les participants à la table ronde ont recommandé d'identifier des secteurs et produits prioritaires sur la base de leur capacité à favoriser l'intégration régionale, puis de concentrer les initiatives de normalisation et les améliorations des infrastructures d'évaluation de conformité sur ces produits et secteurs.

NORMALISATION RÉGIONALE ET ÉVALUATION DE CONFORMITÉ

Les stratégies existantes de normalisation régionale et d'évaluation de conformité, y compris leurs objectifs et leur mise en œuvre, devraient être révisées afin de détecter les lacunes persistantes. Les conclusions des enquêtes confirment la nécessité de soutenir les activités de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI) visant à actualiser et réviser la stratégie de normalisation régionale de l'Organisation arabe pour le développement industriel et minier.

Coopérer au processus d'élaboration de normes internationales

Les États arabes devraient travailler main dans la main afin d'assurer une coordination efficace des positions de négociation eu égard au processus d'élaboration de normes internationales.

¹¹ Un projet conjoint ITC/Banque mondiale vise à encadrer les PME jordaniennes, marocaines et tunisiennes afin d'encourager leur activité et de leur permettre de bénéficier d'opportunités commerciales proposées par des marchés virtuels internationaux. Ce projet est financé par le Fonds de transition et mis en place par le Partenariat de Deauville avec les pays arabes en transition.

HARMONISATION DES NORMES ET DES EXIGENCES TECHNIQUES

Il devrait être procédé à l'examen de la mise en œuvre des normes régionales arabes et du mécanisme d'élaboration des normes régionales afin d'identifier des mesures concrètes d'amélioration et de renforcement de l'inclusion du mécanisme. Priorité devrait être donnée à :

- La création d'un inventaire des normes régionales et l'analyse de leur statut juridique et de leur pertinence tant au niveau régional qu'international ;
- L'appui aux organismes nationaux de normalisation afin qu'ils participent au processus d'élaboration des normes régionales, y compris aux comités techniques nationaux, et la promotion de la participation du secteur privé au processus ;
- La création ou le renforcement du soutien aux associations commerciales sectorielles régionales, notamment pour les secteurs prioritaires du commerce intrarégional.

Harmoniser les exigences en matière d'étiquetage

Au vu des préoccupations soulevées par le secteur privé en matière d'étiquetage, une attention particulière devrait être accordée à l'harmonisation des exigences d'étiquetage. Un « label arabe » normalisé en arabe, français et anglais pourrait réduire les coûts liés à la personnalisation des étiquettes et faciliter les échanges intrarégionaux. Cela pourrait être complété et très rapidement remplacé par un guide des États arabes détaillé et régulièrement mis à jour recensant les différences nationales eu égard aux exigences d'étiquetage des produits alimentaires et non alimentaires. Ce guide devrait être mis à la disposition du public et largement diffusé.

ÉVALUATION DE CONFORMITÉ

Les actions suivantes devraient être menées concernant l'évaluation de la conformité :

- Examiner les procédures d'évaluation de la conformité, y compris les procédures de test, de certification et d'inspection au niveau national, et développer une feuille de route pour leur harmonisation dans la région sur la base des meilleures pratiques.
- Recenser les besoins en test de la région et les capacités privées et publiques des secteurs prioritaires. Évaluer le modèle commercial et la durabilité financière des laboratoires, ainsi que leur accessibilité depuis l'étranger.
- Désigner des laboratoires de référence pour le monde arabe en mesure de répondre aux besoins régionaux en test. Moderniser les infrastructures techniques si besoin est et soutenir l'accréditation de ces laboratoires. Améliorer leur accessibilité depuis l'étranger.
- Renforcer les capacités des organismes d'inspection et de certification prioritaires au niveau national afin de satisfaire les exigences internationales, à des fins d'accréditation si nécessaire.

RECONNAISSANCE MUTUELLE

Les conclusions des enquêtes sur les MNT mettent en avant la nécessité de garantir la reconnaissance mutuelle effective des résultats de test et des certifications afin de réduire les coûts de duplication. À long terme, la désignation de laboratoires de référence agréés pourrait y contribuer. Toutefois, des solutions complémentaires doivent être recherchées pour les produits et secteurs qui contribuent au commerce intrarégional mais qui ne sont pas considérés comme des produits ou secteurs prioritaires.

Les accords de reconnaissance mutuelle et les notes d'évaluation de conformité devraient être examinés afin d'identifier les obstacles à leur mise en œuvre effective, et afin d'aider les pays et les institutions à supprimer de tels obstacles.

En cas d'absence d'accords de reconnaissance mutuelle, les États arabes devraient collaborer afin de définir de tels accords. Une autre solution consisterait à identifier des alternatives visant à simplifier l'acceptation transfrontalière d'évaluations de conformité, par exemple le renforcement de l'harmonisation des normes.

RESPECT DES EXIGENCES TECHNIQUES

Remédier à l'incapacité de nombreuses entreprises à respecter les exigences techniques dépend du renforcement des capacités des TISI en matière de formation et de conseil. Les entreprises des secteurs prioritaires pour le commerce intrarégional devraient bénéficier d'un soutien ciblé leur permettant d'assurer le respect de ces exigences.

Le respect a également des implications financières, et des frais et coûts élevés constituent un obstacle de facto aux exportations des PME. Une solution pourrait consister à mettre en place un mécanisme via lequel le premier test serait gratuit pour les PME en cas de succès. Cela pourrait favoriser une production de qualité et encourager les PME à obtenir des informations relatives aux exigences techniques avant d'entreprendre des tests de produits et de se lancer dans une procédure de certification. Les tests ultérieurs pourraient être financés par le biais d'un prêt de soutien aux exportations couvrant l'investissement initial en test, prêt qui serait remboursé une fois que le produit testé et certifié aura été vendu. Cela réduirait les coûts de test et de certification pour les nouvelles PME exportatrices.

La nécessité de disposer de procédures de test et de certification abordables devrait en tout temps être évaluée conjointement à la nécessité pour les laboratoires et organismes de certification d'être rentables ou d'équilibrer leur budget. Des mécanismes financiers durables pour les organismes payeurs devraient s'accompagner d'une révision de la structure des coûts et revenus des organismes facturants.

Définir des mécanismes financiers durables

Les États arabes devraient définir des mécanismes financiers durables, notamment pour les PME, afin de :

- Leur permettre de moderniser leurs processus de production, leur traçabilité et la qualité de leurs produits conformément aux exigences internationales ;
- Réduire les coûts des procédures de test et de certification.

Renforcer la disponibilité et l'accessibilité des formations sur les exigences en matière de qualité

Les États arabes devraient renforcer la disponibilité d'une formation aux exigences de qualité, ainsi que son accessibilité pour les petites entreprises et les entreprises situées dans des zones reculées de la façon suivante :

- Les organismes nationaux de normalisation et les agences de certification devraient revoir et développer leurs activités de formation afin de garantir leur efficacité, notamment auprès des PME. La formation devrait être proposée en collaboration avec des organisations de promotion du commerce et des associations du secteur privé.
- Les organismes nationaux de normalisation ou les ministères concernés devraient institutionnaliser des séances de formation régulières assurées par des experts internationaux et des organismes de normalisation, tels que l'Organisation internationale de normalisation.
- Un programme de jumelage pourrait être mis en place afin de permettre à l'organisme de normalisation d'un pays arabe de former des entreprises d'un autre pays à des exigences de qualité nationales. Par exemple, les États arabes les plus avancés et ceux ayant des exigences de qualité plus rigoureuses, tels que les pays de la région du Golfe, pourraient former les entreprises des pays les moins avancés de la région. Priorité pourrait être donnée aux secteurs et produits constituant des secteurs et produits prioritaires d'importation pour les pays de destination, ce qui garantirait la faisabilité du programme de jumelage.
- Les capacités en termes d'exigences de qualité spécifiques des exportateurs existants ou potentiels pourraient être directement renforcées par les acheteurs de la région. Cette approche a porté ses fruits pour certains secteurs et produits d'autres régions du monde, et pourrait être reproduite dans les États arabes afin de mettre en place des chaînes de valeur régionales et de stimuler le commerce intrarégional.

CADRE RÉGLEMENTAIRE TECHNIQUE

- Sensibiliser et promouvoir la mise en œuvre effective de bonnes pratiques réglementaires, par exemple, pour la fréquence requise de renouvellement des certifications et autorisations. La législation nationale relative aux mesures SPS et aux OTC, tout comme les procédures d'évaluation de conformité connexes, devrait être évaluée à la lumière des principes posés par les accords de l'OMC, qui prévoient que les mesures ne doivent pas limiter les échanges plus que de nécessaire afin d'atteindre un objectif légitime, tel qu'un niveau approprié de protection SPS. Lorsqu'elles existent déjà, des mesures limitant moins le commerce et ne compromettant pas le niveau de protection légitime devraient être adoptées.
- Promouvoir les meilleures pratiques de surveillance des marchés au niveau national et assurer une coordination efficace au niveau régional.

- Mettre en place un mécanisme de coordination des organismes de réglementation, organismes d'inspection et TISI nationaux.

AUTRES MESURES COMMERCIALES

Les recommandations relatives aux mesures commerciales sont les plus difficiles à formuler dans la mesure où leur viabilité est fonction de la priorité politique accordée par les États arabes à l'intégration du commerce régional. Selon un rapport des Nations unies de 2014 sur l'intégration arabe¹², l'histoire récente de la région regorge d'initiatives et de plans ambitieux d'intégration économique renforcée, les premiers accords régionaux remontant aux années 1950. Toutefois, l'efficacité de ces initiatives a souvent été sapée par une mauvaise mise en œuvre.

Le rapport des Nations unies note que jusqu'à présent, « les pays arabes ont laissé passer beaucoup d'opportunités et d'avantages liés à l'intégration économique et à la création d'un marché régional »¹³. L'expérience montre que par le passé les États arabes ont éprouvé des difficultés à concilier l'objectif de renforcement de l'intégration du commerce intrarégional avec d'autres considérations d'ordre politique, y compris, mais sans s'y limiter, le développement de la production nationale et le renforcement des échanges avec des pays situés en dehors de la région.

Dans ce contexte, il est plus pratique de se concentrer sur les obstacles procéduraux et les infrastructures de soutien au commerce que sur les règles et accords commerciaux. Cette approche s'attaque à la question moins controversée de la création d'un environnement commercial propice au commerce en général, intrarégional ou plus étendu, qu'il y ait ou non une dynamique politique favorable à la mise en place d'initiatives d'intégration régionale.

Les recommandations ci-dessous commencent donc par se pencher sur les obstacles procéduraux et les infrastructures de soutien au commerce avant de s'intéresser aux mécanismes facilitant la mise en œuvre des règles, législations et accords existants, puis finalement de traiter du contenu même des règles et accords commerciaux. Les recommandations complètent celles visant à renforcer la transparence, c'est-à-dire l'accès aux informations relatives aux règles et procédures commerciale.

OBSTACLES PROCÉDURAUX ET INFRASTRUCTURES DE SOUTIEN AU COMMERCE

La majorité des obstacles procéduraux dont ont fait part les exportateurs et importateurs interrogés sont liés à des charges administratives imposées par l'État d'origine. La simplification des procédures, ainsi que la réduction de la bureaucratie et des charges administratives, contribueront considérablement à la réduction de ces obstacles et à la facilitation des échanges.

¹² Commission économique et sociale des Nations unies pour l'Asie occidentale (2014). *Arab Integration – A 21st Century Development Imperative*. Beyrouth, février 2014. Disponible en ligne en arabe, anglais et français sur <http://www.escwa.un.org/information/pubaction.asp?PubID=1550> (consulté le 7 septembre 2015).

¹³ *Ibid.*, 53.

Investir dans le personnel et les infrastructures de soutien au commerce

Les conclusions des enquêtes sur les MNT révèlent qu'investir dans le personnel est crucial. Au sein des institutions publiques impliquées dans le processus d'exportation et d'importation, dont les ministères, d'autres agences chargées de délivrer les certifications et les autorités douanières, le fait de disposer d'un personnel en nombre suffisant, bien formé et stable permettra de réduire les retards des procédures administratives.

Les charges administratives peuvent aussi être réduites en investissant dans les infrastructures, notamment dans les systèmes de soumission électronique de documents et de stockage d'informations de façon à ne plus avoir à reproduire et soumettre de nouveau des documents toujours valables. À titre d'exemple, des délais précis de délivrance des certificats d'origine devraient être définis et respectés. Les gouvernements devraient revoir l'obligation pour les entreprises de faire une nouvelle demande de certificat d'origine pour chaque expédition. Au lieu de procéder à un examen minutieux de chaque demande, les ministères devraient définir des procédures simplifiées de suivi rapide pour les entreprises exportant plusieurs fois les mêmes produits sur une courte période.

Des systèmes électroniques peuvent également renforcer les liens entre les différentes agences, notamment les laboratoires, les organismes de certification, les ministères, les autorités douanières de l'État exportant, et idéalement les autorités douanières de l'État arabe important. Les résultats des tests ou les certificats d'origine peuvent être transmis automatiquement par l'organisme de délivrance aux autres administrations qui accéléreront le processus d'exportation, notamment dans le cas où de nombreux interlocuteurs administratifs sont impliqués. Des systèmes électroniques pourraient également réduire le risque de contrefaçon, qui explique souvent la longueur et la minutie de l'examen des documents d'entreprise.

Institutionnaliser la décision préalable

Afin de réduire les incertitudes des entreprises et des autorités douanières quant aux règles d'origine en vigueur et à la reconnaissance des certificats connexes lors du processus d'importation, il est indispensable d'institutionnaliser un système de décision préalable eu égard à l'origine du produit. Les dispositions de l'Accord sur la facilitation des échanges doivent être mises en œuvre, que le pays soit ou non membre de l'OMC. Les recommandations relatives aux procédures douanières abordent également ce point.

Institutionnaliser un dialogue public-privé continu

Tel que prévu dans l'Accord sur la facilitation des échanges, les États arabes devraient institutionnaliser des comités nationaux de facilitation du commerce ou d'autres formes de dialogue public-privé continu. Afin que ces comités soient efficaces et apportent une valeur ajoutée, ils devraient être inclusifs et être constitués de représentants des autorités douanières, du secteur privé (du côté exportation comme du côté importation) et d'autres parties prenantes jouant un rôle vital dans le commerce, telles que les organisations de normalisation et les ministères de la Santé, de l'Agriculture et du Commerce.

Les comités nationaux de facilitation du commerce permettent de transmettre du secteur public au secteur privé des informations relatives aux règles existantes ou à l'étude et à leur application. De tels comités fournissent également une plate-forme permettant au secteur privé d'identifier les dysfonctionnements, de mettre en avant d'autres préoccupations et d'identifier des solutions aux problèmes existants.

Renforcer les institutions pour le soutien au commerce et à l'investissement

Le renforcement des infrastructures de soutien au commerce implique de reconnaître le rôle central des TISI en tant que fournisseurs de conseils aux entreprises. Une mise en réseau efficace de ces institutions ciblant notamment les petites entreprises et les zones reculées peut constituer un maillon important de la chaîne de facilitation des échanges.

Les capacités de fourniture de services de gestion et opérationnels des TISI devraient être renforcées afin de leur permettre de répondre plus efficacement aux besoins de leurs clients. Les institutions doivent être en mesure de comprendre les tendances du marché et le panorama institutionnel de façon à assurer une meilleure coordination de leur prestation de services, ce qui comprend la fourniture d'informations et de conseils en matière de MNT.

Les principales TISI du monde arabe devraient avoir accès à des plates-formes spécialisées sur lesquelles elles pourraient interagir et surmonter les obstacles au commerce intrarégional. Cela renforcera leurs capacités à militer pour l'amélioration des environnements commerciaux nationaux. Les TISI devraient être renforcées afin de leur permettre d'organiser des événements ciblés, tels que des rencontres acheteurs-vendeurs, qui favoriseraient les transactions commerciales et les partenariats stratégiques entre entreprises de la région.

Résoudre les dysfonctionnements de l'environnement commercial au sens large

À long terme, les États arabes devront résoudre les graves dysfonctionnements de l'environnement commercial au sens large, notamment quant à l'accès des PME à des services de financement des échanges ou autres services liés au commerce, ainsi que les dysfonctionnements des infrastructures de transport et en matière de logistique. Concernant le financement des échanges, les États arabes devraient examiner comment les PME de leurs pays tirent profit, le cas échéant, du Programme de financement des échanges entre pays arabes. Ils devraient déterminer la façon d'étendre la portée du programme et son accessibilité aux PME et aux nouveaux exportateurs.

FACILITER LA MISE EN ŒUVRE DES ACCORDS EXISTANTS

Les conclusions des enquêtes sur les MNT, les réunions des parties prenantes nationales des pays à l'étude et la table ronde de Tunis relèvent tous le manque de mécanismes performants des États arabes au niveau national et régional pour le suivi de la mise en œuvre des accords, notamment l'accord de la GZALE, et pour l'identification et la résolution de problèmes de mise en œuvre.

Créer un mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce

Les États arabes devraient établir des points de contact ou des services d'assistance à disposition du secteur privé, au niveau national, afin de traiter les questions et les plaintes relatives aux obstacles au commerce intrarégional. Les points focaux désignés pour la GZALE et l'accord d'Agadir devraient être activés ou renforcés. Les points de contact devraient être intégrés à un réseau plus large de résolution des problèmes comprenant des points de contact au sein des différentes agences commerciales, transmettant au secteur privé les préoccupations et, si possible, adoptant des mesures, notamment en cas d'obstacles procéduraux.

Si ce mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce est bien conçu, il pourrait améliorer considérablement le suivi et la communication eu égard à la mise en œuvre des accords existants et réduire les obstacles procéduraux à leur application¹⁴.

Des études régionales régulières et exhaustives, par exemple sur le statut actuel de l'application des règles d'origine (de jure vs de facto), pourraient constituer un complément majeur au mécanisme de plaintes.

Mettre en place des points focaux reliés entre eux au niveau régional

Afin de remédier aux lacunes en terme de mise en œuvre, les points focaux devraient être reliés entre eux au niveau régional et régulièrement interagir, en ayant la possibilité de soumettre des questions, de faire part de leurs craintes et de parvenir ensemble à des solutions. L'échange régulier d'informations techniques entre ces points focaux est vital pour le recueil d'informations relatives aux problèmes de mise en œuvre systématique. Cela aiderait à distinguer les problèmes procéduraux pouvant être traités au niveau technique et ceux nécessitant des décisions plus importantes au plus haut niveau politique via des négociations ou sommets régionaux. (Voir ci-dessous les recommandations sur les structures institutionnelles régionales.)

Développer des capacités d'utilisation des accords commerciaux existants

Parallèlement et au-delà de la GZALE, les capacités des États arabes à avoir recours aux mécanismes prévus par les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux doivent être développées. Les mécanismes de résolution des différends en sont un bon exemple. Les États arabes moins développés devraient pouvoir tirer profit de l'aide et des mécanismes mis à disposition, par exemple via l'OMC, pour faire face aux mesures de contrôle quantitatif ou antidumping.

Clarifier et harmoniser les règles d'origine

Eu égard au contenu même des règles commerciales, il conviendrait de parvenir à un accord sur les règles d'origine

applicables en vertu de la GZALE si l'on souhaite renforcer l'intégration du commerce régional. Les règles d'origine qui ne sont pas clairement définies ou convenues entre les États membres entravent le commerce préférentiel de certains produits. Cela va à l'encontre des objectifs de l'accord de la GZALE, qui se concentre sur la suppression des droits de douane et le commerce préférentiel comme fondements d'une plus grande intégration régionale.

Il est nécessaire de préciser quelles règles d'origine (le cas échéant) doivent primer, et quels certificats d'origine sont acceptés aux postes-frontières en cas d'accords se chevauchant prévoyant différentes règles et différents certificats associés.

Les États arabes devraient œuvrer à une harmonisation des règles d'origine dans la région, y compris via un accord sur le cumul des règles d'origine. Les procédures de délivrance des certificats d'origine devraient être normalisées.

Collaborer au niveau régional

Les États arabes devraient procéder à un examen minutieux des différentes mesures de la GZALE limitant le commerce préférentiel, y compris les listes négatives, les restrictions quantitatives et les régimes de licence d'importation contraignants. Les gouvernements devraient évaluer l'efficacité et l'efficience de ces mesures au regard de leurs propres objectifs, tels que la protection des industries nationales et l'emploi dans des secteurs donnés. Lorsque de telles mesures existent, les gouvernements devraient mettre en œuvre des solutions moins susceptibles de fausser les échanges.

Les États arabes devraient remédier aux lacunes de la GZALE au niveau régional et mettre en place une structure institutionnelle capable de formuler, de mettre en œuvre et d'assurer un meilleur suivi des politiques communes. Il conviendrait également de renforcer la coordination régionale des politiques commerciales, la coopération technique eu égard à l'harmonisation des règles et procédures, et de définir un mécanisme de règlement des différends. Le rôle du Conseil économique et social de la Ligue arabe devrait être révisé et des organismes spécifiques à la GZALE créés.

Des organismes spécifiques à la GZALE seront indispensables si les États membres de la GZALE souhaitent réaliser une union douanière arabe et un marché commun arabe, comme préconisé lors des Sommets arabes du développement économique et social de 2009, 2011 et 2013. Une union douanière impliquerait d'adapter complètement les dispositifs prévus par les accords commerciaux conclus entre les États arabes et des pays tiers de façon à assurer la compatibilité des différents engagements.

Fournir une aide spéciale aux États arabes les moins développés

Les participants à la table ronde de Tunis ont reconnu les différents niveaux de développement au sein du monde arabe, ainsi que la nécessité pour ses membres les moins développés de se voir octroyer une aide technique et financière. Ils ont

¹⁴ Ce type de système d'alerte national et réseau de résolution des problèmes associé est mis en œuvre en Côte d'Ivoire. Les États membres de la Communauté d'Afrique de l'Est, du Marché commun de l'Afrique orientale et australe et de la Communauté de développement d'Afrique australe ont mis en place une telle initiative au niveau régional.

convenu de la nécessité de procéder à un examen de la faisabilité d'un programme d'aide permettant aux États arabes plus avancés d'aider les pays moins avancés à développer leurs capacités en matière de règles commerciales, de dédouanement et d'infrastructures commerciales.

Une aide spéciale pourrait être apportée via un mécanisme de remboursement visant à compenser les pertes de revenus engendrées par l'application de droits de douane et autres frais.

DÉDOUANEMENT ET CONTRÔLES AUX FRONTIÈRES

Les autorités douanières des États arabes sont les agences les plus importantes sur la voie d'une intégration du commerce régional et d'une éventuelle union douanière arabe. Le chapitre 5 du présent rapport a relevé que le principal défi pour ces institutions est de concilier leur mission de collecte des recettes et de contrôle de la qualité et de la sécurité des produits avec la nécessité de garantir le bon déroulement du processus d'exportation et d'importation. Les États arabes devraient appliquer les dispositions de la Convention de Kyoto révisée sur la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers.

Les conclusions des enquêtes sur les MNT mettent en avant la possibilité et la nécessité de rationaliser considérablement les formalités aux postes-frontières. Une gestion efficace des risques, des procédures de dédouanement informatisées et l'analyse des réussites d'autres pays, notamment des pays en développement, constituent autant d'éléments indispensables à cette fin. Les participants à la table ronde ont souligné la nécessité de procéder à des diagnostics et à des études comparatives afin d'identifier les meilleures pratiques et de déterminer les façons les plus efficaces d'échanger des expériences entre les membres de la GZALE.

Les recommandations suivantes relatives au dédouanement et aux contrôles aux frontières se concentrent sur : (1) la législation régissant le dédouanement et les contrôles aux frontières ; (2) les procédures et infrastructures douanières ; (3) les technologies de l'information et de la communication (TIC) ; (4) les partenariats et l'échange d'informations et (5) les ressources humaines.

Réviser la législation douanière

Les pays arabes devraient réviser leur législation douanière afin de vérifier la conformité de leurs engagements avec les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux et afin d'assurer la coordination des différentes entités nationales.

Améliorer les procédures et les infrastructures douanières

Les États arabes devraient renforcer les mécanismes d'analyse des risques afin de renforcer l'efficacité de la gestion des risques, évitant ainsi le « 100 % inspection ».

Des mises à jour régulières des exigences et des procédures sont nécessaires afin de refléter la réalité des besoins en matière de commerce et d'inspection aux frontières dans

un monde en constante évolution et modernisation. Un système transitoire adapté de mise en œuvre d'une nouvelle législation devrait être mise en place, y compris :

- Des dispositions relatives aux préavis ;
- Des dispositions relatives à la transparence, à savoir facilité d'accès et large diffusion des changements apportés ;
- Des directives claires concernant le traitement des marchandises expédiées avant l'application d'une nouvelle règle mais atteignant la frontière après l'entrée en vigueur de ladite règle ;
- Des facilités de dialogue entre les opérateurs économiques et les autorités douanières via des services d'assistance et des numéros d'assistance téléphonique.

Dans la mesure du possible, un système de décision préalable et de dépôt et traitement de documents devrait être institutionnalisé.

Les États arabes devraient simplifier le dédouanement des marchandises en transit et des produits périssables, par exemple par l'intermédiaire d'infrastructures distinctes ou de procédures simplifiées conformément aux normes et accords internationaux. (Voir articles 9 et 10 de l'Accord sur la facilitation des échanges.)

Des infrastructures nécessaires au stockage et au dédouanement doivent être fournies et régulièrement modernisées.

Les États arabes devraient institutionnaliser des contrôles communs aux frontières afin de limiter le nombre d'inspections effectuées et le temps de passage aux frontières.

Appliquer les technologies de l'information et de la communication aux procédures douanières

Dans un souci d'efficacité, les administrations douanières devraient être équipées des dernières technologies. Elles devraient :

- Régulièrement mettre à jour les systèmes de dédouanement en ayant recours aux dernières technologies ;
- Adopter des technologies de détection et de surveillance modernes, y compris des détecteurs de rayons X ;
- Utiliser des systèmes électroniques et par satellite afin de suivre les mouvements transfrontaliers de produits ;
- Institutionnaliser l'acceptation de copies électroniques de documents requis (procédures de dédouanement informatisées) ;
- Veiller à ce que les institutions soient reliées entre elles au niveau électronique ;
- Mettre en place un interlocuteur unique pour le dédouanement ;
- Via les interlocuteurs uniques nationaux, travailler à la mise en place d'un interlocuteur unique régional.

Les participants à la table ronde de Tunis ont souligné l'importance du soutien des donateurs et des organisations spécialisées afin d'aider les États arabes à acquérir les équipements nécessaires à l'établissement de guichets uniques et à adopter des technologies modernes pour la surveillance et l'échange d'informations.

Renforcer les partenariats et l'échange d'informations

Les partenariats et l'échange d'informations doivent être renforcés, à la fois entre les autorités douanières des États arabes et entre les autorités douanières des États arabes et celles des pays tiers. Les États arabes devraient également :

- Créer des partenariats entre les administrations douanières et la communauté commerciale, ainsi qu'entre les administrations douanières des États arabes et les organisations internationales et les donateurs.
- Mettre en place des programmes de jumelage entre les administrations douanières et leurs homologues du reste du monde, notamment avec les pays en développement pionniers en matière de systèmes de dédouanement modernes, afin d'apprendre des meilleures pratiques utilisées.
- Organiser des visites de terrain, pour les agents des douanes, dans les administrations douanières, notamment des autres pays arabes, afin de tirer profit de l'expérience des pays plus avancés de la région.
- Conclure ou activer des accords de coopération administrative et d'échange d'informations à des fins de lutte contre la fraude.

Renforcer les ressources humaines

Les ressources humaines des autorités douanières et des postes-frontières devraient être renforcées afin de réduire l'incidence des obstacles procéduraux.

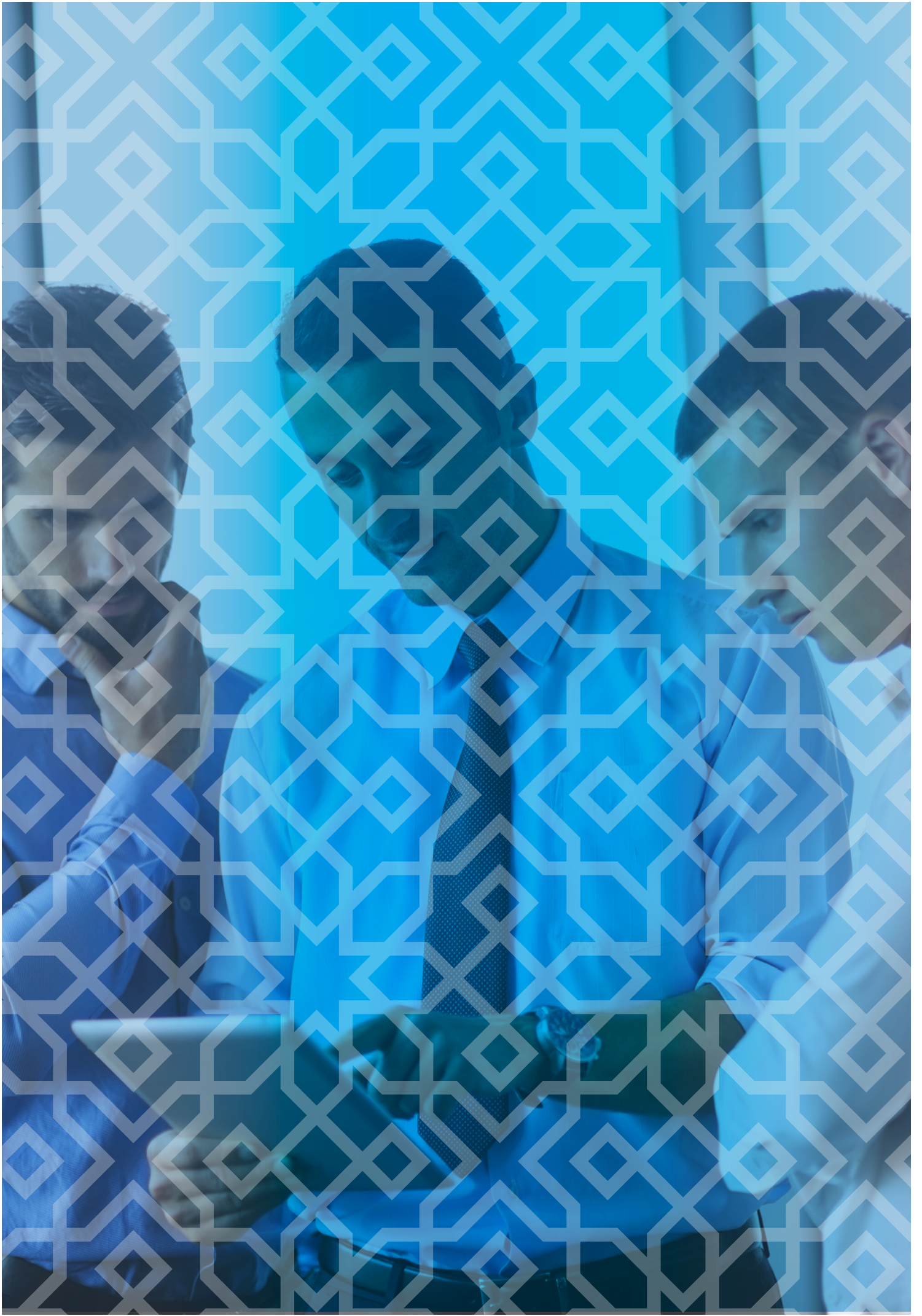
Augmenter le personnel et institutionnaliser la formation

Les effectifs devraient être augmentés là où le dédouanement est inefficace en raison de ressources humaines limitées. Les capacités des agents des douanes des différents services douaniers devraient être renforcées via une formation continue aux techniques modernes, à une gestion efficace des risques et à l'application des conventions internationales.

Les autorités douanières des États arabes devraient revoir ou développer les activités de formation mises à la disposition de leur personnel et institutionnaliser une formation continue assurée par des experts nationaux ou internationaux, par exemple en coopération avec l'Organisation mondiale des douanes ou les autorités douanières d'autres États arabes et pays tiers.

Initier un changement culturel

Les participants à la table ronde ont demandé un changement culturel général de sorte que les autorités douanières se considèrent comme un véritable « point d'accueil ». Les agents des douanes sont des ambassadeurs des frontières, représentant leur pays et donnant la première impression aux visiteurs. Ils devraient avoir conscience et être fiers du rôle important qu'ils jouent en matière de bien-être national, de sécurité, de développement économique et d'intégration régionale. Cela devrait transparaître dans leur attitude et dans la reconnaissance dont ils jouissent.



ANNEXES

SOURCES DES DONNÉES, RÉFÉRENCES ET LECTURES COMPLÉMENTAIRES

SOURCES DES DONNÉES, RÉFÉRENCES ET LECTURES COMPLÉMENTAIRES

SOURCES DES DONNÉES MISES À LA DISPOSITION DU PUBLIC

Outils d'analyse du marché de l'ITC, disponibles sur www.intracen.org/marketanalysis :

- Market Access Map (droits de douane et exigences relatives aux marchés)
- Trade Map (données statistiques relatives au commerce)
- Standards Map (normes volontaires)
- Investment Map (données relatives aux investissements étrangers directs)

Données des enquêtes sur les MNT :

- <http://ntmsurvey.intracen.org>

BASES DE DONNÉES INTERNES DE L'ITC

- Base de données des enquêtes sur les MNT contenant des données transnationales collectées via les enquêtes commerciales de l'ITC sur les MNT, section Analyses de marché et recherche de l'ITC
- Base de données de suivi des accords commerciaux, section Analyses de marché et recherche de l'ITC

RÉFÉRENCES ET LECTURES SUPPLÉMENTAIRES

Fliess, B. (2014). *Transparency of Export Restrictions : A Checklist Promoting Good Practice*. Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 164, Publication de l'OCDE. Disponible sur <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hqk38q-en>. Consulté le 7 septembre 2015.

Centre du commerce international (2011). *Export Quality Management : A Guide for Small and Medium-Sized Exporters*. Deuxième édition. Disponible sur <http://www.intracen.org/>

[export-quality-management-a-guide-for-small-and-medium-sized-exporters-second-ed/](http://www.intracen.org/export-quality-management-a-guide-for-small-and-medium-sized-exporters-second-ed/). Consulté le 7 septembre 2015.

Moïse, E. (2011). *Transparency Mechanisms and Non-Tariff Measures : Case Studies*. Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 111, Publication de l'OCDE. Disponible sur <http://dx.doi.org/10.1787/5kgf0rzzwfq3-en>. Consulté le 7 septembre 2015.

Commission économique et sociale des Nations unies pour l'Asie occidentale (2014). *Arab Integration – A 21st Century Development Imperative*. Beyrouth, Publication des Nations unies. Disponible en arabe, anglais et français sur <http://www.escwa.un.org/information/pubaction.asp?PubID=1550>. Consulté le 7 septembre 2015.

Banque mondiale (2012). *From political to economic awakening in the Arab World : the path of economic integration - a Deauville partnership report on trade and foreign direct investment : overview report*. Rapport du développement du MENA. Washington, D.C. : Banque mondiale. Disponible sur <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/05/16720713/political-economic-awakening-arab-world-path-economic-integration-deauville-partnership-report-trade-foreign-direct-investment-overview-report>. Consulté le 1er octobre 2015.

SÉLECTION D'ACCORDS INTERNATIONAUX

Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS). Disponible sur https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm. Consulté le 1er octobre 2015.

Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC). Disponible sur https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm. Consulté le 1er octobre 2015.

Convention de Kyoto révisée sur la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers. Disponible sur http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new.aspx. Consulté le 9 octobre 2015.

Accord sur la facilitation des échanges. Disponible sur http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm. Consulté le 7 septembre 2015.

SÉRIE DE PUBLICATIONS DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

RAPPORTS DISPONIBLES

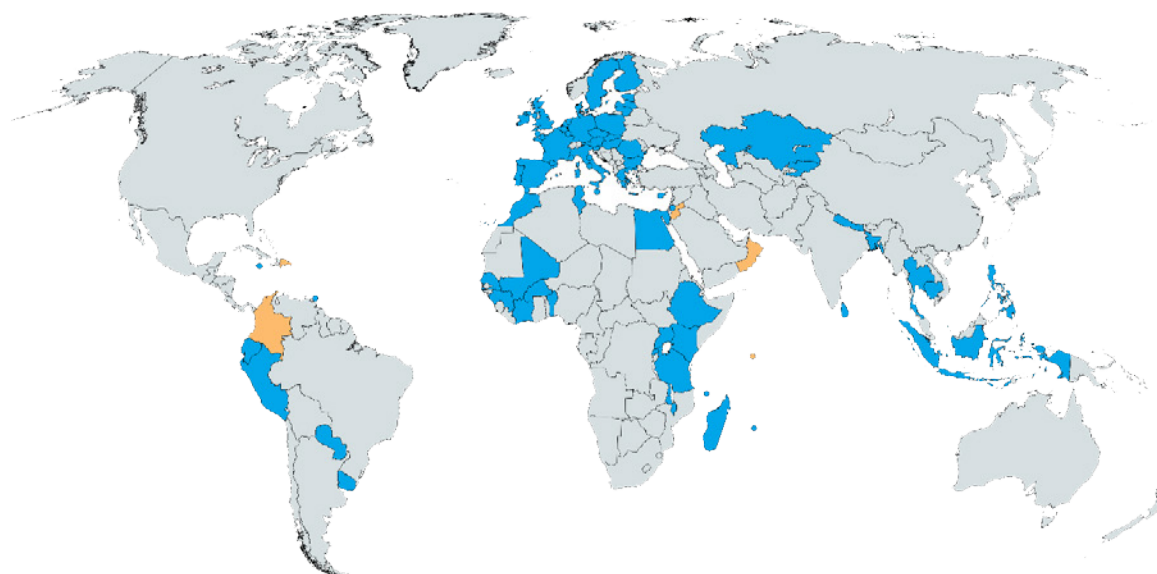
- Explorer les mesures non tarifaires : Perspectives des entreprises dans l'Union européenne (anglais, 2016)
- Pour une intégration régionale réussie – Perspectives des entreprises sur les mesures non tarifaires dans les États arabes (anglais, 2015 ; arabe et français en cours d'élaboration)
- Les barrières invisibles au commerce : Comment les entreprises font face aux mesures non tarifaires ? (anglais, 2015, français en cours d'élaboration)
- MNT et lutte contre le paludisme : Obstacles au commerce des médicaments anti-paludiens (anglais, 2011)

Les rapports sont disponibles gratuitement sur le site de l'ITC, à la rubrique des publications : www.intracen.org/ntm/publications

Les résultats de l'enquête sont aussi disponibles sur le site : www.ntmsurvey.org



RAPPORTS PAR PAYS



Rapports disponibles

Rapports à paraître

Jamaïque (2013)

Trinité-et-Tobago (2013)

République dominicaine

Égypte (2016)

Maroc (2012)

État de Palestine (2015)

Tunisie (2014)

Jordanie

Oman

Bénin (2017)

Burkina Faso (2011)

Côte d'Ivoire (2014)

Mali (2018)

Guinée (2015)

Sénégal (2014)

Comores (2018)

Éthiopie (2018)

Kenya (2014)

Madagascar (2013)

Malawi (2013)

Maurice (2014)

Ouganda (2018)

République-Unie de Tanzanie (2014)

Rwanda (2014)

Seychelles

Bangladesh (2017)

Cambodge (2014)

Indonésie (2016)

Kazakhstan (2014)

Kirghizistan (2018)

Népal (2017)

Philippines (2017)

Sri Lanka (2011)

Thaïlande (2016)

