



ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES

*Document de recherche de l'OMD n° 44*

***Doing Business : L'indicateur du  
commerce transfrontalier et les  
questions douanières afférentes***

(Mai 2018)

***Yotaro Okazaki***

## Sommaire

L'objet du présent document est d'aborder les caractéristiques de l'indicateur du « commerce transfrontalier », qui constitue un des domaines couverts par le rapport *Doing Business* du Groupe de la Banque mondiale et qui vise à offrir une mesure indépendante des réglementations frontalières ayant une incidence sur le monde des affaires. Le rapport *Doing Business* est le fruit d'un exercice d'enquête et de sondage systématique visant à encourager la concurrence entre les pays dont les entreprises y prennent part, afin qu'ils s'efforcent d'obtenir de meilleurs résultats dans l'amélioration de la qualité de leurs pratiques réglementaires ; l'indicateur sur le commerce transfrontalier (intitulé « *Trading across borders* » dans le rapport complet, qui n'existe qu'en anglais) vise à fournir un outil de référence pour mesurer la performance des services frontaliers à travers les économies. L'indicateur du commerce frontalier porte sur les efforts de facilitation des échanges entrepris par chaque économie ; la participation des douanes à l'enquête revêt donc une importance capitale afin de garantir une évaluation juste et objective des efforts consentis, malgré le fait que les résultats de l'enquête indiquent plutôt la 'facilité à faire des affaires' sous la perspective du secteur privé. Les tendances des pratiques de commerce extérieur dépendent en grande partie des conditions économiques et géographiques propres à chaque pays, l'apport technique de la douane à cet exercice d'enquête pourrait contribuer à ouvrir une réflexion entre praticiens de chaque économie sur l'indicateur du commerce transfrontalier et sur les chiffres utilisés pour les critères entrant en ligne de compte.

## Mots-clés

Douane, *Doing Business*, « *Trading across borders* », indicateur du commerce transfrontalier, mesure de la performance, facilitation des échanges

## Avis

Le présent document a été écrit par Yotaro Okazaki de l'Unité de recherche de l'OMD.

## Clause de non-responsabilité

La présente série de documents de recherche de l'OMD a vocation à divulguer les résultats de travaux en cours afin de partager les informations et d'encourager l'échange d'idées sur les questions douanières. Les points de vue et les avis exprimés dans ce document sont ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue ou les politiques de l'OMD ou de ses Membres.

## Note

Tous les documents de recherche de l'OMD sont disponibles sur le site web public de l'OMD : [www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org). L'auteur peut être contacté par courriel à l'adresse [research@wcoomd.org](mailto:research@wcoomd.org).

-----

Copyright © 2018 Organisation mondiale des douanes.  
Tous droits réservés.

Toute demande concernant la traduction, la reproduction ou l'adaptation du présent document doit être adressée à :  
[copyright@wcoomd.org](mailto:copyright@wcoomd.org).

## I. Introduction

Le rapport *Doing Business* du Groupe de la Banque mondiale offre une base solide pour l'évaluation globale de l'efficacité des pratiques réglementaires observées dans chaque pays ou territoire (nous utiliserons ci-après le terme 'économie' pour désigner la juridiction faisant l'objet de la présente étude), du point de vue du secteur privé. L'indicateur sur le commerce transfrontalier (*Trading across Borders*, dans le rapport complet, disponible uniquement en anglais), qui fait partie du rapport *Doing Business*, repose sur une enquête centrée sur la performance des services réglementaires aux frontières dans les économies étudiées ; plusieurs autorités douanières et autres agences présentes aux frontières s'inquiètent grandement de la façon dont leurs efforts en faveur de la facilitation des échanges sont reflétés par les résultats de l'enquête. Certes, le fait que les économies fassent l'objet d'un classement les encourage à entrer dans une sorte de compétition afin de mieux s'y positionner, tout en créant, par la même occasion, un environnement aussi attrayant pour les affaires que possible, pour le bien des entreprises et des investisseurs étrangers : le Vietnam, par exemple, classé 108<sup>ème</sup> dans le rapport *Doing Business* de 2016 suivant l'indicateur sur le commerce transfrontalier, est passé à la 93<sup>ème</sup> place dans l'édition 2017, arrivant ainsi quatrième parmi les économies membres de l'Association des nations d'Asie du Sud-est (ANASE), juste après Singapour, la Thaïlande et la Malaisie, comme résultat de ses efforts pour simplifier les régimes douaniers et réduire le temps nécessaire pour le dédouanement, en étroite coopération avec les entreprises concernées telles que Ford Vietnam<sup>1</sup>. En même temps, toutefois, le fait que l'enquête soit souvent et largement utilisée comme un outil de référencement objectif a suscité quelques controverses et inquiétudes dans le chef des douanes et des autres services présents aux frontières. De plus, plusieurs administrations douanières se demandent à quel point l'enquête peut être précise et systématique pour l'évaluation de leur rendement. De telles préoccupations, qui, lorsqu'elles s'expriment sur la place publique, peuvent se traduire par une remise en cause de l'équité de la méthodologie utilisée, semblent être en partie l'expression des doutes que soulève l'objectivité de l'exercice. Le présent article vise à mettre en lumière les questions que les administrations des douanes peuvent se poser sur l'enquête et à tenter d'y répondre, d'un point de vue technique. Il propose également quelques pistes d'amélioration afin de rendre l'enquête plus participative et contribuer à faire en sorte que ses résultats soient plus largement acceptés.

## II. Les caractéristiques du *Doing Business*

### *L'indice de la « distance de la frontière »*

Le rapport *Doing Business* vise à présenter des mesures quantitatives concernant 11 domaines réglementaires qui sont essentiels au bon fonctionnement du secteur privé<sup>2</sup>, centrés en particulier sur les réglementations qui ont une incidence sur

---

<sup>1</sup> USAID (2017).

<sup>2</sup> Banque mondiale (2017), v.

les petites et moyennes entreprises actives dans la ville représentant le plus grand centre des affaires d'une économie<sup>3</sup>. Bien qu'il couvre un large éventail de thèmes, le *Doing Business* ne présente pas toute la gamme d'indicateurs relatifs à l'environnement des affaires d'une économie (comme la lutte contre la corruption et l'éthique au sein du secteur public). Parmi les onze domaines de la réglementation relative aux entreprises, l'indicateur du commerce transfrontalier offre une évaluation de l'efficacité réglementaire d'une économie telle que reflétée par 'les délais et les frais relatifs à l'import-export de marchandises'<sup>4</sup> ; toutefois, les indicateurs pertinents ne mesurent ni les coûts des droits de douane ni aucun autre impôt perçu à la frontière<sup>5</sup>, et ils ne reflètent pas non plus d'autres aspects de la gestion des frontières (comme l'utilisation des techniques de gestion des risques, par exemple, ou le partenariat avec le secteur privé) d'une manière qui quantifie l'efficacité d'une économie au niveau du service fourni à la frontière.

Parmi les paramètres utilisés dans le *Doing Business*, l'indicateur du commerce transfrontalier représente celui ayant la plus grande incidence sur les douanes et en ce sens, il mérite une attention particulière. *Doing Business* évalue les économies sur la 'facilité à y faire des affaires', en utilisant le score qu'ils ont obtenu par rapport à leur « distance de la frontière », qui vise à illustrer, en termes relatifs, la distance d'une économie donnée par rapport à une 'frontière' représentant la valeur de référence de la 'meilleure performance observée à travers l'ensemble des pays couverts par l'exercice *Doing Business*'<sup>6</sup>. Le score est calculé pour chacun des domaines couverts par le rapport *Doing Business*, puis sur les 10 domaines dans leur ensemble, en utilisant la méthode simple des moyennes, c'est-à-dire par pondération égale de tous les sujets, puis, en attribuant le même coefficient de pondération à chaque composant sous chaque sujet.<sup>7</sup> Cette démarche cohérente permet de cumuler la plupart des données pertinentes à travers une étude de cas portant sur une économie donnée et de les transformer en un score de distance de la frontière pour cette économie. Le classement des économies, qui fait souvent l'objet de toutes les attentions, résulte donc de la ventilation des scores cumulés de distance de la frontière.

### **[Encadré 1] Processus de calcul du score de la distance de la frontière**

---

<sup>3</sup> Ibid. 1. Les domaines de réglementation liés au cycle de vie d'une entreprise que couvre le rapport *Doing Business* à travers ses indicateurs sont la création d'entreprise, l'octroi de permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs minoritaires, le paiement des impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et règlement de l'insolvabilité et la réglementation du marché du travail.

<sup>4</sup> Ibid. 15.

<sup>5</sup> Les publications (ou rapports) *Doing Business* peuvent mettre en lumière les évolutions dans certaines économies vers une réglementation plus efficace du monde des affaires pour chaque domaine couvert par un indicateur, y compris le commerce transfrontalier. Ces évolutions toutefois ne portent pas à conséquence sur le résultat quantitatif de l'exercice de référencement pays par pays, sur la distance de la frontière et sur le classement final des économies. Le rapport de la Banque mondiale de 2018 n'offre pas de résumé narratif concernant les pratiques d'un pays dans le domaine du commerce transfrontalier, bien que les éditions passées s'y soient attardées.

<sup>6</sup> Banque mondiale (2017), 5.

<sup>7</sup> Ibid. 167.

Étape 1 : Identifier la frontière et le pire résultat pour chacun des indicateurs

| Economy | Time to export: Border compliance (hours) |          | Cost to export: Border compliance (USD) |          | Time to export: Documentary compliance (hours) |          | Cost to export: Documentary compliance (USD) |          | ... |
|---------|---|----------|---|----------|--|----------|--|----------|-----|
| A       | 0   | frontier | 0                                       | frontier | 1  | frontier | 0  | frontier |     |
| ...     |   |          |   |          |  |          |  |          |     |
| F       | 5   |          | 106                                     |          | 4  |          | 92   |          |     |
| ...     |   |          |   |          |  |          |  |          |     |
| K       | 52  |          | 261                                     |          | 7  |          | 107  |          |     |
| ...     |   |          |   |          |  |          |  |          |     |
| P       | 66  |          | 602                                     |          | 70   |          | 220  |          |     |
| ...     |   |          |   |          |  |          |  |          |     |
| U       | 106                                       |          | 382                                     |          | 38   |          | 92   |          |     |
| ...     |   |          |   |          |  |          |  |          |     |
| Z       | 515                                       | worst    | 2223                                    | worst    | 698  | worst    | 2500   | worst    |     |

Étape 2 : Supprimer la donnée aberrante et utiliser le 95<sup>ème</sup> rang centile pour chaque indicateur

| Economy | Time to export: Border compliance (hours) |              | Cost to export: Border compliance (USD) |              | Time to export: Documentary compliance (hours) |              | Cost to export: Documentary compliance (USD) |              | ... |
|---------|---|--------------|---|--------------|--|--------------|--|--------------|-----|
| A       | 0   | frontier     | 0                                       | frontier     | 1  | frontier     | 0  | frontier     |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
| F       | 5   |              | 106                                     |              | 4  |              | 92   |              |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
| K       | 52  |              | 261                                     |              | 7  |              | 107  |              |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
| P       | 66  |              | 602                                     |              | 70   |              | 220  |              |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
| U       | 106                                       |              | 382                                     |              | 38   |              | 92   |              |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
|         | xx  | 95th (worst) | xx                                      | 95th (worst) | xx   | 95th (worst) | xx   | 95th (worst) |     |
| ...     |   |              |   |              |  |              |  |              |     |
| Z       | 515                                       | worst        | 2223                                    | worst        | 698  | worst        | 2500   | worst        |     |

Étape 3 : réévaluer chacun des indicateurs y en utilisant la transformation linéaire (valeur la plus faible – y ou *worst* – y)/(valeur la plus éloignée de la frontière), et le convertir en score.

| Economy | Time to export: Border compliance (hours) | Score | Cost to export: Border compliance (USD) | Score | Time to export: Documentary compliance (hours) | Score | Cost to export: Documentary compliance (USD) | Score | ... |
|---------|---|-------|---|-------|--|-------|--|-------|-----|
| A       | 0   | xx    | 0                                       | xx    | 1  | xx    | 0  | xx    |     |
| ...     |   |       |   |       |  |       |  |       |     |
| F       | 5   | xx    | 106                                     | xx    | 4  | xx    | 92   | xx    |     |
| ...     |   |       |   |       |  |       |  |       |     |
| K       | 52  | xx    | 261                                     | xx    | 7  | xx    | 107  | xx    |     |
| ...     |   |       |   |       |  |       |  |       |     |
| P       | 66  | xx    | 602                                     | xx    | 70   | xx    | 220  | xx    |     |
| ...     |   |       |   |       |  |       |  |       |     |
| U       | 106                                       | xx    | 382                                     | xx    | 38   | xx    | 92   | xx    |     |
| ...     |   |       |   |       |  |       |  |       |     |
| Z       | 515                                       | xx    | 2223                                    | xx    | 698  | xx    | 2500   | xx    |     |

Étape 4 : Cumuler les scores obtenus pour les indicateurs individuels pour chaque économie afin d'obtenir, par une moyenne simple, le score de distance de la frontière.

| Economy | Distance to frontier score: Trading across Borders |
|---------|--|
| A       | 100  |
| ...     |  |
| F       | 91.87  |
| ...     |  |
| K       | 79.39  |
| ...     |  |
| P       | 67.25  |
| ...     |  |
| U       | 58.56  |
| ...     |  |
| Z       | 1.26   |

Ensuite, trier les scores de « distance de la frontière » de toutes les économies pour déterminer leur rang dans le classement.

- Bien que le diagramme prenne comme exemple l'indicateur du commerce transfrontalier, *Doing Business* applique la méthode commune à tous les sujets.

Élaboré par l'auteur sur la base du rapport de la Banque mondiale (2018), 119-222.

## *Le commerce transfrontalier*

L'indicateur sur le commerce transfrontalier mesure les délais et les coûts associés au respect de deux types de procédures - les procédures de commerce transfrontalier (*Border Compliance* dans le rapport intégral en anglais) et des exigences en matière de documentation (*Documentary compliance*) - sur la base d'un cas de figure spécifique pour l'importation ou l'exportation d'une cargaison de marchandises. Par conséquent, l'indicateur sur le commerce transfrontalier s'articule autour de 8 critères différents en tout : *Délais/coûts (2) x Respect des procédures de commerce transfrontalier/des exigences en matière de documentation (2) x Importation/Exportation (2)*. Concernant ces critères, l'enquête a été menée par le biais d'une étude de cas, qui est conçue pour mesurer la facilité à faire des affaires dans chacune des économies sondées. Les hypothèses principales pour l'étude de cas sur le commerce transfrontalier sont les suivantes<sup>8</sup> :

- *Importations/exportations* : Une cargaison est expédiée depuis un entrepôt situé dans la plus grande métropole considérée comme centre des affaires de l'économie exportatrice vers un entrepôt dans la plus grande métropole commerciale de l'économie importatrice. Pour 11 des 190 économies à l'étude, la deuxième plus grande métropole commerciale est également incluse dans l'étude.
- *Importation* : Chaque économie importe une cargaison normalisée de 15 tonnes de pièces automobiles détachées et conteneurisées (SH 87.08) depuis son partenaire commercial naturel à l'importation, à savoir l'économie de provenance du plus gros volume de parties et accessoires automobiles (prix multiplié par la quantité).
- *Exportation* : Chaque économie exporte le produit pour lequel il détient un avantage comparatif (défini par la plus forte valeur d'exportation) vers son partenaire naturel à l'exportation, à savoir l'économie qui est le plus gros acheteur dudit produit (il n'est pas nécessaire que les exportations soient expédiées par conteneur, par contre)<sup>9</sup>. Toutefois, certaines catégories de marchandises sont exclues de la liste des produits d'exportation considérés.
- *Importations/exportations* : Afin de déterminer le partenaire commercial et le produit d'exportation pour chaque économie, *Doing Business* se réfère aux bases de données internationales telles que la Base de données des Nations Unies sur les statistiques commerciales des produits de base (COMTRADE). Pour les économies pour lesquelles les données sur le flux des marchandises ne sont pas disponibles, le *Doing Business* consulte les sources auxiliaires des pouvoirs publics (les différents ministères et départements) ainsi que les bureaux de pays du Groupe de la Banque mondiale.

---

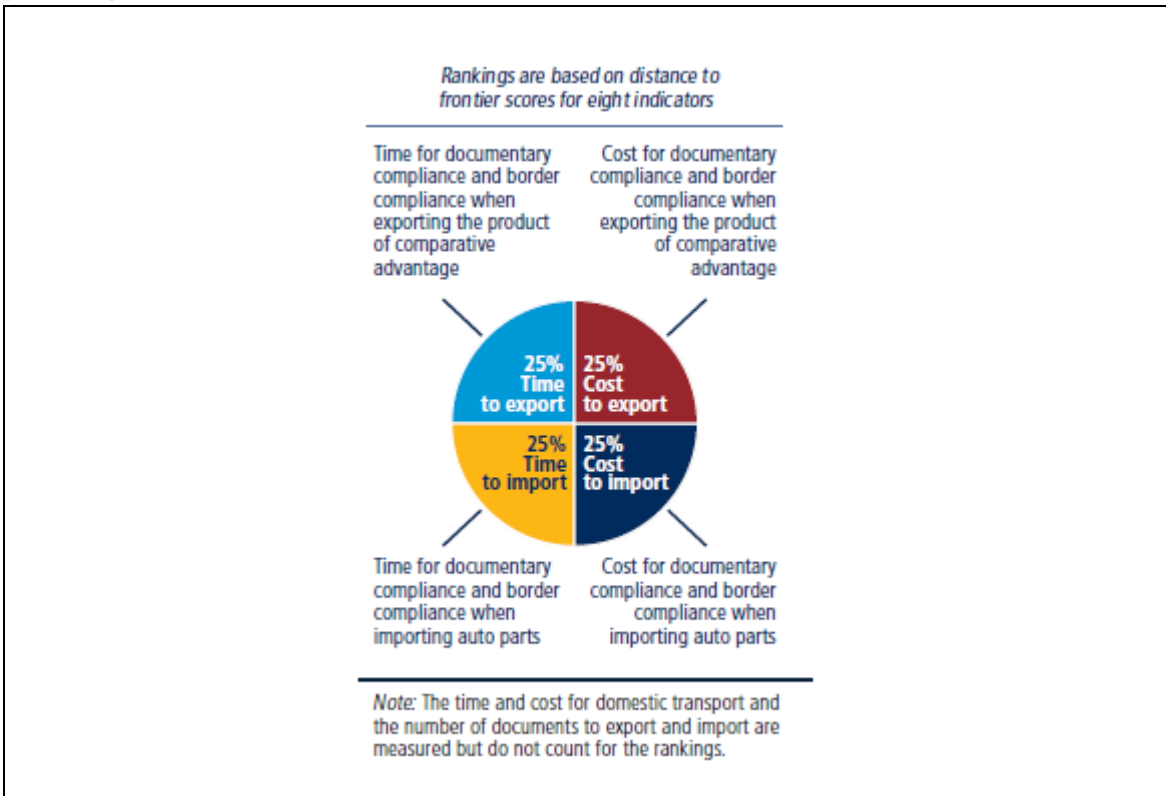
<sup>8</sup> Site web du *Doing Business* sur la méthodologie du commerce transfrontalier : <http://français.doingbusiness.org/Methodology/Trading-Across-Borders>.

<sup>9</sup> Une brochure officielle préparée par le Groupe de la Banque mondiale indique que l'obligation des '15 tonnes métriques de cargaison' s'applique également aux études de cas à l'exportation.



- Le *respect des exigences en matière de documentation* couvre les délais et les coûts (pour obtenir, préparer, traiter, présenter et soumettre des documents) associés au respect des obligations documentaires de tous les services gouvernementaux de l'économie d'origine, de l'économie de destination et des économies de transit.
- Le *respect des procédures de commerce transfrontalier* couvre les délais et les coûts associés au respect des réglementations douanières et des autres réglementations imposant de procéder à des contrôles (au sein de l'économie étudiée, non au sein de son partenaire commercial) pour qu'une cargaison puisse passer les frontières de l'économie (à l'importation ou à l'exportation), ainsi que le délai et le coût de manutention au port le plus utilisé ou à la frontière la plus fréquentée.

**[Encadré 2] Composants du commerce transfrontalier (*Doing Business* 2016 – présent)**



|  |
|--|
| <b>Documentary compliance</b>  |
| Obtaining, preparing and submitting documents during transport, clearance, inspections and port or border handling in origin economy   |
| Obtaining, preparing and submitting documents required by destination economy and any transit economies  |
| Covers all documents required by law and in practice, including electronic submissions of information as well as non-shipment-specific documents necessary to complete the trade |
| <b>Border compliance</b>   |
| Customs clearance and inspections by customs   |
| Inspections by other agencies (if applied to more than 20% of shipments)   |
| Port or border handling at most widely used port or border of economy  |
| <b>Domestic transport</b>  |
| Loading and unloading of shipment at warehouse, dry port or border   |
| Transport by most widely used mode between warehouse and terminal or dry port  |
| Transport by most widely used mode between terminal or dry port and most widely used border or port  |
| Traffic delays and road police checks while shipment is en route   |

Le présent tableau explicatif n'est disponible qu'en anglais. Pour plus d'informations, cfr site web de *Doing Business* sur la méthodologie du commerce transfrontalier : <http://français.doingbusiness.org/Methodology/Trading-Across-Borders>.

### *Comparaison avec d'autres indices*

Si l'indicateur sur le commerce transfrontalier est considéré comme un outil pour mesurer les résultats des efforts des gouvernements en matière de facilitation des échanges, d'autres indices ont été mis au point par les organisations internationales et d'autres entités afin de mesurer la contribution ou les résultats des politiques entreprises dans ce domaine<sup>10</sup>, voire un mélange des deux.

La dernière édition du « Logistics Performance Index » (LPI), outil de référencement de la Banque mondiale centrée sur la logistique commerciale, couvre 160 pays et vise à montrer la « convivialité » de ces derniers en matière de logistique, sous la perspective des opérateurs commerciaux. Le LPI invite les transitaires et les transporteurs express à attribuer une note aux pays où ils déploient leurs activités, en utilisant un score allant de 1 (insatisfaisant) à 5 (excellent)<sup>11</sup>. Le sondage se divise en six volets aux fins de l'évaluation : l'efficacité du dédouanement et des procédures de gestion des frontières, la qualité de l'infrastructure commerciale et du transport, la compétence et la qualité des services de logistique, la capacité à assurer la traçabilité et le suivi des envois ainsi que la fréquence avec laquelle les cargaisons arrivent chez leurs destinataires dans les délais prévus ou attendus de livraison<sup>12</sup>. Il apparaît qu'il

<sup>10</sup> OMC (2015), 66.

<sup>11</sup> Saltine et Georgieva (2016).

<sup>12</sup> Banque mondiale (2016), 6.

existe un certain degré de corrélation entre le classement des économies au titre de l'indicateur du commerce transfrontalier et le LPI<sup>13</sup>.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a mis au point des indicateurs sur la facilitation des échanges (*TFI*, de leur acronyme anglais), qui portent sur l'ensemble des régimes douaniers et des autres procédures frontalières couverts par l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Un des objectifs des TFI est d'informer les pays de l'état d'avancement dans la mise en œuvre des différentes priorités et mesures incluses dans l'AFE, leur permettant de la sorte de suivre leurs progrès depuis 2012 et de procéder à des comparaisons avec d'autres pays ou groupes de pays d'intérêt<sup>14</sup>. À ce jour, 133 pays ont été évalués sur 11 catégories de procédures : disponibilité des renseignements, consultations, décisions anticipées, redevances et impositions, exigences en matière de documents, automatisation des procédures frontalières, rationalisation des procédures frontalières, coopération interne entre diverses agences à la frontière, coopération externe entre les différentes agences à la frontière, gouvernance et impartialité<sup>15</sup>.

L'indice « *Enabling Trade index* » du Forum économique mondial, dont l'édition 2016 couvre 136 économies représentant collectivement plus de 98 % du commerce mondial, « évalue à quel point les économies ont mis en place des institutions, des politiques, des infrastructures et des services qui facilitent la libre circulation des marchandises à travers les frontières et jusqu'à leur destination ». L'ETI se compose d'un nombre élevé d'indicateurs mesurant différents facteurs facilitant le commerce, répartis en 4 sous-indices différents : l'accès aux marchés, l'administration de la frontière, l'infrastructure et l'environnement opérationnel<sup>16</sup>. Pour l'administration de la frontière, qui représente le sous-indice le plus pertinent, les indicateurs suivants sont fournis (13 au total) : l'indice des services douaniers (1 indicateur) ; l'efficacité de la procédure de dédouanement (1) ; le respect de commerce transfrontalier : délais et coûts des exportations et importations (4) ; le respect des exigences documentaires : délais et coûts des exportations et importations (4) ; les paiements irréguliers et les pots-de-vin : importations et exportations (1) ; la prévisibilité de temps pour les procédures d'importation (1) ; et l'indice de transparence douanière (1)<sup>17</sup>. En tant que tel, l'ETI a incorporé les indicateurs sur le commerce transfrontalier utilisés à l'origine pour les rapports *Doing Business*, dans le but de révéler la pleine portée des efforts de facilitation des échanges pour chacun des pays concernés.

---

<sup>13</sup> Saltine et Georgieva (2016).

<sup>14</sup> <http://www.oecd.org/tad/facilitation/TFIs-overview-available-tools-september-2015.pdf>, disponible en anglais uniquement.

<sup>15</sup> CESAP-OCDE (2017), 18

<sup>16</sup> WEF-GATF (2016), 13-15.

<sup>17</sup> CESAP-OCDE (2017), 36

Parmi ses différents outils d'évaluation fiscale, le Fonds monétaire international dispose de son Outil d'information fiscale des administrations des recettes fiscales (RA-FIT, de son acronyme anglais), auquel succède aujourd'hui le projet d'Enquête internationale sur les administrations des recettes fiscales ISORA (de son acronyme anglais), dont l'objectif est d'offrir 'une plateforme conviviale pour réunir les indicateurs de performance sur les administrations douanières et fiscales'<sup>18</sup>. Le premier cycle d'enquête du RA-FIT et les résultats qui ont été publiés, qui se sont surtout centrés sur l'efficacité du recouvrement des recettes, ont couvert tant les administrations fiscales que douanières (dans une moindre mesure et avec moins de sujets<sup>19</sup> pour ces dernières, toutefois) des pays membres du FMI ; cela dit, la dernière version (deuxième cycle) 'ne couvre pas des questions spécifiques aux administrations des douanes mais se centre plutôt sur les données des administrations fiscales'<sup>20</sup>. Il conviendra de procéder à un réagencement technique avant qu'ISORA n'incorpore avec succès la base de données et les indicateurs de performance pour les administrations des douanes.

#### *Pertinence pour la douane*

Tous les critères de l'indicateur du commerce transfrontalier de la Banque mondiale ont trait aux régimes douaniers, même s'ils couvrent également les délais associés aux procédures requises par les autres services gouvernementaux et par les autorités portuaires et frontalières. Entre autres choses, le critère du temps nécessaire pour les procédures de commerce transfrontalier a un objectif similaire à celui de l'Étude sur le temps nécessaire pour la mainlevée des marchandises, qui mesure spécifiquement les délais exigés pour le dédouanement. Le critère sur le respect des exigences documentaires concerne également les régimes douaniers dans la mesure où il quantifie la charge que représente le traitement global des documents essentiellement en vue du dédouanement. En complément de ces deux mesures quantitatives, l'indicateur du commerce transfrontalier révèle le nombre de documents requis pour compléter toutes les procédures nécessaires suivant un scénario donné dans le cadre de l'étude de cas à l'importation ou à l'exportation. Comme il est fourni à des fins de référence, néanmoins, le nombre en soi ne fait pas partie des indicateurs individuels et n'a pas d'incidence directe sur le calcul du score de la distance de la frontière<sup>21</sup>.

Dans la plupart des cas, le calcul du coût des procédures de commerce transfrontalier et de respect des exigences en matière de documentation se fonde sur ce que les participants du secteur privé à l'enquête ont rapporté, eu égard à leur expérience lors de l'importation ou l'exportation de certaines cargaisons de

---

<sup>18</sup> FMI (2017), 63.

<sup>19</sup> La publication du premier cycle d'enquête montre les résultats des efforts de facilitation des échanges, y compris le temps mesuré pour la mainlevée des marchandises.

<sup>20</sup> Cleary et al. (2017), xi.

<sup>21</sup> Plus le nombre de documents que doivent préparer les opérateurs commerciaux est grand, plus les délais et coûts au titre de l'indicateur sur le respect des exigences en matière de documentation seront élevés.

marchandises. Ce critère offre un bon aperçu des coûts du commerce tels qu'observés empiriquement, c'est-à-dire du coût réel que suppose l'accomplissement des procédures à l'importation et à l'exportation dans une économie donnée. La question se pose toutefois de savoir à quel point les chiffres sont représentatifs, en particulier compte tenu du fait que les données primaires sont obtenues auprès d'entités sélectionnées, qui auraient pu n'observer qu'un certain aspect des pratiques à l'importation ou à l'exportation pour une économie donnée, dans le cadre d'un cas de figure particulier en matière de commerce. Une autre question qui mérite d'être posée a trait à l'objectivité de l'évaluation des coûts et le *Doing Business* ne semble pas fournir d'informations détaillées à cet égard, jusqu'à présent.

Quoi qu'il en soit, les facteurs entrant en ligne de compte dans l'indicateur du commerce transfrontalier, qu'ils soient pris individuellement ou collectivement, mesurent la performance des services aux frontières à travers les économies de la perspective du monde des affaires, voire en termes absolus, et ils sont donc plus susceptibles d'attirer l'attention particulière des décideurs politiques et des administrateurs, parmi lesquels les ministres et les hauts responsables qui essaient de garantir que la douane soit un organe performant et davantage orienté sur les résultats. Par exemple, dans un effort pour obtenir un meilleur score dans le classement *Doing Business*<sup>22</sup>, le gouvernement indien a adopté une série de mesures concrètes pour faciliter le commerce et les affaires, notamment en introduisant l'Interface de guichet unique pour faciliter le commerce (SWIFT de son acronyme anglais) et en réduisant le nombre de documents requis dans les procédures tant d'importation que d'exportation<sup>23</sup>. Un autre exemple est le Service des recettes de l'État de Lettonie, qui élabore des rapports annuels évaluant la mise en œuvre de sa stratégie en faveur de l'entrepreneuriat, où quelques chiffres portant sur le dédouanement ont été utilisés en tant qu'indicateurs pour mesurer la performance de l'organisation.<sup>24</sup>

### **III. Problèmes relevés sous la perspective douanière**

#### **1. Éléments de contexte de l'étude de cas**

Les hypothèses de base utilisées pour l'indicateur du commerce transfrontalier pour les études de cas portent avant tout sur les produits d'importation et d'exportation de l'économie étudiée et de son partenaire commercial naturel (compte tenu de ces produits), c'est-à-dire sur l'origine des importations et sur la destination des exportations. Pour une économie donnée, la relation avec son partenaire commercial en termes de positionnement constitue un facteur déterminant dans le choix du mode de transport des produits sélectionnés et de leur point d'entrée ou de sortie du territoire de l'économie.

---

<sup>22</sup> Jain (2016).

<sup>23</sup> Pour plus d'informations, consulter le site web de la Direction centrale des douanes et accises (Douane indienne) : <http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/EaseOfDoingBusiness>.

<sup>24</sup> State Revenue Service 2016 Public Report, 7, cfr : <https://www.vid.gov.lv/en/annual-reports>.

Ces éléments de contexte peuvent avoir une incidence majeure sur les résultats de l'étude de cas tels qu'ils sont reflétés par les indicateurs individuels ; ces résultats dépendent fortement du type de produit utilisé comme référence pour les exportations de l'économie étudiée et du pays ou territoire qui constitue le principal partenaire commercial de cette économie pour ce produit à l'importation et l'exportation, respectivement. À cet égard, Procomex<sup>25</sup> a passé en revue une étude de cas sur le Brésil, présentant ses propres paramètres alternatifs en matière de choix du produit, d'origine des importations, de destination des exportations et de moyens de transport qui pourraient être utilisés pour mieux saisir les pratiques commerciales courantes dans cette économie.

Le rapport *Doing Business* 2017 part du postulat que le Brésil importe la plus grande quantité de « parties et accessoires pour véhicule automobile » (code SH n° 87.08) en termes de valeur depuis l'Argentine, alors que Procomex estime que le principal fournisseur de ce produit au Brésil est l'Allemagne. Selon Procomex, par ailleurs, les importations au Brésil en provenance de l'Argentine transitant par le Port de Santos, qui est le port auquel se réfère le rapport *Doing Business* 2017, ne représentent qu'une petite partie de l'ensemble des marchandises importées<sup>26</sup>. De plus, il n'est pas certain que le transport maritime soit le mode le plus utilisé pour les importations en provenance de l'Argentine à destination du Brésil.

Les produits à l'exportation d'une économie donnée utilisés pour l'étude de cas représentent le secteur, industriel ou agricole, constituant son avantage comparatif tel qu'il est normalement défini par la plus grande valeur à l'exportation. Le *Doing Business* 2017 a choisi les fèves de soja (code SH n°12.01) pour les exportations du Brésil ; Procomex a émis des doutes concernant ce choix dans la mesure où le délai et le coût du processus d'exportation dépendent de l'intervention des autorités pertinentes (cette intervention étant plus probable de se produire s'agissant du secteur agricole)<sup>27</sup>. En tant que telles, les exigences par produit peuvent soumettre les exportateurs à une charge supplémentaire, entre autres, dans les économies dont la compétitivité repose plutôt sur le secteur agricole que manufacturier.<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> Procomex (ALIANÇA PROCOMEX) est une organisation brésilienne dont la mission est d'offrir 'une plateforme permettant au secteur privé et aux agences des pouvoirs publics de travailler ensemble pour aboutir à un système de gestion du commerce extérieur qui renforce la compétitivité du Brésil et sa participation au commerce international' (adapté par l'auteur du texte portugais). Site web de Procomex : <http://www.procomex.org.br/quem-somos-3/>.

<sup>26</sup> Mein et al. (2017), p. 6.

<sup>27</sup> Ibid, p. 8.

<sup>28</sup> Le *Doing Business* semble également reconnaître cet état de fait si l'on s'en tient aux remarques suivantes énoncées dans le rapport : 'Dans les économies dont la principale exportation est un produit agricole, le respect des procédures de commerce transfrontalier prend 84% de temps supplémentaire (soit 37 heures de plus) en moyenne que dans les autres économies. La raison essentielle de ces différences réside dans le fait que la plupart des économies dont l'exportation principale est un produit agricole exigent des contrôles et des

Il en va de même pour les études de cas sur les importations où seuls les parties et accessoires pour véhicule automobile peuvent être utilisés comme produits de référence à l'importation. En Chine, par exemple, la législation nationale requiert des importateurs qu'ils obtiennent un certain permis d'importation (de la part du ministère pertinent ou de l'autorité locale concernée) avant la soumission d'une déclaration en douane, s'ils importent des pièces détachées pour voiture<sup>29</sup>. L'incidence éventuelle de ces exigences sur les indicateurs de respect des procédures de commerce transfrontalier pour la Chine n'apparaît pas clairement ; toutefois, le rapport *Doing Business* 2018 relève dix documents différents, dont la 'Licence d'importation approuvée par le Ministère du commerce pour les produits mécaniques et électriques', qui sont nécessaires pour l'importation de certaines parties et accessoires automobiles depuis le Japon (via le port de Tianjin pour Pékin et via le port de Shanghai pour Shanghai). Par conséquent, les produits d'importation pour l'étude de cas peuvent également causer, en soi, des délais et des coûts supplémentaires, ce qui devrait être pris en compte par l'indicateur sur le respect des exigences en matière de documentation.

En effet, la possibilité que certaines marchandises puissent occasionner des délais et des coûts supplémentaires substantiels pour les importations et les exportations remet en cause l'équité de la comparaison entre les économies. Outre les études cas sur les importations présentant les caractéristiques mentionnées précédemment, il peut être argumenté que les produits d'exportation utilisés dans le cadre de l'étude devraient fidèlement représenter le principal secteur d'activité à l'exportation, tel que défini par la méthodologie de l'indicateur du commerce transfrontalier, afin de ne pas mettre à mal la cohérence des études de cas lorsqu'elles sont menées tel que prévu initialement. L'argument est tout à fait fondé, surtout dans la perspective de diminuer le risque de manipulation et d'éviter autant que possible qu'un produit soit choisi arbitrairement.

L'Organisation mondiale des douanes (OMD) a sondé ses administrations Membres pour recueillir leurs points de vue concernant les conclusions du rapport *Doing Business*. Certains des interlocuteurs interrogés d'Amérique du Sud ont exprimé leur inquiétude concernant la validité de la référence aux produits agricoles dans l'étude de cas sur les exportations, dans la mesure où il est possible que les exigences réglementaires spécifiques par produit puissent porter préjudice aux économies qui imposent ces prescriptions. L'un des participants interrogés a soulevé la question des caractéristiques géographiques, qui peuvent rendre plus difficile la représentation des

---

procédures spécifiques (tels que la fumigation ou encore les contrôles phytosanitaires) afin d'exporter le produit en cause.' Site web de *Doing Business* sur la méthodologie du commerce transfrontalier, onglet sur les 'Good practices' (disponible en anglais uniquement) :

<http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders/good-practices>.

<sup>29</sup> Les lois et réglementations pertinentes, dont la liste des articles concernés, peuvent être consultées sur le site web du Ministère chinois du commerce (en chinois) :

<http://www.mofcom.gov.cn/>.

pratiques de commerce extérieur typiques de l'économie étudiée dans les résultats de l'enquête. En particulier, l'hypothèse actuelle selon laquelle les cargaisons se déplacent entre les deux plus grandes métropoles commerciales respectives de deux économies (ou pays) pourrait n'avoir que peu de sens dans le cas des économies dont le commerce extérieur ne se déroule pas de manière si centralisée.

## 2. Les délais et coûts mesurés

### *Que montre l'enquête ?*

Les critères de l'indicateur du commerce transfrontalier – les délais et le coût du respect des exigences en matière de documentation/des procédures de commerce transfrontalier – se fondent sur les chiffres tirés des données primaires fournies par les participants à l'enquête<sup>30</sup>. Pour le rapport *Doing Business* 2018 ainsi que pour les éditions précédentes, seul un nombre limité d'administrations des douanes ont pris part, d'une manière ou d'un autre, à l'exercice de collecte de données et au suivi nécessaire. Il leur a donc été difficile d'évaluer comment les participants du secteur privé ont préparé leurs données brutes et comment l'équipe de projet de l'enquête s'est assurée de la fiabilité de ces données.

Le recueil des données pour l'indicateur du commerce transfrontalier vise à offrir une image intégrale et détaillée des délais et coûts associés au respect des procédures de commerce transfrontalier, y compris des exigences documentaires, et à la manutention au port ou à la frontière dans l'économie donnée. Par exemple, le transport terrestre (par camion, notamment) implique un contrôle des services d'immigration, ce qui peut avoir une incidence sur les critères afférents au respect des procédures de commerce transfrontalier ; d'autres cas de figure ont trait aux exigences en matière d'octroi de licences commerciales, qui peuvent déboucher sur des charges administratives plus lourdes ayant une incidence particulière sur les critères de respect des exigences en matière de documentation. Un instantané montrant quelques détails pertinents permettra de comprendre où se situe le goulet d'étranglement dans chaque économie.

À cet égard, l'indicateur du commerce transfrontalier dans le *Doing Business* 2018 permet de comprendre clairement quels sont les délais et les coûts relatifs au commerce transfrontalier et à quoi ils sont dus. Le résultat de l'étude de cas sur le Bélarus, par exemple, révèle les délais et coûts suivants pour le respect des procédures

---

<sup>30</sup> Pour le rapport *Doing Business* 2018 (pour lequel les enquêtes ont été menées en 2017), l'indicateur du commerce transfrontalier a été mesuré sur la base de deux contributeurs (le nombre le plus faible) pour 36 des économies représentées et 10 ou plus pour 37 des économies. La ventilation complète des participants pour les 190 économies peut être consultée sur le site web de *Doing Business*, sous l'onglet 'Contributors' (disponible uniquement en anglais) : <http://www.doingbusiness.org/contributors/doing-business>.



de commerce transfrontalier : 1 heure et zéro (0) dollars des États-Unis à l'importation ; 5 heures et 108 dollars des États-Unis à l'exportation. De plus, l'étude permet de ventiler ces chiffres séparément afin d'aboutir à une représentation plus claire de la situation tout en garantissant une certaine précision ; par exemple, la 'manutention au port ou à la frontière' prend 1,0 heure à l'importation et 1,9 heures à l'exportation et 'les procédures de dédouanement et de contrôles exigées par les autorités douanières' prennent 2,8 heures et coûtent 107,7 dollars des États-Unis à l'exportation.

**[Encadré 3] Répartition des délais et coûts associés au respect des procédures de commerce transfrontalier (*Doing Business 2018*)<sup>31</sup>**

| Details – Trading across Borders in Belarus – Components of Border Compliance |                          |                        |
|---|--------------------------|------------------------|
|   | Time to Complete (hours) | Associated Costs (USD) |
| Export: Clearance and inspections required by customs authorities             | 2.8                      | 107.7                  |
| Export: Clearance and inspections required by agencies other than customs     | 0.0                      | 0.0                    |
| Export: Port or border handling   | 1.9                      | 0.0                    |
| Import: Clearance and inspections required by customs authorities             | 0.0                      | 0.0                    |
| Import: Clearance and inspections required by agencies other than customs     | 0.0                      | 0.0                    |
| Import: Port or border handling   | 1.0                      | 0.0                    |

Le profil du Bélarus dans le *Doing Business 2018* peut être consulté sur le site web du *Doing Business*, sous l'onglet 'Données', cfr <http://français.doingbusiness.org/data/exploreconomies/belarus>.

Il n'existe que peu d'informations sur la façon dont le *Doing Business* est arrivé aux chiffres présentés pour chacun des critères entrant en ligne de compte pour le commerce transfrontalier, suivant l'exercice de recueil des données utilisant les études de cas. Pour les douanes et les autres autorités de réglementation des frontières, dont la préoccupation première est de trouver la cause des inefficacités dans les pratiques réglementaires révélées par les résultats de l'étude de cas, il pourrait être extrêmement intéressant de savoir comment les contributeurs à l'enquête préparent les données primaires ainsi que la façon dont l'équipe de projet *Doing Business* vérifie ensuite ces données. S'il était permis aux autorités pertinentes d'être davantage impliquées dans l'exercice d'enquête pour qu'elles puissent procéder à une vérification croisée des

<sup>31</sup> Les mêmes informations sont disponibles pour chacune des économies étudiées sur le site <http://français.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>.

données soumises, ces dernières pourraient être plus convaincues de l'objectivité de l'enquête menée, même si les résultats ne les satisfont pas.

### *À quoi ressemblerait l'enquête idéale ?*

Le *Doing Business* a clarifié quels étaient les éléments pris en compte dans certains des critères utilisés pour mesurer l'indicateur du commerce transfrontalier – le délai et le coût du respect des procédures de commerce transfrontalier (comme indiqué précédemment). Du point de vue douanier, toutefois, il serait plus indiqué d'approfondir la méthodologie utilisée actuellement sur le commerce transfrontalier, dans le but de mesurer le temps nécessaire pour le dédouanement avec une certaine précision. L'importation pourrait bénéficier d'une attention particulière, pour les raisons suivantes : i) les procédures d'importation couvrent de nombreux aspects caractéristiques de la façon dont travaillent les douanes dans la pratique, notamment pour ce qui a trait à l'imposition et au paiement des droits de douane ; ii) le temps nécessaire pour l'importation reflète les efforts menés en matière de facilitation des échanges ; iii) enfin, les études de cas à l'importation se référant aux importations de parties et accessoires pour véhicule automobile sont moins susceptibles d'impliquer une intervention des autorités autres que les douanes (par exemple, dans le cadre des exigences de contrôle du commerce)<sup>32</sup>.

D'aucuns pourraient douter de l'exactitude et de l'authenticité des données telles que fournies par les participants à l'enquête, qui sont censés être, dans de nombreux cas, des experts du commerce mais qui ne sont pas forcément des praticiens du monde des affaires. De fait, l'équipe du *Doing Business* s'est adressée à des fournisseurs de services de logistique pour le recueil de données sur le commerce transfrontalier, sans passer par des sociétés de conseil, d'audit ou de conseil juridique, alors que ces dernières constituent les principales sources d'informations dans les enquêtes sur d'autres thématiques<sup>33</sup>. Même ainsi, le formulaire (ou questionnaire) d'enquête sur le commerce transfrontalier ne semble pas inclure de description spécifique de la façon dont les contributeurs sont censés préparer les données ou des méthodes qu'ils sont supposés utiliser dans le cadre de l'enquête. Par ailleurs, l'enquête ne semble pas indiquer quels sont les points de départ et d'arrivée pour les événements déterminants qui interviennent entre l'arrivée (à un port ou à une frontière donnée au sein de l'économie étudiée) et la mainlevée d'une cargaison (par la douane ou la zone sous

---

<sup>32</sup> Les exigences par produit pourraient s'appliquer au commerce d'autres produits industriels également. En Chine, par exemple, l'importation de certains types de pièces automobiles peuvent supposer une procédure particulière d'obtention de licence à l'importation ; les opérateurs doivent demander un permis ou un agrément d'importation auprès du Ministère du commerce ou d'une autre autorité locale pertinente.

<sup>33</sup> Pour le commerce transfrontalier, l'équipe du *Doing Business* de la Banque mondiale contacte les professionnels du commerce extérieur et les opérateurs de services de logistique, tels que les agents (commissionnaires) en douane et les transitaires au cours de l'enquête. (Informations fournies par le personnel responsable de la Banque mondiale, par téléphone).

douane sur son territoire). En d'autres termes, il semble y avoir une certaine marge de manœuvre pour améliorer la mesure du temps nécessaire pour chacune de ces activités par ordre chronologique, en y apportant plus de précision.

**[Encadré 4] Le questionnaire sur le commerce transfrontalier sur le respect des procédures de commerce transfrontalier à l'importation**

3. Import Case Study

- 3.1 **Do you have recent experience importing HS 8708: auto parts?**  
*- Yes/no, and specify what product*
- 3.2 Do you agree that **the most widely used domestic mode of transport and national port/border** for this 15 metric ton shipment is [...] and [...]?  
*- Yes/no, and if not, specify each*
- 3.3.a Please fill in the table with the different procedures required by the customs authorities of [the surveyed economy] for importing the shipment of **HS 8708: auto parts** from [its natural trading partner].  
*- Complete the table*
- 3.3.b Keeping in mind that procedures can happen **at the same time**, what is the total time and cost (on average) for completing all procedures related to customs clearance in [the surveyed economy]. Please include the overall time and cost from the time customs brokers is hired until all clearance procedures are completed.  
*- Input the time (hours) and cost (USD) used as the data for the indicators*
- 3.4.a Please fill in the table with the different procedures by any government agencies (i.e. Ministry of Agriculture, Ministry of Industry, Central Bank, etc.) other than customs in [the surveyed economy].  
*- Complete the table*
- 3.4.b Keeping in mind that procedures can happen **at the same time**, what is the total time and cost (on average) for completing all procedures related to clearance and inspections by government agencies other than customs of [the surveyed economy]?  
*- Input the time (hours) and cost (USD) used as the data for the indicators*
- 3.5.a Please fill in the table with the different procedures required by **port/border authorities** in [the surveyed economy] for importing this product from [its natural trading partner].  
*- Complete the table*
- 3.5.b Keeping in mind that procedures can happen **at the same time**, what is the total time and cost (on average) that the shipment remains at the port/border crossing in [the surveyed economy]? Please include the time from when the shipment arrives in the port/border crossing to when it leaves the port/border crossing, including the time the vessel is waiting to enter the port and/or the time in the queue to exit the port/border crossing. Do not include any time spent on the other side of the border with neighboring economy authorities.  
*- Input the time (hours) and cost (USD) used as the data for the indicators*

3.6 Keeping in mind that procedures can happen **at the same time**, what is the total time and cost (on average) for completing all clearance, inspection and port/border handling procedures linked to ALL government agencies of [the surveyed economy]? The answer should be the sum of **3.3.b, 3.4.b and 3.5.b, subtracting the simultaneity** among processes (i.e. if customs clearance happens at the port, the time for border compliance takes the simultaneity into account. If other inspections take place at other locations, the time and cost for these procedures are added to the time and cost for those that take place at the border).

- *Input the time (hours) and cost (USD) used as the data for the indicators*

Extraits de l'enquête *Doing Business* 2018. Reproduits et modifiés par l'auteur.

Lorsqu'ils remplissent le formulaire d'enquête, les participants à l'enquête sont supposés répondre aux questions relatives aux procédures de dédouanement et à d'autres contrôles séparément ; toutefois, ces différents types d'interventions peuvent se produire en même temps, en particulier dans les cas où les dispositifs de guichet unique sont en place et fonctionnent de manière efficace. Une telle simultanéité, si elle est saisie d'une manière qui permette de la refléter dans les résultats de l'étude de cas, pourrait se révéler déterminante pour quantifier les efforts de modernisation de la gestion des frontières d'une économie.

À cet égard, le formulaire d'enquête prévoit une question séparée sur les procédures exigées 'par TOUTES les agences gouvernementales', qui permet aux contributeurs de soustraire les temps de chevauchement (dus à la concomitance des différentes procédures effectuées) des 'délais et coûts totaux' (en moyenne) pour accomplir toutes les procédures de 'dédouanement, de contrôles et de manutention au port ou à la frontière'. Toutefois, le manque de clarté concernant la définition des points de départ et d'arrivée pourrait jeter le doute sur la comparabilité du temps nécessaire pour les procédures de commerce transfrontalier entre les économies. Le questionnaire d'enquête se réfère plus spécifiquement à l'arrivée des 'cargaisons' au port de l'économie donnée comme point de départ du processus d'importation, tout en demandant aux contributeurs d'inclure 'le temps d'attente du navire avant qu'il ne puisse entrer dans le port'. Concernant les procédures exigées par la douane, le temps nécessaire pour engager un agent en douane peut être interprété comme étant le point de départ pris en compte dans le questionnaire. Il semble plus indiqué de lever cette ambiguïté aux fins d'une plus grande cohérence.

#### *Étude sur le temps nécessaire pour la mainlevée*

Pour répondre aux préoccupations mentionnées plus haut, une possible solution qui pourrait être envisagée consisterait à tirer parti de la méthodologie normalisée de l'étude sur le temps nécessaire pour la mainlevée des marchandises, outil utilisé pour évaluer la performance des douanes en matière de facilitation des échanges de manière quantitative. Le Guide sur l'Étude sur le temps nécessaire pour la mainlevée des

marchandises (TRS) serait utile pour explorer les possibilités existantes d'affiner la méthodologie actuelle utilisée dans le cadre de l'indicateur du commerce transfrontalier.

Le premier aspect porte sur la façon dont le *Doing Business* pourrait recueillir les données auprès des participants à l'enquête, d'une manière qui soit suffisamment fiable pour être utilisée dans les exercices de calcul de scores et de classement, dont le résultat pourrait inciter les économies à entreprendre quelques actions concrètes. Le Guide sur la TRS indique que l'échantillonnage doit être utilisé dans les cas où il est difficile de saisir toutes les transactions pertinentes dans une période définie. Bien que la méthodologie actuelle pour le commerce transfrontalier (qui a été rendue disponible en ligne) ne fait aucune référence spécifique à la façon dont chaque contributeur peut obtenir des valeurs expérimentales, une méthode solide d'échantillonnage, pour autant qu'elle soit appliquée de manière adéquate, peut contribuer à augmenter l'utilité des résultats des études de cas. À cet égard, le Guide sur la TRS indique ce qui suit : *Il convient d'être prudent et de s'assurer que les échantillons sont représentatifs des transactions couvertes par l'étude (fiabilité de l'échantillonnage) et rendent effectivement compte du degré de variation existant dans l'ensemble des transactions*<sup>34</sup>. Plus l'échantillon devient grand, plus il devient certain que les réponses apportées reflètent vraiment la situation de la population<sup>35</sup> ; dans le présent contexte, la taille de l'échantillon est synonyme du nombre de transactions couvert par la portée de l'enquête. Le guide stipule plus concrètement ce qui suit : *Pour un groupe homogène, un échantillon de 30 transactions choisies de façon aléatoire devrait suffire*<sup>36</sup>. Voilà qui pourrait être particulièrement vrai pour les études de cas sur les importations au titre du commerce transfrontalier, qui sont supposées utiliser une certaine catégorie commune de produits.

Concernant l'exercice d'échantillonnage, par ailleurs, le Guide sur la TRS appelle à la prudence au moment de traiter les 'sous-ensembles' tels que 'des marchandises destinées à subir des vérifications matérielles' en se référant à l'utilisation d'une 'méthode d'échantillonnage aléatoire stratifié' afin d'éviter les erreurs qui peuvent être causées par 'la comparaison d'échantillons obtenus à partir de ces sous-ensembles avec ceux obtenus de l'ensemble principal'. L'indicateur du commerce transfrontalier mesure le délai et le coût associés aux procédures requises par les douanes et les agences autres que les douanes respectivement. Il pourrait être préférable, par conséquent, de disposer d'échantillons différents pour les cas n'impliquant que la douane et les cas où tant la douane que les autres organismes présents aux frontières interviennent<sup>37</sup>. Concernant le temps nécessaire pour l'importation, qui doit être saisi

---

<sup>34</sup> OMD (2011), I/21.

<sup>35</sup> Creative Research Systems, <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>.

<sup>36</sup> OMD (2011), I/21.

<sup>37</sup> 'Si les organismes autres que les douanes procèdent à des contrôles dans 20% des cas ou moins, les mesures du délai et du coût associés au respect des procédures du commerce transfrontalier ne prennent en compte que le délai et le coût des formalités et contrôles réalisés par les services des douanes (la situation standard). Site web de *Doing Business* sur la

avec une certaine précision, le guide, qui vise avant tout à ‘identifier les goulets d’étranglement dans la chaîne logistique internationale et/ou les contraintes qui affectent la mainlevée par la douane’, indique qu’il est possible d’avoir recours à un timbre horodateur, comme ‘[mécanisme] d’identification des retards’, pour autant qu’il soit utilisé pour marquer les événements clés dans le processus global d’importation<sup>38</sup>. Le guide fournit des formulaires d’enquête types pour enregistrer, entre autres, le moment spécifique de ‘l’arrivée des marchandises’ et de la ‘mainlevée des marchandises’ pour tous les types de fret et de moyens de transport, que les fonctionnaires des douanes sont invités à remplir et à traiter<sup>39</sup>.

### 3. Autres questions techniques

#### *La question de la frontière ouverte*

Un changement est intervenu dans la méthodologie sur le commerce transfrontalier, qui a eu une incidence énorme sur le classement des économies. L’édition 2015 du *Doing Business* et les éditions précédentes mesuraient l’efficacité des procédures aux frontières et les pratiques réglementaires de chaque économie en se référant au délai et au coût ainsi qu’au nombre de documents pour l’exportation et l’importation d’un produit donné, à savoir un conteneur de 20 pieds, en chargement complet, transportant par fret maritime une cargaison sèche pesant dix tonnes, évaluée à 20.000 dollars des États-Unis<sup>40</sup>. L’édition 2016 du rapport *Doing Business*, toutefois, a radicalement changé l’enquête sur le commerce transfrontalier, 1) en introduisant la notion de ‘partenaire commercial naturel’, y compris les pays reliés à l’économie étudiée par voie terrestre ; 2) en supprimant les exigences en matière de ‘transport maritime (océanique)’, permettant ainsi d’utiliser d’autres modes de transport, principalement le transport terrestre et maritime ; 3) en apportant une clarté accrue sur les produits qui devraient être pris en considération pour l’importation et l’exportation, y compris l’utilisation obligatoire des parties et accessoires de véhicule automobile comme produits pris en compte pour l’importation.

Ainsi, la méthodologie actuelle permet à de nombreuses économies membres de l’Union européenne (UE) d’occuper la plus haute place (collectivement) du classement, dans la mesure où les chiffres concernant les indicateurs sur le respect des procédures de commerce transfrontalier et des exigences en matière de documentation sont minimales, voir insignifiants. Ces résultats sont dus en particulier aux gros volumes de commerce entre les États membres : la plus grande partie du commerce

---

méthodologie du commerce transfrontalier :

<http://français.doingbusiness.org/Methodology/Trading-Across-Borders>.

<sup>38</sup> OMD (2011), I/9.

<sup>39</sup> Ibid., Appendice 2.

<sup>40</sup> Pour plus d’informations, cfr Banque mondiale (2015), ‘Assumption about the traded goods’, 135-137.

intracommunautaire sur la zone Schengen n'implique aucune intervention réglementaire (pas même de la douane) aux points de passage frontaliers. Mutatis mutandis, d'autres économies composant un bloc commercial régional donné (par exemple, les unions douanières) pourraient facilement démontrer leur efficacité si leurs partenaires commerciaux naturels appartenaient à la même entité. En somme, le délai et les coûts globaux associés à l'accomplissement des procédures frontalières dans ces économies seraient comptabilisés comme étant bien moindres si les études de cas se concentraient sur les échanges intrarégionaux.

Suivant le changement dans la méthodologie, certaines économies ont chuté vertigineusement dans le classement alors que les économies de l'UE sont remontées en force. Quelques exemples de résultats sont repris ci-dessus :

- Une grande économie en Amérique du Sud, classée parmi les 100 premières dans le *Doing Business* 2015, a perdu 22 places dans l'édition 2016.
- Une grande économie en Eurasie classée parmi les 150 premières dans le *Doing Business* de 2015, a chuté également de 15 places dans l'édition 2016.
- Une économie en Afrique du Nord arrivée parmi les 30 premières dans le *Doing Business* 2015 a perdu 71 places dans l'édition 2016.

#### *Variations entre États membres de l'UE*

Il convient également de noter que l'indicateur du commerce transfrontalier ne place pas toutes les économies membres de l'UE à la même position, étant donné que leurs partenaires commerciaux naturels ne sont pas nécessairement dans l'UE. Dans l'édition 2017 du *Doing Business*, seize économies membres de l'UE<sup>41</sup> obtenaient la première place dans le classement sur le commerce transfrontalier, alors que l'Allemagne, dont le partenaire commercial à l'exportation (pour les produits portant les codes 84 du SH<sup>42</sup>) est la Chine, arrive en 38<sup>ème</sup> position.

Même lorsque tant l'économie étudiée que son partenaire commercial naturel à l'importation ou à l'exportation sont membres de l'UE, la place de l'économie dans le classement peut varier selon sa géographie et les tendances qui la caractérisent en matière d'échanges transfrontaliers. Dans le rapport *Doing Business* 2017, la Grèce se place en 29<sup>ème</sup> position suivant l'indicateur du commerce transfrontalier ; les chiffres de cette économie relatifs au respect des procédures de commerce transfrontalier montrent que ses exportations de produits d'aluminium (Chapitre 76 du SH) vers l'Italie par mer prennent 24 heures et coûtent 300 dollars des États-Unis, alors que ses importations de

---

<sup>41</sup> L'Autriche, la Belgique, la Croatie, le Danemark, l'Espagne, la France, la Hongrie, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République tchèque, la Roumanie, la Slovaquie et la Slovénie.

<sup>42</sup> Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces machines ou appareils.

pièces automobiles depuis l'Allemagne par transport routier prennent 1 heure<sup>43</sup> et coûtent zéro (0) dollars.

### *Configurations géospatiales*

Les hypothèses revues dans la méthodologie sur le commerce transfrontalier (comme mentionné précédemment) permettent à présent d'utiliser (en théorie) n'importe quel mode de transport pour les études de cas et il est donc possible de se centrer sur une pratique commerciale représentative dans chaque économie. Toutefois, cet élément a également remis en cause la comparabilité des économies.

Les différents choix en matière de moyens de transport pour un scénario commercial donné dépendent des caractéristiques géospatiales d'une économie donnée et de son partenaire commercial naturel, ainsi que de la distance physique entre eux. Alors que les délais et les coûts associés à la manutention effectuée au port ou à la frontière de l'économie sont inclus dans les indicateurs du commerce transfrontalier, le délai et le coût associés au transport en soi, qu'il soit national ou international, ne sont pas repris, quelle que soit la distance séparant l'économie de son partenaire commercial. Quoi qu'il en soit, la distance reste un élément déterminant sur les moyens de transport, ayant une incidence indéniable sur les résultats des études de cas.

Dans l'ensemble, l'instantané qu'offrent les indicateurs du commerce transfrontalier ces dernières années prouve que le commerce bilatéral entre les économies voisines est susceptible d'impliquer des délais et des coûts moindres, voire insignifiants. En ce sens, elle démontre que les procédures frontalières pour le transport terrestre diffèrent de celles du transport maritime. Les indicateurs pour une économie dont le partenaire commercial est éloigné tendent à révéler des délais et des coûts supplémentaires, qui devraient être répertoriés comme une charge additionnelle, englobant le transport maritime.

Pour le rapport *Doing Business* 2017, le Royaume-Uni, la Grèce (mentionnée précédemment) et le Bélarus sont arrivés respectivement à la 28<sup>ème</sup>, 29<sup>ème</sup> et 30<sup>ème</sup> position pour l'indicateur du commerce transfrontalier. Il convient de tenir compte des délais (en heures) et des coûts (en dollars des États-Unis) concernant le respect des procédures de commerce transfrontalier afférentes à l'exportation pour chacune de ces économies : 24 heures et 280 dollars pour le Royaume-Uni ; 24 heures et 300 dollars pour la Grèce ; et 5 heures et 108 dollars pour le Bélarus. Les exportations du Royaume-Uni concernant les produits du chapitre 76 du SH<sup>44</sup> vers les États-Unis ont été transportées par mer (du port de Southampton), tout comme les exportations de produits

---

<sup>43</sup> L'importation n'exige aucune intervention douanière ; toutefois, la Grèce (membre de la zone Schengen) prévoit un contrôle d'immigration à sa frontière non-Schengen avec un autre État membre de l'UE, à savoir la Bulgarie, et ce dernier peut être considéré comme la cause probable de l'heure supplémentaire qui vient s'ajouter au processus.

<sup>44</sup> Aluminium et ouvrages en aluminium.



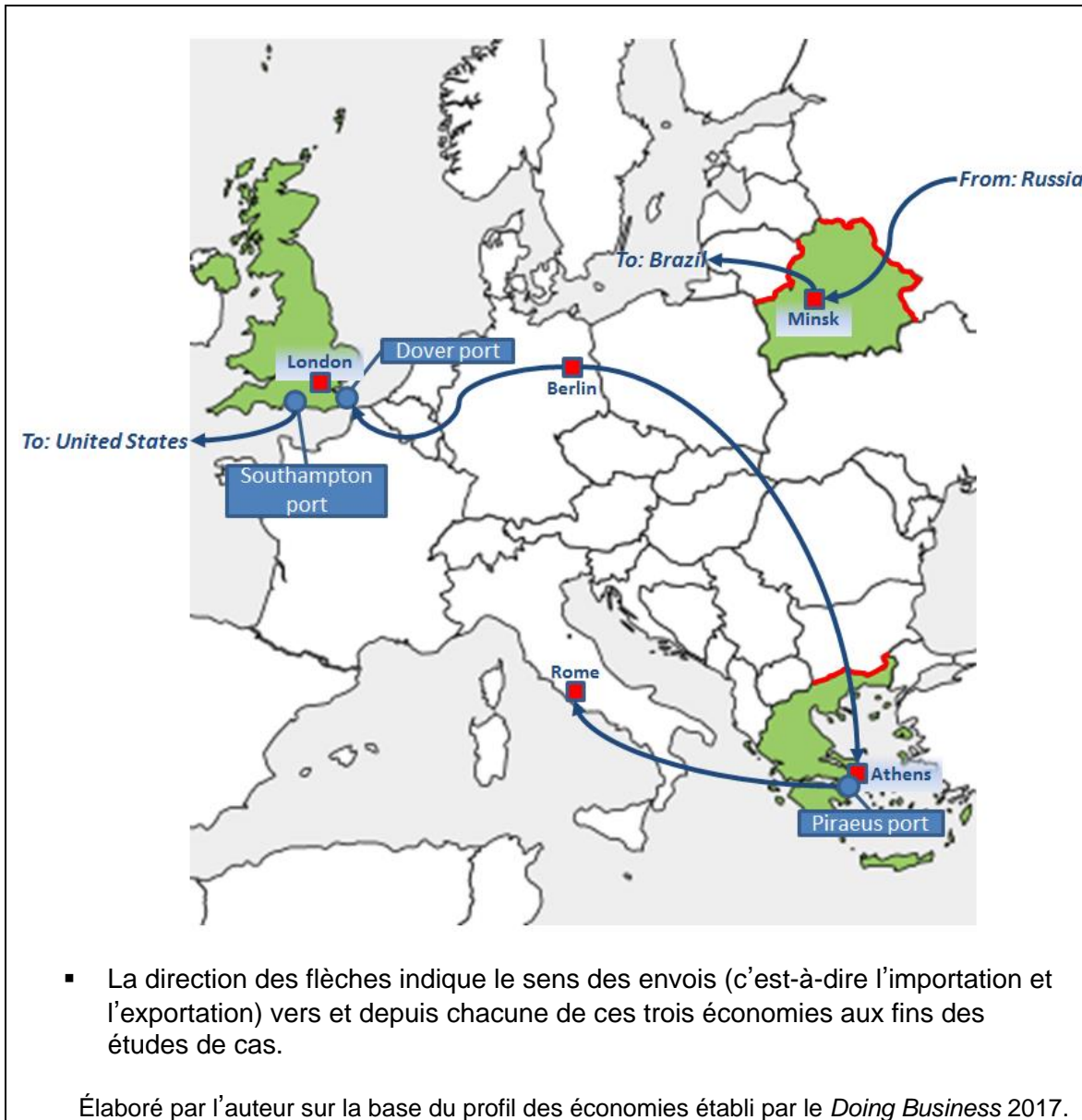
du chapitre 76 du SH l'ont été de la Grèce (du port du Pirée) vers l'Italie. Il convient de noter que l'étude de cas sur le Bélarus, qui se base sur les exportations des produits du chapitre 31 du SH (engrais) à destination du Brésil, porte avant tout sur les procédures et la logistique à sa frontière terrestre, soit au point de contrôle du fret et des passagers à la frontière avec la Lituanie (Kamenny Log<sup>45</sup>). Compte tenu des désavantages associés au transport maritime mentionnés précédemment, qui peuvent facilement se refléter dans les chiffres relatifs au respect des procédures du commerce transfrontalier, les économies enclavées comme le Bélarus pourraient donc être considérées comme étant plus efficaces au niveau de leur réglementation sur les exportations que les économies côtières, dont les exportations peuvent sortir du territoire national par leurs ports maritimes.

Malgré les incohérences mises en lumière à travers la comparaison entre les économies européennes, le Bélarus se classe plus bas que les deux autres économies comme conséquence du fait que le respect des procédures en matière de documentation à l'exportation coûte 140 dollars des États-Unis, soit quatre à cinq fois plus qu'au sein des deux autres économies. Cette différence des coûts pourrait être attribuée au fait que l'envoi de marchandises vers et depuis les économies enclavées peuvent souvent impliquer des procédures douanières de transit, supposant l'intervention d'une ou de plusieurs économies tierces ou d'une multitude de moyens de transport.

**[Encadré 5] Les ports et les frontières à l'importation et à l'exportation au Bélarus, en Grèce et au Royaume-Uni**

---

<sup>45</sup> Ce poste de contrôle ciblant le mode de transport autoroutier et fonctionnant 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 a la capacité de traiter 1.000 camions par jour au point de passage frontalier. Cfr le portail d'information du Comité d'État chargé des frontières de Bélarus : <http://gpk.gov.by/en/maps/punkty-propuska/kamenny-log.php>.



### Intégration économique

À l'exception de l'UE, l'incidence potentielle de l'intégration économique (ressentie, dans la plupart des cas, au niveau régional) sur le classement *Doing Business* en matière de commerce transfrontalier n'apparaît pas clairement. Toutes les économies appartenant à une communauté économique régionale donnée ne se classent pas forcément mieux que les autres. A contrario, il existe au moins un exemple remarquable de membres d'une communauté économique se classant parmi les 50 premières économies. En effet, le Swaziland, le Lesotho et le Botswana, arrivés respectivement 32<sup>ème</sup>, 40<sup>ème</sup> et 50<sup>ème</sup> dans le classement sur le commerce transfrontalier dans l'édition du *Doing Business* 2018, sont membres de l'Union douanière de l'Afrique australe (SACU) avec deux autres économies, à savoir la Namibie et l'Afrique du Sud.

Les résultats de l'enquête montrent que l'Afrique du Sud est le partenaire commercial naturel du Swaziland (à l'importation et à l'exportation), du Lesotho (à l'importation et à l'exportation) et du Botswana (à l'importation<sup>46</sup>) et la frontière sud-africaine compte les points d'entrée ou de sortie les plus utilisés pour les trois économies. Il serait donc congruent d'affirmer que l'engagement des États membres de la SACU en faveur de la promotion de la facilitation du commerce légitime, tant au sein de l'Union qu'avec de tierces parties<sup>47</sup>, se traduit par un excellent classement dans le *Doing Business*.

Dans une perspective plus large, les économies d'Amérique centrale et des Caraïbes tendent à se classer plus haut que celles d'autres régions, à l'exception de l'Europe. Toutefois, l'adhésion aux unions douanières qui se sont constituées au sein de la région semble ne pas avoir d'incidence directe. Parmi les membres du Système d'intégration d'Amérique centrale (*Sistema de la Integración Centroamericana* ou SICA), le Panama, la République dominicaine, Porto Rico, le Costa Rica, le Nicaragua et le Guatemala se placent (par ordre descendant) entre la 54<sup>ème</sup> et la 79<sup>ème</sup> position dans le classement du commerce transfrontalier du *Doing Business* 2018. Trois de ces six membres, à savoir le Costa Rica, le Guatemala et le Nicaragua, font partie du Marché commun d'Amérique centrale (*Mercado Común Centroamericano* ou MCCA). Les résultats de l'étude de cas montrent toutefois que les États-Unis sont un partenaire commercial naturel à l'importation et/ou à l'exportation pour ces deux économies. Il en va de même pour certaines des économies caribéennes qui se positionnent juste après le groupe d'économies de la SICA. Haïti, le Suriname, la Dominique et Sainte-Lucie, qui se classent entre la 77<sup>ème</sup> et la 82<sup>ème</sup> position, sont membres de la Communauté caribéenne (CARICOM)<sup>48</sup>, constituant ainsi l'économie et marché unique caribéen (CSME, de son acronyme anglais). De plus, il est important de noter que la République dominicaine et les États-Unis ont signé un arrangement de reconnaissance mutuelle (ARM), soit un accord bilatéral entre leurs deux administrations douanières, afin de reconnaître la compatibilité de leurs programmes de sécurité de la chaîne logistique (ou d'opérateurs économiques agréés) respectifs<sup>49</sup>.

---

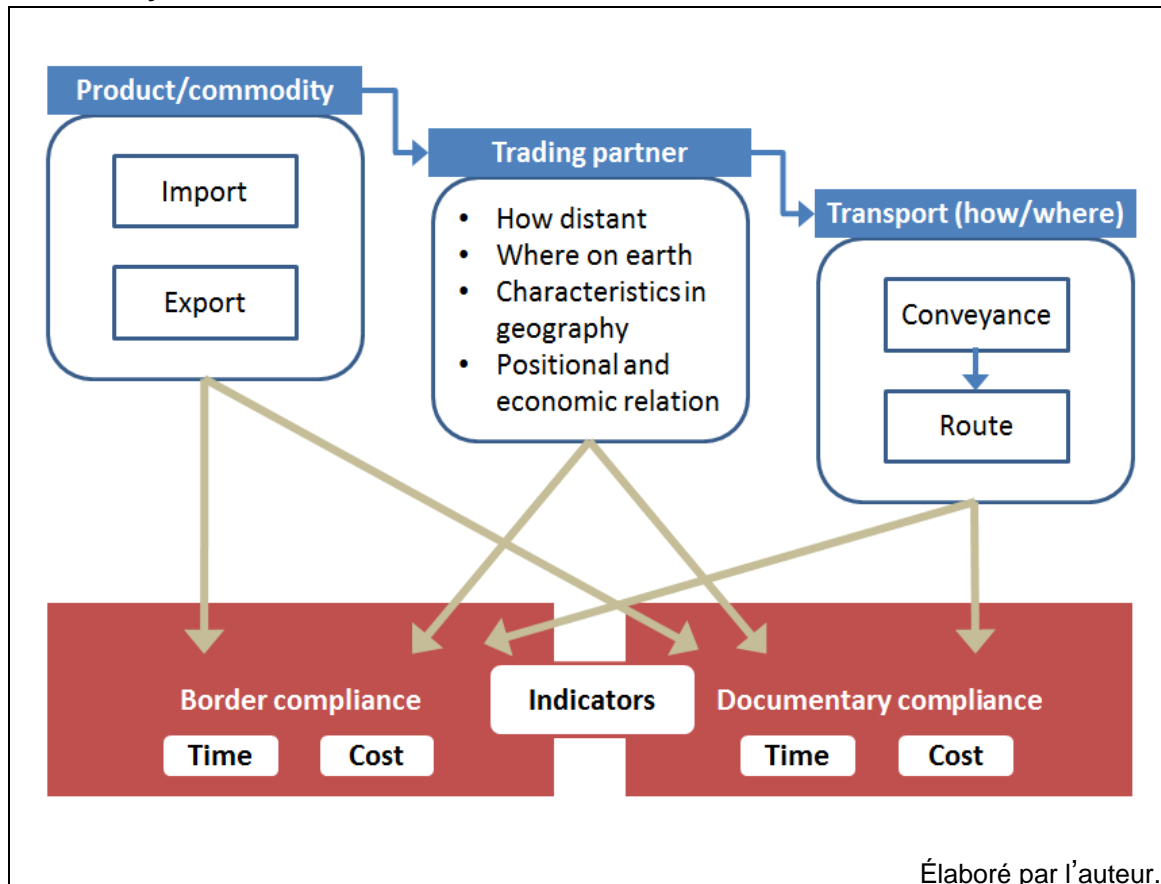
<sup>46</sup> Concernant les exportations du Botswana, le rapport *Doing Business* 2018 se réfère à la Norvège comme son partenaire commercial.

<sup>47</sup> SACU-OMD (2012), 5.

<sup>48</sup> <http://caricom.org/>.

<sup>49</sup> <https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/c-tpat-customs-trade-partnership-against-terrorism/mutual-recognition>.

**[Encadré 6] Les études de cas sur le commerce transfrontalier : principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats**



#### IV. Voie à suivre proposée

Le rapport *Doing Business* suppose que la géographie et la topographie d'une économie (conçues comme n'ayant pas de rapport avec l'efficacité de sa réglementation) n'ont pas d'effet sur les résultats de l'enquête (c'est-à-dire sur les scores et le classement) parce que le délai et le coût du transport intérieur ne sont pas couverts par l'indicateur du commerce transfrontalier, bien qu'ils aient été mesurés à travers des études de cas et qu'ils apparaissent dans le profil de chacune des économies. Au même titre, l'enquête ne tient pas compte du coût du transport international, quel que soit le type de mode de transport utilisé. Or, le délai et le coût associés au respect des procédures du commerce transfrontalier et des exigences en matière de documentation sont bel et bien influencés par le type de mode de transport requis pour le mouvement des marchandises et par la charge bureaucratique plus ou moins grande que peuvent représenter les obligations documentaires. Les paramètres de ce type sont liés à la distance physique entre les économies d'origine et de destination, à leurs caractéristiques géographiques ainsi qu'à la relation commerciale entre elles (leur appartenance à une union douanière, par exemple).

Comme indiqué par Procomex et par certaines administrations douanières, les chiffres révélés par l'indicateur du commerce transfrontalier pour une économie donnée varient selon le scénario utilisé pour l'étude de cas menée sur cette économie. Concrètement, les études de cas à l'exportation se référant au produit représentant l'avantage comparatif de l'économie en cause peuvent englober d'éventuelles procédures supplémentaires comme conséquence de la nature dudit produit. De plus, il est dit que les ports et les points de passage frontaliers choisis pour certaines études de cas (tant pour les importations et que les exportations) ne correspondent pas à ceux le plus souvent utilisés dans les pratiques commerciales transfrontalières du même type.

Il est toutefois nécessaire de s'assurer que les études de cas soient menées sous des conditions qui soient identiques et cohérentes entre les économies. Dans la mesure où elle est fonction d'une évaluation multidimensionnelle des réglementations nationales ayant une incidence sur le commerce, la 'facilité' relative 'à faire des affaires' couvre une variété de coûts supportés par les opérateurs commerciaux ; le critère du commerce transfrontalier mesure donc certains de ces coûts à des fins de référencement. Compte tenu de la vaste portée du *Doing Business*, il est raisonnable d'exiger que la même importance soit accordée à tous les paramètres mesurables, y compris ceux du commerce transfrontalier, lorsque le score de « distance de la frontière » d'une économie donnée est calculé pour chacune des sections. Bien que la caractéristique géospatiale d'une économie ait une incidence sur les chiffres établis par l'indicateur du commerce transfrontalier, même si cette dimension n'est pas liée aux politiques et aux réglementations du pays à l'étude, elle contribue à apporter une vision plus complète de l'environnement commercial réel de cette économie. Afin que ce paramètre soit pris en compte, toutefois, il est essentiel que les hypothèses (ou méthodologies) des études de cas soient élaborées de manière à saisir les conditions et les contraintes réelles que connaissent les opérateurs commerciaux.

Comme dans le cas de l'UE, le *Doing Business* est devenu l'enquête de choix pour les économies dont le commerce transfrontalier, sous certaines conditions, n'implique aucune procédure frontalière (sauf à des fins statistiques) exigée soit par la douane soit par un autre organisme présent aux frontières. Puisque les indicateurs du commerce transfrontalier sont destinés à évaluer les réglementations frontalières en vigueur, il conviendra de faire preuve de prudence lors de l'étude d'une économie ayant constitué un bloc commercial ou un marché commun avec d'autres pays afin de supprimer les procédures à la frontière. Il en va de la comparabilité entre un groupe d'économies donné et les autres économies.

Compte tenu des remarques ci-dessus, certaines modifications peuvent être proposées dans le but de renforcer la confiance du public vis-à-vis de l'enquête sur le commerce transfrontalier. En voici quelques exemples.

*Accroître le nombre d'échantillons* : plusieurs possibilités (plurielles) différentes pourraient être utilisées concernant le mode de transport ou l'itinéraire emprunté dans chaque étude de cas ; par ailleurs, la démarche rigide fondée sur un scénario donné qui a été adoptée par le *Doing Business* jusqu'à présent pourrait être assouplie également. S'il s'avérait plus adéquat de ne pas mélanger les différents échantillons qui peuvent être obtenus par application de paramètres différents dans une étude de cas donnée, une possible façon de procéder consisterait à tirer, pour chaque ensemble de chiffres, une valeur centrale (moyenne, médiane ou mode en termes de statistique, par exemple) et de l'indiquer pour référence.

*Ajustement de la méthode d'attribution de scores* : même en appliquant la démarche actuelle fondée sur les scénarios, il pourrait être possible de réaligner les chiffres des différents indicateurs par mode de transport ou selon la relation positionnelle entre deux partenaires commerciaux (partageant une frontière, reliés par voie terrestre ou par voie transocéanique, par exemple) et de recalculer chaque groupe de données séparément (en fixant et en appliquant une « frontière » différente et une valeur « la plus faible » ou « *worst y* » pour chacune).

*Réexaminer le commerce intracommunautaire* : il serait avisé de garantir que les études de cas concernant les économies membres de l'UE tiennent compte de quelques procédures frontalières qui ont été mises en place. L'hypothèse actuelle concernant la sélection du partenaire commercial à l'importation et à l'exportation serait d'une pertinence directe à cet égard. De fait, l'Allemagne, par exemple, représente le plus grand exportateur de pièces automobiles comparé au reste des économies membres de l'UE. Ainsi, les études de cas sur les importations concernant ces économies (où l'importation de marchandises depuis l'Allemagne n'implique aucun régime douanier) peuvent aboutir automatiquement à des résultats extrêmement biaisés en leur faveur.

Les préoccupations soulevées par les douanes et par les autres parties prenantes concernant les critères du commerce transfrontalier sont liées à la faiblesse intrinsèque de cet indicateur : un seul scénario commercial appliqué à l'étude de cas sur une économie ne peut pas toujours représenter la tendance en matière de commerce extérieur pour l'économie en question. Il serait donc plus adéquat de préparer plusieurs cas de figure différents pour les importations et les exportations de cette économie. Une telle mesure entre dans la lignée de la méthodologie actuelle sur le commerce transfrontalier, qui exige que les études de cas de 11 économies de taille importante se réfèrent tant à la première qu'à la deuxième plus grande « métropole des affaires ». Toutefois, il serait nécessaire de disposer de critères objectifs pour déterminer si une économie donnée peut être adéquatement étudiée à l'aune de scénarios commerciaux multiples et de tenir compte du fait qu'il n'est pas facile de recueillir les données pour les différents échantillons. D'un point de vue pratique, la méthodologie des études de cas devrait être revue de manière approfondie afin de mieux refléter et traiter les données

plus représentatives concernant les pratiques de commerce extérieur d'une économie, ce qui compliquerait encore le processus d'enquête dans son ensemble.

Les changements dans la méthodologie d'enquête du *Doing Business* doivent être soumis au processus interne de validation de la Banque mondiale ; la Banque pourrait avoir un certain intérêt à garder la méthodologie actuelle, afin de pouvoir observer le cours des réformes réglementaires sur plusieurs années. Compte tenu des circonstances, il serait souhaitable de se concentrer sur la façon dont les résultats de l'enquête peuvent être mieux compris par les personnes chargées des programmes de réforme dans chaque économie. Si les douanes pouvaient être mieux informées de la façon dont l'enquête sur le commerce transfrontalier aboutit à certains résultats, elles seraient plus à même d'expliquer à leurs décideurs administratifs nationaux et aux autres parties prenantes comment l'enquête mesure leurs efforts et les pratiques réglementaires en matière de facilitation des échanges.

## V. Conclusion

L'indicateur du commerce transfrontalier dans le rapport *Doing Business* est l'un des outils de référencement les plus connus sur la facilitation des échanges, dans la mesure où il est entièrement orienté sur les résultats et où il couvre le plus grand nombre d'économies. Concernant la collecte de données, l'enquête a pu compter sur l'appui d'un certain nombre de contributeurs issus de la communauté des affaires. Il semble toutefois qu'ils soient mal informés, et par conséquent, mal équipés pour mener une étude de cas de manière adéquate. Plusieurs questions se posent, par conséquent, sur la capacité de l'enquête à refléter les pratiques commerciales de terrain.

Pour reprendre le terme utilisé dans le *Global Enabling Trade Report* de 2016, l'endogénéité constitue un autre problème dérivant de l'approche fondée sur les scénarios du *Doing Business* : en effet, les résultats de l'étude de cas dépendent de quelques paramètres endogènes, c'est-à-dire de facteurs ayant une incidence sur la détermination du partenaire commercial pour une économie donnée. De plus, le rapport indique que la méthodologie actuelle utilisée pour le commerce transfrontalier dans le cadre des études de cas à l'exportation ne permet de représenter qu'un petit pourcentage des exportations totales de l'économie, même si l'économie en question se caractérise par des exportations hautement diversifiées<sup>50</sup>.

La participation d'un nombre accru de praticiens dans le processus de collecte et de vérification des données ainsi que des efforts renouvelés visant à prendre en compte un aspect aussi représentatif que possible des pratiques réglementaires de chaque économie permettraient de répondre aux préoccupations mentionnées plus haut sur l'indicateur du commerce transfrontalier, au point de faire en sorte que l'administration

---

<sup>50</sup> WEF-GATF (2016), 8.

douanière d'une économie à l'étude soit plus susceptible de reconnaître et d'accepter les résultats de l'étude de cas concernant sa juridiction. Même s'il convient de préserver la démarche reposant sur un scénario adoptée par le rapport *Doing Business*, certaines adaptations pourraient être introduites afin de tenir compte de la diversité éventuelle d'une économie étudiée (par exemple, dans le cadre de l'industrie d'exportation pour l'économie en cause).

Puisque le rapport *Doing Business* se caractérise par la mesure objective des réglementations concernant le monde des affaires sur la base d'études de cas, les paramètres spécifiques en lien avec un scénario donné, qui peuvent varier selon la situation de l'économie en cause, ne devraient pas devenir des éléments absolument déterminants pour les résultats de l'étude de cas. Le score de « distance de la frontière », calculé de manière à garantir la cohérence de la comparaison entre les économies, mérite une attention particulière, dans la mesure où le postulat de base consiste à dire qu'il existe un échantillon homogène incarnant une pratique commune dans chaque économie. Le conseil et la contribution techniques que les douanes pourraient apporter en participant à l'exercice d'enquête pourraient étayer un tel postulat, aider à générer une meilleure compréhension des résultats de l'enquête et à fournir une évaluation plus objective des pratiques réglementaires d'un pays à la frontière, d'un point de vue raisonné.



## **Bibliographie**

- Banque mondiale (2018), *Doing Business 2018: Réformer pour créer des emplois*, cfr site web de la Banque mondiale : <http://français.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2018>.
- Banque mondiale (2017), *Doing Business 2017: Égalité des Chances pour Tous*, cfr site web de la Banque mondiale : <http://français.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
- Banque mondiale (2015), *Doing Business 2018: Réformer pour créer des emplois*, cfr site web de la Banque mondiale : <http://français.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.
- USAID (2017), 'Vietnam Eases Customs Regulations to Enhance Trade', site web de l'USAID : <https://www.usaid.gov/results-data/success-stories/levelling-playing-field-commerce-vietnam>.
- OMC (2015), *Rapport sur le commerce mondial – 2015 Accélérer le commerce : avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges*, cfr le site web de l'OMC : [https://www.wto.org/french/res\\_f/publications\\_f/wtr15\\_f.htm](https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr15_f.htm).
- V. Saltine et D. Georgieva (2016), 'Doing Business Trading Across Borders and Logistics Performance Index: similar yet different', blog sur le site web de la Banque mondiale : <https://blogs.worldbank.org/opendata/doing-business-trading-across-borders-and-logistics-performance-index-similar-yet-different>, consulté le 7 février 2018 pour la dernière fois.
- ESCAP-OCDE (2017), *Handbook on Indicators for Trade Facilitation*, site web de l'ONU : <http://www.unescap.org/resources/escap-oecd-handbook-indicators-trade-facilitation>.
- WEF-GATF (2016), *The Global Enabling Trade Report 2016*, cfr le site web du Forum économique mondial : [http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/?doing\\_wp\\_cron=1518100286.3224189281463623046875](http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/?doing_wp_cron=1518100286.3224189281463623046875).
- FMI (2017), *IMF Annual Report 2017*, cfr le site web du FMI : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/index.htm>.
- D. Cleary, W. Crandall et A. Masters (2017), *Understanding Revenue Administration: Results from the Second Survey of the Revenue Administration – Fiscal Information Tool*, ISBN 9781484301913, cfr le site web du FMI : <https://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy->

[Papers/Issues/2017/06/30/Understanding-Revenue-Administration-Results-from-the-Second-Survey-of-the-Revenue-44896.](https://www.wcoomd.org/fr/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/time-release-study.aspx)

S. Jain (2016), 'Ease of Doing Business Initiative and Indian Customs', blog sur le site de Thompson Reuters : <https://tax.thomsonreuters.com/blog/onesource/ease-of-doing-business-initiative-and-indian-customs/>.

J. E. Mein, P. C de Souza Rodrigues et A. L. Bobbio (2017), *World Bank Doing Business 2017: Replication of the Survey in Brazil*, cfr le site web de Procomex : [http://www.procomex.org.br/relatorios\\_procomex/](http://www.procomex.org.br/relatorios_procomex/).

OMD (2011), *Guide permettant de mesurer le temps nécessaire pour la mainlevée des marchandises (Guide TRS), version 2*, cfr site web de l'OMD : <http://www.wcoomd.org/fr/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/time-release-study.aspx>.

SACU-OMD (2012), *SACU Customs Policy*, document de politique générale élaboré par le Programme de développement douanier SACU-OMD financé par l'Agence suédoise de coopération au développement international (SIDA), indisponible sur le site web de la SACU.