

Comité des obstacles techniques au commerce

**OBSTACLES TECHNIQUES À L'ACCÈS DES PAYS EN
DÉVELOPPEMENT AUX MARCHÉS**

Note d'information du Secrétariat

1. La présente note a été établie à la demande du Comité des obstacles techniques au commerce (COTC) qui a prié le Secrétariat de "faire le bilan des connaissances sur les obstacles techniques à l'accès aux marchés pour les fournisseurs des pays en développement, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), qui découlent des normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité".¹ La partie relative aux prescriptions environnementales répond également à une demande du Comité du commerce et de l'environnement (CCE) qui souhaitait être régulièrement tenu au courant des effets des prescriptions en matière d'éco-étiquetage sur l'accès des pays en développement aux marchés.²

2. Elle fait suite à une note du Secrétariat d'avril 1997 intitulée *Effets de restriction des échanges des normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité* (G/TBT/W/42). Le Secrétariat appelle l'attention des délégations sur le fait que peu de nouvelles études ont été consacrées à la question depuis avril 1997 et qu'une bonne partie de la littérature traite essentiellement des prescriptions environnementales.³

3. La présente note commence par un examen général de la façon dont peuvent apparaître des obstacles techniques à l'accès aux marchés, principalement pour les pays en développement. Elle présente ensuite la littérature la plus récente sur 1) les prescriptions nationales en matière d'environnement (qui constituent le gros de la littérature récente concernant la question), 2) les autres prescriptions nationales (qui n'ont pas fait l'objet de beaucoup d'études), et enfin 3) les normes internationales (l'essentiel de la littérature consacrée aux normes internationales vise les normes environnementales et les normes de gestion de la qualité).

¹ Cette demande, formulée au cours du premier examen triennal du fonctionnement et de la mise en œuvre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, est contenue dans le document G/TBT/5.

² Cette demande, formulée au cours de la réunion tenue par le CCE les 19 et 20 mars 1998, est contenue dans le document WT/CTE/M/17.

³ Plusieurs documents du CCE sont intéressants dans le contexte de la présente note, à savoir notamment WT/CTE/W/25 et 26 (1996), qui traitent des incidences des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, spécialement du point de vue des pays en développement et des pays les moins avancés et WT/CTE/W/79 (1998), qui traite de l'impact des prescriptions en matière d'éco-étiquetage sur l'accès aux marchés.

I. COMMENT DES OBSTACLES TECHNIQUES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS PEUVENT APPARAÎTRE

A. PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET NORMALISATION

4. Pour comprendre comment les prescriptions techniques⁴ et les procédures d'évaluation de la conformité peuvent faire obstacle à l'accès des pays en développement aux marchés, il faut commencer par définir la situation de ces pays au regard de la normalisation. En général, la littérature sur la normalisation indique que les pays en développement sont plutôt des "preneurs de normes" que des "décideurs de normes".⁵ En d'autres termes, moins de normes sont élaborées par les pays en développement que par leurs partenaires développés.

5. Cette situation est expliquée par les variables qui influent sur les modalités d'élaboration des normes dans les différents secteurs économiques, à savoir: 1) taille et concentration du secteur considéré, 2) position dominante de certains acheteurs ou fournisseurs, 3) niveau et rythme du progrès technologique, et 4) importance qu'attache l'opinion publique à la sécurité, la santé et la protection de l'environnement.⁶ Comme l'industrialisation est plus avancée dans les pays développés que dans les pays en développement et qu'elle s'est accompagnée d'un progrès de la protection de la sécurité, de la santé et de l'environnement, la normalisation y a progressé beaucoup plus vite que dans le monde en développement.

6. Non seulement il existe moins de normes dans les pays en développement, mais on a observé également que moins de normes deviennent obligatoires. Cela s'explique entre autres raisons par le fait que le secteur manufacturier y est moins développé et diversifié que dans le monde développé, de sorte que les industries ne ressentent pas la nécessité d'élaborer de nouvelles normes.⁷ En ce qui concerne les normes internationales, des doutes ont été exprimés sur l'efficacité de la participation des pays en développement à leur élaboration (voir section IV).

7. La littérature indique aussi que les pays en développement ont du mal à déterminer la conformité aux prescriptions techniques, faute d'infrastructure et de ressources humaines pour les essais de laboratoire et l'étalonnage. En outre, beaucoup de pays en développement ne se sont pas dotés de systèmes d'accréditation. Ainsi, dans la région Amérique latine et Caraïbes, sept pays seulement ont de tels systèmes: Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Pérou et Venezuela.⁸ En outre, il semble que peu de pays en développement aient conclu des accords dans le domaine de la métrologie, des essais ou de la certification; toutefois, des efforts sont en cours dans le cadre de plusieurs groupements régionaux.⁹

8. On voit d'après ce qui précède que les pays en développement jouent un rôle beaucoup moins important que leurs homologues développés dans le domaine de la normalisation; cela ne signifie

⁴ Dans la présente note, l'expression "prescriptions techniques" sera utilisée pour désigner à la fois les normes et les règlements techniques.

⁵ Stephenson (1997). Cette vue est également exprimée dans plusieurs autres études.

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

⁸ Organisation des États américains, Trade Unit (1997).

⁹ Stephenson (1997).

toutefois pas qu'ils devraient entreprendre davantage d'activités de normalisation ni chercher à devenir des décideurs de normes plutôt que des preneurs de normes. Dans certaines situations, il peut être plus rentable d'adopter des normes existantes que d'en créer de nouvelles. Toutefois, deux constatations particulièrement importantes du point de vue de la présente note se dégagent de la littérature: 1) les pays en développement s'en remettent largement à des normes qu'ils n'ont pas eux-mêmes élaborées, ce qui ne manque pas d'entraîner des problèmes (manque de familiarité avec le processus de normalisation sur les marchés d'exportation, difficulté de déterminer les meilleures façons d'assurer la conformité, etc.), 2) l'évaluation de la conformité dans le pays est problématique.

B. OBSTACLES POTENTIELS¹⁰

9. Les prescriptions techniques et les procédures d'évaluation de la conformité peuvent devenir des obstacles au commerce. Par exemple, le commerce peut être entravé quand les prescriptions sont différentes pour les produits importés et les produits d'origine nationale et plus sévères pour les premiers. Le manque de transparence, les modifications fréquentes et les frais de traduction peuvent créer des obstacles supplémentaires.

10. Les prescriptions techniques peuvent aussi avoir un effet négatif sur le commerce quand les produits font l'objet d'une réglementation excessive (c'est-à-dire quand les prescriptions sont trop nombreuses), quand les prescriptions fixées pour le même produit par des pays différents sont contradictoires, etc. Les procédures d'évaluation de la conformité peuvent aussi avoir des effets négatifs quand les procédures d'essai du même produit sont différentes selon les pays, quand les laboratoires sont situés dans des emplacements malcommodes et exigent des honoraires élevés, etc. Ces problèmes peuvent être encore aggravés par le fait que les pays en développement manquent de ressources.

11. Les prescriptions techniques et les procédures d'évaluation de la conformité imposent aux entreprises des "coûts de mise en conformité". Un auteur définit ces coûts comme "les coûts supplémentaires qu'entraîne pour une entreprise le respect d'une norme. Ils comprennent le coût de mise en conformité proprement dit et le coût des procédures d'évaluation de la conformité nécessaires pour *prouver* cette conformité".¹¹

12. Le coût pour les entreprises de la mise en conformité avec les prescriptions en vigueur sur leurs marchés d'exportation ne dépend pas seulement de la sévérité de ces prescriptions mais aussi des prescriptions qui doivent déjà être satisfaites sur le marché intérieur. Quand ces dernières sont nettement moins rigoureuses, le coût de la mise en conformité pour l'exportation est d'autant plus élevé (puisque'il faut alors faire même les ajustements les plus préliminaires). Comme les pays en développement sont en général preneurs de normes et ont moins de normes nationales que leurs homologues développés, leurs coûts de mise en conformité sont élevés.

13. L'importance relative des divers éléments des coûts de mise en conformité dans une situation donnée peut aussi influencer sur la mesure dans laquelle la mise en conformité fait obstacle au commerce. Les coûts de mise en conformité peuvent être directs ou indirects. Les coûts directs sont ceux qu'entraînent les modifications nécessaires des produits et/ou des procédés et méthodes de production (PMP): par exemple modification de la conception du produit, investissements dans de nouvelles machines, formation du personnel ou modification des protocoles d'essai. Les coûts indirects sont

¹⁰ Cette section est en partie inspirée de OCDE (1997) et OCDE (1998).

¹¹ OCDE (1998).

d'ordre plus général: perte d'économies d'échelle dans la production, la distribution et la commercialisation par exemple.

14. Les coûts de mise en conformité peuvent être renouvelables ou non renouvelables. Les dépenses non renouvelables sont celles qui ne sont nécessaires qu'une fois pour assurer la conformité au départ – par exemple l'achat d'une nouvelle machine. Les dépenses renouvelables sont celles qu'entraînent les évaluations régulières de la conformité, l'accroissement des dépenses d'exploitation, etc. Les dépenses renouvelables peuvent constituer un grave obstacle à l'accès aux marchés quand la normalisation n'entraîne pas d'économies d'échelle ou même réduit ces économies. Elles peuvent alors représenter une proportion plus importante des coûts totaux.

15. En général, toutes les dépenses de mise en conformité peuvent être des obstacles au commerce des pays en développement quand elles sont élevées. Toutefois, les coûts directs non renouvelables peuvent être particulièrement élevés pour les pays en développement en l'absence des technologies voulues ou des ressources humaines nécessaires. De plus, les PME peuvent être incapables de faire face aux dépenses non renouvelables parce leurs ressources non financières sont limitées et avoir du mal aussi à faire face aux dépenses renouvelables quand elles ne peuvent pas réaliser d'économies d'échelle (la question des PME est traitée de façon plus détaillée dans la section II).

II. LITTÉRATURE RÉCENTE SUR LES PRESCRIPTIONS ENVIRONNEMENTALES NATIONALES

16. Jha *et al.* ont fait diverses études pour déterminer notamment l'impact des politiques environnementales sur l'accès aux marchés et la compétitivité des pays en développement et des pays en transition.¹² Ils ont étudié tant des normes que des règlements techniques visant à protéger l'environnement, par exemple des prescriptions relatives au contenu des produits (réglementations limitant la teneur des produits en substances dangereuses), à la teneur en éléments recyclés et à l'étiquetage et l'emballage.

17. Les auteurs indiquent que les prescriptions environnementales en vigueur dans les pays développés tendent à être sectorielles: elles visent en particulier la pêche et les forêts, les cuirs et les chaussures, les textiles et les vêtements et certains produits de consommation. Les auteurs ajoutent que:

"Une partie importante des exportations des pays en développement appartiennent à des catégories de produits qui doivent déjà être conformes aux règlements environnementaux des marchés des pays développés. Une analyse de la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) indique qu'en moyenne le tiers de la valeur des exportations totales et la moitié de la valeur des exportations de produits manufacturés des pays en développement proviennent de ces secteurs. Cela a une importance particulière pour les pays en développement d'Asie pour lesquels la proportion, pour les produits manufacturés, est de 60 pour cent de leurs exportations."

¹² Jha, Markandya et Vossenaar (à paraître). Les pays étudiés sont notamment: le Zimbabwe en Afrique; la Chine, l'Inde, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande en Asie; le Brésil, la Colombie et le Costa Rica en Amérique latine et Caraïbes, et la Pologne et la Turquie dans les autres régions.

18. Jha *et al.* ont construit un modèle utile des facteurs qui peuvent déterminer l'impact des politiques environnementales sur le commerce et la compétitivité, à savoir notamment:

- 1) Destination des exportations: l'impact sur le commerce est particulièrement marqué quand les exportations sont destinées à des marchés où il existe une sévère réglementation environnementale.
- 2) Facteurs de compétitivité à l'exportation: quand la compétitivité repose sur les bas prix, elle peut être sapée par la nécessité de respecter les prescriptions environnementales.
- 3) Taille des entreprises: il peut être particulièrement difficile pour les PME de respecter les prescriptions environnementales.
- 4) Disponibilité de matières premières, d'intrants spécialisés, de technologie et d'information: quand ces facteurs sont disponibles, la mise en conformité est plus facile.
- 5) Structure des entreprises: plus les entreprises sont intégrées verticalement (c'est-à-dire plus des entreprises fabriquant les produits finis peuvent contrôler leurs fournisseurs) et plus elles peuvent maîtriser les caractéristiques environnementales tout au long du cycle de vie des produits.
- 6) Relation avec des entreprises étrangères: de solides relations avec des entreprises étrangères peuvent faciliter la mise en conformité, par exemple en donnant un accès plus facile à des technologies respectueuses de l'environnement.

19. Sur la base des études de cas, les auteurs concluent que:

"Il n'existe aucune donnée empirique indiquant que les politiques environnementales existantes ont des effets généralisés sur l'accès aux marchés. Toutefois, elles pourraient avoir plus d'impact sur certains secteurs et sur les petites et moyennes entreprises. Les effets des politiques environnementales sur la compétitivité peuvent être différents dans les pays développés et dans les pays en développement. Toutefois, dans la plupart des cas, ces effets peuvent être contrôlés par des politiques appropriées aux niveaux national, régional et international."

20. Toutefois, Jha *et al.* avertissent également que les "coûts de mise en conformité avec les prescriptions environnementales pourraient augmenter à l'avenir. Par exemple, l'intensification des efforts visant à combattre le problème du changement climatique pourrait avoir dans certains secteurs des effets considérables sur le commerce et la compétitivité." Toutefois, les auteurs suggèrent que les prescriptions environnementales pourraient ne pas faire obstacle au commerce, mais au contraire ouvrir de nouveaux créneaux aux produits respectueux de l'environnement.

21. La CNUCED et la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) font toutes deux observer que les économies ouvertes ont plus de marge pour réduire les effets des prescriptions techniques en vigueur à l'étranger sur la compétitivité parce qu'elles ont un meilleur accès à l'information, aux intrants et aux technologies. En outre, un régime d'investissement étranger

libéral et la protection de la propriété intellectuelle peuvent faciliter l'accès à des technologies propres.¹³

22. La CESAP considère que "rien n'indique que les mesures environnementales liées au commerce adoptées dans les pays développés aient eu un effet important sur les résultats à l'exportation des pays de l'ANASE [il est question des secteurs du bois, des textiles et de l'électronique]... Il est par ailleurs difficile de séparer la vulnérabilité aux mesures environnementales liées au commerce des options politiques faites par les gouvernements." Toutefois, la CNUCED affirme aussi que les PME tendent à ressentir des effets négatifs et que les pays en développement d'Asie sont préoccupés par l'émergence de politiques environnementales visant les PMP (qui ne correspondent pas nécessairement aux priorités environnementales des pays en développement et qui pourraient réduire le bien-être de ces pays).¹⁴ Plusieurs autres auteurs craignent aussi que les pays en développement ne puissent pas obtenir des prix suffisamment élevés pour constituer une rémunération raisonnable des améliorations qu'ils introduisent pour des raisons écologiques.¹⁵

23. Toutefois, même si des études récentes semblent conclure que les prescriptions environnementales n'ont pas entravé l'accès aux marchés, cela ne signifie pas qu'il n'existe aucun exemple d'obstacle au commerce. Au contraire, de nombreux exemples sont documentés dans la littérature; mais dans l'ensemble, leurs effets ne sont pas jugés importants et les auteurs considèrent que les politiques nationales appropriées auraient pu les atténuer. Ainsi la littérature cite les difficultés qu'a eues l'Inde à éliminer les colorants azoïques dans le secteur des textiles pour mettre leur production en conformité avec le nouveau règlement allemand, et les coûts élevés de cette mise en conformité.¹⁶

A. PAYS LES MOINS AVANCÉS

24. La CNUCED signale que les PMA en particulier ont beaucoup de mal à respecter les règlements environnementaux en vigueur sur leur marché d'exportation. Les prescriptions en matière d'emballage telles que l'Ordonnance allemande de 1994 leur posent des problèmes. En outre, ces pays souffrent aussi des campagnes que mènent des organisations non gouvernementales (ONG) contre leurs exportations, au motif que leurs normes environnementales et leurs normes de travail sont insuffisantes. Par exemple les exportations népalaises de tapis en Allemagne ont souffert des campagnes pour la protection de l'environnement et contre le travail des enfants. Ce secteur représentait 58 pour cent des exportations du Népal.¹⁷ La CNUCED indique que:

"Les PMA ont en général eu du mal à s'adapter aux normes environnementales et sanitaires en vigueur sur leur marché d'exportation. Certaines de ces normes, en particulier les règlements techniques et les normes sanitaires, sont compatibles avec les règles de l'OMC mais peuvent néanmoins entraîner des coûts importants pour les PMA qui veulent s'y conformer. Il serait donc utile de déterminer dans quelle mesure l'assistance technique

¹³ CNUCED (1995a) et CESAP/CNUCED (1996).

¹⁴ CESAP/CNUCED (1996).

¹⁵ Jha, Hewison et Underhill (sous la direction de) (1997).

¹⁶ *Ibid.* Par ailleurs, les problèmes qu'ont créés pour la floriculture colombienne les programmes étrangers d'éco-étiquetage ont récemment été présentés au COTC et au CCE (G/TBT/W/60 et WT/CTE/W/76).

¹⁷ CNUCED (1998).

prévue dans l'Accord OTC et dans l'Accord SPS a permis de réduire la charge qu'impose aux PMA la mise en conformité."

B. PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME)

La CNUCED a recensé plusieurs facteurs qui rendent difficile pour les PME le respect des prescriptions environnementales. Ces facteurs peuvent aussi empêcher les PME de se conformer à d'autres types de prescriptions techniques.¹⁸

- 1) Les PME n'ont pas toujours l'information, les technologies et le capital nécessaires.
- 2) Elles peuvent ne pas réaliser les économies d'échelle nécessaires pour rentabiliser les investissements environnementaux.
- 3) Leurs usines peuvent être trop petites pour qu'il soit facile d'y installer les équipements écologiques.
- 4) Elles ne sont pas toujours en mesure de garantir que leurs matières premières sont produites conformément aux prescriptions en matière d'éco-étiquetage et aux autres critères environnementaux.
- 5) Elles ne peuvent pas toujours acquérir les intrants à des prix compétitifs et transférer ainsi une partie des frais d'ajustement à leurs fournisseurs.
- 6) Le coût des essais, de l'inspection et de la vérification peut être trop élevé pour elles.

III. LITTÉRATURE RÉCENTE SUR LES AUTRES PRESCRIPTIONS NATIONALES

25. Dans un document de travail, la Banque mondiale a récemment fait le bilan de l'élaboration des normes dans les pays en développement et formulé des conclusions sur la façon dont les prescriptions techniques et les procédures d'évaluation de la conformité imposées par des pays étrangers peuvent influencer sur leurs exportations.¹⁹ Le document de la Banque mondiale indique que l'activité normative reste limitée dans les pays en développement, où elle est relativement négligée en faveur des politiques commerciales et industrielles. Mais les auteurs estiment que, étant donné que la part des pays en développement dans le commerce international est limitée et que beaucoup de pays en développement d'Amérique latine, d'Afrique et, dans une moindre mesure, d'Asie exportent essentiellement des produits primaires (pour lesquels il existe peu de normes), l'incompatibilité entre les nouvelles normes étrangères et les normes nationales ne peut pas avoir beaucoup entravé les exportations des pays en développement.

26. Les auteurs concluent que les pays en développement ne devraient pas à ce stade consacrer trop d'attention au risque que les prescriptions techniques et les procédures d'évaluation de la conformité ne deviennent des obstacles non tarifaires mais plutôt concentrer leurs efforts sur la mise en place des infrastructures nécessaires à la normalisation et aux activités d'évaluation de la conformité et sur le développement du capital humain. Ils recommandent que, comme les pays en

¹⁸ CNUCED (1995b). Ces questions sont aussi évoquées dans l'étude de la CESAP/CNUCED (1996) et dans l'étude publiée sous la direction de Jha, Hewison et Underhill (1997).

¹⁹ Stephenson (1997). L'auteur examine aussi l'impact des normes internationales; ses vues sur la question sont brièvement présentées dans la section IV.

développement sont en général preneurs de normes, ils doivent dans l'immédiat s'efforcer en priorité d'adopter les normes de leurs principaux partenaires commerciaux ou des normes internationales.

IV. LITTÉRATURE RÉCENTE SUR LES NORMES INTERNATIONALES

27. La plupart des auteurs qui ont traité des normes internationales reconnaissent le rôle important que ces normes peuvent jouer pour faciliter les échanges en réduisant les divergences entre les prescriptions techniques nationales. Toutefois, certains se préoccupent du fait que les pays en développement ne réussissent pas à participer efficacement à leur élaboration. On a souligné que ces pays ont besoin d'une assistance technique pour cela.

28. La CNUCED a entrepris une vaste étude des incidences des normes environnementales internationales sur les exportations des pays en développement. Elle indique qu'il serait prématuré de prédire les effets de la norme de l'ISO sur les systèmes de gestion de l'environnement, dite ISO 14001.²⁰ Elle considère que la certification ISO 14001 pourrait être un outil permettant aux pays en développement d'accroître leur compétitivité à l'exportation et de renforcer leur position sur le marché. Toutefois, si cette certification devient obligatoire à cause de la pression des clients étrangers sur leurs filières d'approvisionnement ou des politiques en matière de marchés publics, elle pourrait constituer un obstacle non tarifaire au commerce.

29. Une récente réunion d'experts de la CNUCED sur l'impact des normes environnementales sur le commerce et l'investissement dans les pays en développement a abouti à des conclusions analogues.²¹ Toutefois, les experts ont estimé que la notion d'"obstacles au commerce" dans le contexte du système de gestion de l'environnement de l'ISO appelait une définition plus précise.

30. Les experts ont identifié deux problèmes qui pourraient se poser aux pays en développement: leur participation insuffisante à la formulation et à l'application d'ISO 14001 et le manque d'accréditation internationale de leurs organes de certification. Ils ont aussi appelé l'attention sur les difficultés spécifiques que pourraient rencontrer les PME: incapacité de faire face aux coûts financiers, manque de compétence technique et d'expérience, ressources humaines limitées et manque de temps du personnel de gestion, et manque d'information concernant ISO 14001.

31. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a récemment mené une enquête dans plusieurs pays en développement et pays émergents d'Amérique latine, des Caraïbes, d'Afrique, d'Asie et d'Europe orientale pour déterminer l'impact des normes ISO 9000 (gestion de la qualité) et 14000 (gestion de l'environnement) sur leur accès aux marchés.²² En ce qui concerne la série 9000, une partie des enquêtés ont répondu que les normes pourraient améliorer leur compétitivité et leur efficacité interne, tandis que d'autres se préoccupaient des problèmes pratiques de certification et d'accréditation.

32. En ce qui concerne la série ISO 14000, l'étude a montré que certains ministères et organes nationaux à activité normative craignent que ces normes n'entraînent l'apparition de nouveaux obstacles au commerce. Les problèmes suivants sont cités: le manque d'infrastructure pourrait faire monter les coûts de mise en conformité; peu de pays en développement ont des organes nationaux de certification et d'accréditation; il y a une pénurie de consultants, de formateurs et de vérificateurs

²⁰ CNUCED (1997a).

²¹ CNUCED (1997b).

²² ONUDI (1997). Les questionnaires ont été distribués aux Ministères du commerce et de l'industrie, aux organes nationaux à activité normative, aux organes de certification et d'accréditation, aux PME et aux grandes entreprises.

qualifiés; il est souvent impossible de se procurer l'équipement technique. Toutefois certains pensent que la norme ISO 14001 aura des effets positifs parce qu'elle facilitera l'évaluation de la conformité avec les prescriptions environnementales des marchés d'exportation et améliorera la gestion environnementale au niveau de l'entreprise.

33. La CESAP craint que les normes ISO 14000 ne deviennent un jour des obligations *de jure* pour les transactions internationales (par exemple par le biais des politiques en matière de marchés publics).²³ Les pays en développement n'ont pas les ressources nécessaires pour participer à l'élaboration de ces normes et celles-ci pourraient avoir de graves effets pour les PME. Cette vue est partagée par les auteurs du document de travail de la Banque mondiale, qui estiment aussi que les normes internationales sont souvent biaisées en faveur des intérêts des pays développés.²⁴

34. Une enquête menée par l'ISO sur la prolifération des certificats ISO 9000 et ISO 14000 indique que la certification est beaucoup plus répandue dans les pays développés que dans les pays en développement.²⁵ Toutefois en 1997, des certificats ont été attribués pour la première fois à plusieurs pays en développement et en transition (par exemple des certificats ISO 9000 ont été attribués pour la première fois au Soudan et au Sénégal et des certificats ISO 14000 en Arabie saoudite, en République tchèque et en République de Corée). L'enquête permet de mesurer à quel point les entreprises des pays en développement ont réussi à obtenir des certificats.

²³ CESAP/CNUCED (1996).

²⁴ Stephenson (1997).

²⁵ ISO (1998).

**RÉFÉRENCES UTILISÉES POUR LA PRÉSENTE NOTE
ET POUR LE DOCUMENT G/TBT/W/42**

Aruoba, Celik (1993), Impact of Environmental Regulations and Standards in European and North American Markets on Turkish Exports, Research Paper, Université d'Ankara/Ernst Reuter Research Institute.

Cecchini, Paolo *et al.* (1988), The European Challenge - 1992. The Benefits of a Single Market, Aldershot (Angleterre).

CESAP/CNUCED (1996), Enhancing Trade and Environment Linkages in Selected Environmentally Vulnerable Export-oriented Sectors of the ESCAP Region, New York.

CNUCED (1995a), Environmental Policies, Trade and Competitiveness: Conceptual and Empirical Issues, TD/B/WG.6/6.

CNUCED (1995b), Trade, Environment and Development: Aspects of Establishing and Operating Eco-labelling Programmes, TD/B/WG.6/5.

CNUCED (1997a), Environmental Management Standards, Particularly the ISO 14000 Series: Trade and Investment Impacts on Developing Countries, TD/B/COM.1/EM.4/2.

CNUCED (1997b), Report of the Expert Meeting on Possible Trade and Investment Impacts of Environmental Management Standards, Particularly the ISO 14000 Series, on Developing Countries and Opportunities in this Context, TD/B/COM.1/10.

CNUCED (1998), The Least Developed Countries 1998 Report, Genève.

GATT (1991 et 1993), Examen des politiques commerciales - Communautés européennes, Genève.

German Development Institute (1994), Ecological Product Standards and Requirements as a New Challenge for Developing Countries' Industries Exports - The Case of India's Leather, Textiles and Refrigeration Industries, Berlin.

ISO (1997), ISO Survey of ISO 9000 and ISO 14000 Certificates (The Seventh Cycle, Up To And Including 1997), Genève.

Jha, Hewison et Underhill (sous la direction de) (1997), Trade, Environment and Sustainable Development; A South Asian Perspective, Londres.

Jha, Markandya, et Vossenaar (à paraître), Reconciling Trade and Environment, Londres.

Leebron, David W. (1996), Mutual Recognition: Structure, Problems, and Prospects, Atelier de l'OCDE avec les économies dynamiques non membres sur les politiques et les relations commerciales: Réforme de la réglementation et ouverture internationale des marchés, Paris.

OCDE (1997), The OECD Report on Regulatory Reform; Volume 1: Sectoral Studies, Paris.

OCDE (1998), Regulatory Reform in the Global Economy; Asian and Latin American Perspectives, Conference Proceedings, Paris.

ONUDI, en coopération avec la CNUCED et le CCI (1997), Implications of International Standards for Quality and Environmental Management Systems, Vienne.

Organisation des États américains Trade Unit (1997), National Practices on Standards, Technical Regulations and Conformity Assessment Procedures in the Western Hemisphere, Washington D.C.

Stephenson, Sherry M. (1997), Standards and Conformity Assessment as Nontariff Barriers to Trade, the World Bank, Policy Research Working Paper, Washington D.C.

Sykes, Alan O. (1995), Product Standards for Internationally Integrated Goods Markets, Washington D.C.

Tupper, Gilbert P. (1992), Testimony before the Subcommittee on Technology and Competitiveness of the Committee on Science, Space and Technology of the U.S. House of Representatives, Washington D.C.
